



DU BLOG IUSTORIA

Le tempo appartient à celui pour qui le temps travaille

Dans tout litige l'horloge tourne — mais à une vitesse différente pour chaque partie. Comprenez quel actif se déprécie et vous saurez quand courir et quand rester assis.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

16/9/2026 · 12 min de lecture

Dans tout litige, l'horloge tourne, mais pas à la même vitesse pour chaque partie. Si vous savez quel actif perd de sa valeur, vous saurez quand courir et quand rester assis. La plupart des litiges se perdent sur une erreur de tempo bien plus que sur de mauvais arguments.

Deux erreurs, une seule racine

Au fil des années de contentieux, je vois revenir sans cesse deux erreurs symétriques. Il y a d'abord le créancier qui se précipite alors que le temps joue pour lui : il ne supporte pas l'incertitude, conclut vite un mauvais accord et consent à la partie adverse une remise qu'elle n'a rien fait pour mériter. Il y a ensuite celui qui temporise alors que le temps joue contre lui (« attendons encore un peu, on va leur réécrire ») pendant que l'adversaire met son patrimoine à l'abri, que la créance se prescrit ou que passe le seul moment où il était disposé à payer.

Dans les deux cas, la partie règle son tempo sur ses **émotions** (l'incertitude pèse, le conflit pèse, l'attente pèse) au lieu de le régler sur un **inventaire des actifs**. La question à se poser au début de chaque litige est pourtant simple, et presque personne ne se la pose : *qu'est-ce qui, dans ce litige, perd de sa valeur, chez qui, et à quelle vitesse ?*

Wasting assets : ce qui se déprécie dans un litige

Les financiers parlent de *wasting asset* pour désigner un actif qui perd de la valeur du seul fait que le temps passe, comme une option à l'approche de son échéance. Un litige n'est fait que de cela.

Actif	Vitesse de dépréciation	Que faire
Solvabilité de la partie adverse	Non linéaire ; par saut en cas d'insolvabilité	Recouvrer tant que le débiteur vit de son cash-flow
Fenêtre émotionnelle	Jours à semaines	Sur les petites créances, souvent la seule fenêtre disponible
Preuves	Semaines (vidéosurveillance) à années (mémoire des témoins)	Documenter le premier jour, pas « au cas où »
Prescription	Par saut — la veille et le lendemain	Surveiller les délais même pendant les pourparlers
Chaleur réputationnelle	Une seule fois, non renouvelable	Une option qui ne s'exerce pas deux fois
Intérêts moratoires	Croît	Attendre rapporte sur les créances importantes
Frais de défense adverses	Croît	Le temps joue pour vous si vous financez mieux

La solvabilité de la partie adverse est l'actif qui se déprécie le plus souvent, et celui qu'on sous-estime le plus. Une créance sur une société qui glisse vers l'insolvabilité vaut un peu moins chaque semaine. Tant que le débiteur tourne sur sa trésorerie, on peut s'entendre avec lui. Une fois qu'il a basculé, vous faites la queue avec les autres créanciers, et votre créance entière se réduit à un pourcentage. De plus, l'administrateur peut contester les paiements reçus peu avant l'ouverture de la procédure, au motif qu'ils avantagent un créancier : même l'argent déjà encaissé n'est à l'abri qu'au bout d'un certain temps.

La fenêtre émotionnelle. Les gens paient quand la pression est encore forte : juste après la confrontation, tant que l'incident est frais, tant qu'ils ont honte, qu'ils ont peur ou qu'ils veulent qu'on les laisse tranquilles. À mesure que les choses se refroidissent, la partie adverse passe de « je paie pour que ça s'arrête » à « de toute façon, ils n'oseront rien faire ». Face à un particulier et pour une petite somme, c'est souvent la **seule** période où l'argent peut réellement être récupéré.

Les preuves. Les témoins oublient, les salariés s'en vont, les enregistrements de vidéosurveillance sont écrasés au bout de quelques semaines, les messageries sont supprimées, la partie adverse « perd » son téléphone. Dans un litige, la conservation des preuves est la seule tâche qui ne supporte aucun report.

La prescription. Le délai de prescription de droit commun est de trois ans. Cela paraît long, et c'est pourtant le poste le plus traître de la liste, parce que la valeur ne s'érode pas progressivement : jusqu'au dernier jour la créance vaut son plein montant, et le lendemain plus rien. J'ai vu des dossiers où l'on avait « négocié un accord » pendant un an avant de s'apercevoir que la moitié des créances partielles étaient prescrites entre-temps. Des pourparlers transactionnels, à eux seuls, n'arrêtent pas la prescription. Le délai ne court pas seulement si les parties conviennent expressément de négocier à l'amiable sur la créance (art. 647 du code civil tchèque), et il recommence à courir dès que l'une d'elles refuse de poursuivre. Si vous négociez longtemps, surveillez les délais, convenez de les prolonger, ou assignez et continuez de négocier en parallèle : les deux sont compatibles, et c'est souvent la configuration la plus forte.

Deux affaires, en miroir

Les deux exemples sont anonymisés et généralisés ; l'issue d'une affaire dépend de ses circonstances propres.

Première affaire : le temps travaillait pour nous, nous sommes restés assis. Un litige portant sur une créance de plusieurs centaines de milliers. La partie adverse est venue à la réunion avec une offre « définitive » qui ne représentait qu'une fraction de la créance, en expliquant qu'il fallait trancher sur-le-champ. L'inventaire des actifs ne laissait pourtant aucun doute : le débiteur était solvable, la créance produisait des intérêts, les preuves étaient sécurisées et la prescription lointaine. Le seul temps qui coûtait était celui *de la partie adverse*, dont les intérêts et les frais augmentaient. Nous n'avons donc rien précipité. Sans réagir à la pression, nous avons laissé l'offre sur la table et avancé à notre rythme. En quatre-vingt-dix minutes, la partie adverse a d'elle-même plus que doublé sa proposition, sans que notre client lâche une couronne : chaque minute que nous passions tranquillement assis lui coûtait de l'argent et entamait ses certitudes.

Deuxième affaire : le temps travaillait contre nous, on a couru. Une créance de quelques milliers contre un particulier, à la suite d'un achat en ligne qui a mal tourné. Passer par la voie formelle (plainte, procédure, auditions) aurait pris des mois pour, très probablement, ne rien donner : face à un adversaire sans patrimoine, on ne récupère pas vraiment de telles sommes par les voies officielles. Le seul actif qui valait quelque chose était la fenêtre émotionnelle. La partie adverse venait d'être confrontée, elle était prise de court, et le dossier se refermait sur elle. Nous avons donc réclamé le paiement immédiatement, par écrit, avec des délais courts et, comme levier, une plainte rédigée mais pas envoyée. L'argent est arrivé en vingt-quatre heures. Une semaine plus tard, il ne serait jamais arrivé.

Le même avocat, le même droit, et un tempo inverse. Les arguments étaient solides dans les deux cas ; ce qui changeait, c'était l'actif en train de se déprécier.

Le bilan temporel : faites-le le premier jour

Je conseille à chaque client, et je m'impose dans chaque dossier, de dresser dès le début du litige un **bilan temporel** à côté du bilan financier. Une demi-page, quatre questions.

Qu'est-ce qui se déprécie de notre côté ? (Solvabilité du débiteur, preuves, témoins, prescription, notre trésorerie, nos nerfs aussi, car un client épuisé prend de mauvaises décisions.)

Qu'est-ce qui se déprécie du leur ? (Intérêts qui courent, frais de défense, exposition de leur réputation, dépendance à un financement, témoin clé de leur côté susceptible de s'en aller.)

Où sont les points de rupture ? (Date de prescription, échéance de leurs crédits, clôture de l'exercice, assemblée générale, signes d'insolvabilité : autant de moments où la valeur change d'un coup et non progressivement.)

LA QUESTION QUI COMMANDE TOUTES LES AUTRES

Lequel de nous deux a besoin de l'accord le plus tôt ? La réponse détermine qui fait la première offre, la longueur des délais que nous fixons, et si nous réagissons à une « offre définitive valable jusqu'à ce soir » ou si nous la laissons s'éteindre.

Ce bilan est à refaire de temps en temps, parce que la situation évolue. La BATNA, la meilleure solution de rechange à un accord négocié, n'est pas une constante : elle varie avec le temps. Une position forte aujourd'hui peut ne plus rien valoir dans six mois si le débiteur file vers l'insolvabilité, et l'inverse est vrai si l'adversaire n'a bientôt plus les moyens de financer le procès. Celui qui a évalué son alternative une fois pour toutes au départ et la tient pour acquise négocie avec une carte périmée.

Se défendre contre le tempo d'autrui

Un dernier point, peut-être le plus utile. À la table de négociation, presser l'autre est la manipulation la moins coûteuse qui soit. « L'offre n'est valable qu'aujourd'hui. » « Le patron veut boucler avant vendredi. » « C'est maintenant ou on va au tribunal. » Chaque fois qu'on vous presse, posez-vous une seule question : *ma position se dégrade-t-elle si j'attends ?* Si oui, et si vous savez dire pourquoi et à quel rythme, la pression est fondée et mérite d'être prise au sérieux. Sinon, c'est du théâtre. Une vraie échéance repose sur une raison vérifiable ; une échéance artificielle ne repose que sur le ton employé.

À l'inverse, quand c'est vous qui fixez une échéance, ne fixez que celles que vous êtes prêt à faire respecter. Laisser passer une échéance sans conséquence est l'erreur la plus coûteuse que vous puissiez commettre, car la partie adverse sait désormais que votre réveil ne sonne pas vraiment. Le tempo, on l'impose une fois. Celui qui le laisse filer le paie très cher pour le reprendre.

Ce qu'il faut retenir

Un litige n'a rien d'une partie d'échecs où chacun attend tranquillement que l'autre joue. Les pièces y perdent de leur valeur, et ce ne sont ni les mêmes pièces ni la même vitesse pour chaque camp. Notez dès le premier jour ce qui se déprécie chez vous et chez eux, et vous saurez s'il faut courir ou rester assis. La prochaine fois qu'on vous dira « cette offre n'est valable que jusqu'à ce soir », vous saurez exactement quelle question poser.

Le poste le plus traître de la liste est traité en détail dans [Prescription : le tueur silencieux de créances](#). Que le litige et la négociation commerciale soient le même jeu, je l'explique dans [Ce que le procès et la négociation ont en commun](#), et la reconnaissance du jeu que vous jouez réellement dans [Échecs, poker, Monopoly](#).

Le bilan temporel d'un conflit précis, et la décision de courir ou de rester assis, font partie du playbook que nous construisons en [War Room](#).

Vous ne savez pas s'il faut pousser ou attendre ? Tout dépend de celui pour qui le temps travaille, et cela se détermine en une demi-heure. [Écrivez-nous](#), ou découvrez ce que contient le playbook du [War Room](#).

Ce texte est un commentaire général et non une prestation juridique ; chaque situation appelle une analyse propre. Les affaires décrites sont anonymisées et généralisées ; aucune issue ne peut être garantie. État du droit en août 2026.

Le tempo appartient à celui pour qui le temps travaille

Mgr. Jan Vytřísal · Publié 16/9/2026

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/le-tempo-appartient-a-celui-pour-qui-le-temps-travaille/>

Ce texte est protégé par le droit d'auteur. Le partage du document entier et non modifié est bienvenu ; la reprise d'extraits dans d'autres textes suppose la citation de la source. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.