



DU BLOG IUSTORIA

On vous enregistre : les phrases à ne jamais dire à la table de négociation

Le droit tchèque ignore le settlement privilege. Ce que vous dites en négociation transactionnelle, un juge le lira peut-être un jour. Guide de ce que deviendront vos phrases deux ans plus tard, au prétoire.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

15/9/2026 · 12 min de lecture

Le droit tchèque ignore le *settlement privilege*. Ce que vous dites lors d'une négociation transactionnelle, un juge le lira peut-être un jour. La plupart des gens — avocats compris — parlent à la table de négociation comme si les mots s'évaporaient. Ils ne s'évaporent pas. Voici un guide de ce que deviendront vos phrases deux ans plus tard, au prétoire.

Le mythe de la confidentialité

Commençons par ce que croient la plupart des chefs d'entreprise, parce qu'ils l'ont vu dans des séries américaines : que tout ce qui se dit lors d'une tentative de transaction serait « off the record ». Les droits de common law connaissent effectivement la doctrine *without prejudice* — la communication menée dans une véritable recherche d'accord est en principe inutilisable devant le juge. C'est elle qui permet aux parties de parler ouvertement : concéder une faiblesse, proposer un compromis, nommer le prix auquel elles quitteraient la table.

La procédure civile tchèque ne connaît rien de tel. L'article 125 du code de procédure civile dispose que **tous les moyens permettant d'établir l'état de la cause** peuvent servir de preuve. Votre courriel proposant une transaction. Le procès-verbal de la réunion. Le témoignage de celui qui était assis à la table. Votre SMS envoyé à dix heures du soir après la troisième bière. Aucune disposition ne vient dire : cela a été dit lors d'une tentative de transaction, donc cela ne compte pas.

La seule véritable exception est la médiation formelle au sens de la loi n° 202/2012 Rec. — et là encore, attention à un détail que presque personne ne connaît : l'obligation de confidentialité pèse sur **le médiateur, non sur les parties**. Un médiateur inscrit ne peut pas témoigner de ce qu'il a appris. Mais la partie adverse, assise en face de vous ? Elle peut raconter vos phrases au tribunal dès que cela l'arrange — sauf si vous avez expressément stipulé la confidentialité par contrat. Et même stipulée, la confidentialité a ses limites : la violation d'un accord de confidentialité ouvre droit à réparation, mais une preuve une fois produite ne disparaît plus de la salle d'audience.

LA CONCLUSION PRATIQUE

En République tchèque, vous négociez toujours au procès-verbal. Même quand rien n'est consigné. Même quand rien n'est enregistré. La mémoire de la partie adverse est un appareil d'enregistrement qu'on ne peut pas éteindre.

Et quand on enregistre vraiment

La deuxième strate, dont on parle encore moins : l'enregistrement réalisé sans votre consentement. L'article 86 du code civil protège la vie privée et les manifestations de nature personnelle — nul ne peut en principe les capter sans autorisation. Mais la jurisprudence de la Cour constitutionnelle met cette protection en balance avec le droit au procès équitable : un enregistrement clandestin peut être utilisable lorsqu'il constitue le seul moyen, ou un moyen décisif, de prouver un droit et que l'atteinte à la vie privée reste proportionnée. Entre deux entrepreneurs négociant un litige commercial — donc hors sphère intime, dans des rapports professionnels — les juridictions admettent cette utilisation assez largement.

Je ne vais pas vous conseiller d'enregistrer. Je vais vous dire quelque chose de plus utile : **négochiez toujours comme si l'autre enregistrait**. C'est la seule hypothèse dont l'erreur ne vous coûte rien.

Anatomie d'une phrase citable

Au fil des années passées à négocier, j'ai constitué une typologie des phrases qui reviennent en boomerang. Trois catégories, par ordre de fréquence :

Catégorie	Comment cela sonne à la table	Comment cela sonne deux ans après, au procès-verbal
Bravade	« Je peux traîner ça dix ans, ça m'est égal. »	Menace, obsession ou harcèlement — et le juge statue aussi sur les dépens
Aveu involontaire	« Évidemment qu'on savait qu'il y avait des défauts, mais à ce prix-là... »	« Le défendeur a reconnu avoir eu connaissance des défauts. » Le reste de la phrase n'intéresse personne
Capitulation conditionnelle	« Si, théoriquement, on montait à un million... »	« Le défendeur a lui-même reconnu à l'audience le montant d'un million. »

La **bravade** est traîtresse précisément parce qu'elle n'apporte aucun gain tactique : elle n'a convaincu personne, elle n'a rien fait avancer, elle s'est seulement inscrite. C'est une pure émission de risque sans rendement.

L'**aveu involontaire** naît le plus souvent au moment où vous vous défendez sur autre chose : vous vous concentrez sur le point B et vous livrez le point A au passage. Une partie adverse qui sait écouter ne note pas ce que vous affirmez. Elle note ce que vous concédez.

La **capitulation conditionnelle** a une propriété que l'on sous-estime : le conditionnel est la première chose à s'évaporer des souvenirs. Une offre transactionnelle formulée sans clause protectrice devient une ancre sous laquelle vous ne négocierez plus jamais — et, au pire, la partie adverse la produira comme votre reconnaissance du principe de la créance.

Comment formuler une concession pour qu'elle ne soit pas un aveu

Cela ne signifie pas qu'il est interdit de proposer. Sans propositions, on ne s'accorde jamais. Cela signifie que la proposition doit avoir une construction qui la sépare du fond. Le métier, c'est ceci :

Ancrez toujours l'offre dans l'économie, jamais dans les faits. Non pas « nous reconnaissons devoir quelque chose, discutons du montant », mais « nous tenons notre position pour pleinement fondée ; le montant X reflète exclusivement le prix du temps et de l'incertitude qu'un litige nous coûterait ». La différence est juridiquement décisive : la première phrase est une reconnaissance du principe, la seconde un calcul commercial dont on ne peut rien tirer.

Limitez l'offre dans le temps et énoncez cette limite. « Cette proposition vaut jusqu'à la fin du mois ; ensuite nous parlerons d'autres chiffres. » Vous créez ainsi une pression, mais surtout vous documentez qu'il s'agissait d'une proposition d'accord ponctuelle et non d'une position durable sur le fond.

Et si vous consignez la réunion — ce que je recommande toujours, avec un résumé envoyé le jour même à la partie adverse, car qui écrit le procès-verbal écrit l'histoire — rédigez expressément les passages relatifs aux offres : « Les parties ont discuté des possibilités d'un règlement amiable ; aucune déclaration faite dans le cadre de ces discussions ne constitue une reconnaissance de la créance ni d'une partie de celle-ci. » Ce n'est pas à toute épreuve. C'est bien mieux que rien.

Quand concéder une faiblesse à dessein

Retournons maintenant la perspective, car un guide honnête ne peut pas s'arrêter à « n'avouez rien ». Il existe une situation où la déclaration contraire à son propre intérêt est le coup le plus puissant dont on dispose — et je l'utilise.

La crédibilité, à une table de négociation, ne se construit pas en affirmant « faites-moi confiance ». Elle se construit en disant à l'autre quelque chose qui joue contre vous. Quand je dis en réunion « notre créance a un point faible, et c'est X ; nous l'avons intégré », il se produit une chose remarquable : tout le reste de ce que j'ai dit et dirai gagne du poids. Un menteur ne concède pas de faiblesses. Celui qui en a découvert une lui-même, on le croit aussi sur ses cartes fortes. Ce mécanisme est décrit de longue date en psychologie de la décision — une information contraire à l'intérêt de celui qui parle reçoit une prime de crédibilité — et il fonctionne de façon fiable.

Mais il a ses règles. La concession se fait **de manière maîtrisée** : une faiblesse que j'ai choisie, dans une formulation rédigée à l'avance, dans une mesure que j'assume jusque dans un procès-verbal. Jamais sous le coup de l'émotion, jamais sous la pression d'une question, jamais une faiblesse que la partie adverse ignore encore et ne trouverait pas seule. Et jamais depuis une position globalement faible — l'aveu est l'assaisonnement d'une position forte, non son substitut. Je consacrerai un texte à part à la concession maîtrisée, car elle le mérite.

La liste des cinq phrases

Avant chaque négociation qui compte, je prépare cinq formulations par écrit. Je vous recommande d'en faire autant — cela prend vingt minutes et c'est l'assurance la moins chère que vous achèterez dans tout le litige :

#	La phrase	À quoi elle sert
1	Celle par laquelle je propose	Ancrée dans l'économie, non dans les faits
2	Celle par laquelle je refuse	Sans bravade — « cela n'est pas acceptable pour nous » ferme tout aussi bien
3	Celle qui répond à la question la plus désagréable	Sinon vous y répondrez sous le coup de l'émotion, et mal
4	Celle par laquelle j'interromps	Quitter la table est un coup légitime, non une défaite
5	Celle que je ne dirai jamais	Un piège nommé cesse d'être un piège

Le reste de la négociation peut être improvisé. Ces cinq phrases, non.

Ce qu'il faut retenir

En République tchèque, aucune enveloppe protectrice n'entoure les négociations transactionnelles. Tout ce que vous dites est une preuve potentielle — et une partie adverse dotée d'une bonne mémoire ou d'un bon téléphone est un appareil d'enregistrement. Cela ne veut pas dire se taire ; cela veut dire parler comme quelqu'un qui sait que l'on consigne. Cela n'affaiblit en rien les positions fortes. Cela tue les phrases faibles — et c'est exactement la différence que vous verrez deux ans plus tard au prétoire.

Sur la façon dont la partie adverse lit votre comportement et sur ce que le juge en fait, voir [Les articles du code ne sont qu'un fondement : psychologie et tactique dans le contentieux](#) et [Psychologie des parties : comment décide un juge](#). Faut-il seulement aller à la table plutôt qu'au tribunal ? La question est traitée dans [Quand aller au tribunal et quand opter pour la médiation](#).

La préparation des formulations pour une négociation donnée — y compris les phrases qui ne se disent jamais — fait partie du travail que nous menons en [War Room](#).

Une négociation qui compte vous attend ? Cinq phrases préparées à l'avance sont l'assurance la moins chère de tout le litige — et elles ne s'achètent plus une fois à la table. [Écrivez-nous](#), ou découvrez à quoi ressemble la préparation en [War Room](#).

Ce texte est un commentaire général et non une prestation juridique ; chaque situation appelle une analyse propre. Les exemples de phrases sont généralisés et ne se rapportent à aucune affaire ni à aucune personne déterminée. État du droit en août 2026.

On vous enregistre : les phrases à ne jamais dire à la table de négociation

Mgr. Jan Vytrřisal · Publié 15/9/2026

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/on-vous-enregistre-les-phrases-a-ne-jamais-dire-a-la-table/>

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.