



DU BLOG IUSTORIA

Prescription : le tueur silencieux de créances

La prescription n'est pas de la théorie juridique. C'est une arme, un piège et un levier — selon le côté où vous vous trouvez.

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

5/6/2025 · 8 min de lecture

C'est le sujet pour lequel les clients appellent le vendredi à dix-sept heures. Pas pour un contrat compliqué. Pas pour un litige avec un fournisseur. Parce qu'ils viennent de réaliser que leur créance expire dans trois jours — une créance qu'ils pensaient avoir « encore le temps de régler ».

La prescription est un tueur silencieux. Elle arrive sans prévenir. Elle ne s'annonce pas par courrier. Un jour, le délai expire simplement — et votre créance, qui était encore parfaitement exigible hier, n'est plus qu'une position morale. Le tribunal ne la rejettera pas comme infondée. Il la rejettera comme tardive. Et c'est bien pire, car cela signifie que vous aviez raison — mais que vous êtes arrivé trop tard.

La prescription comme arme

Commençons par ce dont on parle le moins : la prescription comme instrument stratégique en faveur de celui qui se défend.

Quand je représente un défendeur et que je découvre que le demandeur a introduit son action après l'expiration du délai de prescription, c'est comme trouver la clé d'une porte dérobée. Je n'ai pas besoin d'examiner s'il a raison. Je n'ai pas besoin de contester ses preuves. Je n'ai pas besoin d'argumenter sur la qualification juridique. Il me suffit de soulever l'exception de prescription — et le tribunal rejette la demande. Terminé.

Mais attention — la prescription ne joue pas automatiquement. Le tribunal ne la relève pas d'office. Il faut l'invoquer. Et un nombre surprenant d'avocats négligent ce point parce qu'ils se concentrent sur le fond du dossier et oublient de vérifier le calendrier.

Je l'ai vu de nombreuses fois en pratique. La partie adverse introduit une action en responsabilité. Mes clients paniquent — « c'est arrivé, c'est nous qui avons causé le dommage. » Peut-être. Mais c'était il y a quatre ans. Et le délai de prescription général est de trois ans. Exception de prescription soulevée. Demande rejetée.

La prescription comme piège

Passons à l'autre face de la médaille — et celle-ci fait nettement plus mal.

J'ai des clients qui arrivent avec des créances parfaitement légitimes. Un fournisseur n'a pas livré. Un client n'a pas payé. Un associé a détourné des fonds de la société. Mais ils arrivent trop tard. Pas d'un jour, pas d'une semaine — parfois de plusieurs mois, parfois de plusieurs années.

Pourquoi ? Parce que les délais de prescription sont plus complexes que la plupart des gens ne le supposent.

En droit civil tchèque, le délai de prescription général est de trois ans. La plupart des gens le savent — ou croient le savoir. Ce qu'ils ignorent :

Délai subjectif versus objectif. En matière de responsabilité civile, un délai subjectif de trois ans court à partir du moment où la victime prend connaissance du dommage et de l'identité du responsable. Mais simultanément court un délai objectif — dix ans à compter de la survenance du dommage, quinze ans si le dommage a été causé

intentionnellement. Ces délais courent en parallèle, et la créance se prescrit à l'expiration de celui qui arrive en premier.

Délais spéciaux. Les actions en garantie des vices ont des délais différents. Les actions en matière d'assurance ont des délais différents. Les actions en droit du travail ont des délais différents. Celui qui ne s'y retrouve pas risque de perdre une créance qu'il aurait dû faire valoir plus tôt.

Suspension et interruption. Le délai de prescription peut être suspendu — c'est-à-dire qu'il cesse de courir — dans certaines circonstances. Par exemple, lorsque le créancier saisit le tribunal. Ou pendant une médiation. Mais il n'est pas suspendu par l'envoi d'un courrier. Il n'est pas suspendu par le fait de négocier. Et c'est le piège dans lequel tombe un nombre considérable de chefs d'entreprise.

Un scénario vécu : un client détient une créance sur un acheteur. L'acheteur promet de payer. Une fois par trimestre, un e-mail arrive disant qu'il « s'en occupe ». Le client attend, ne voulant pas compromettre la relation commerciale. Un an passe. Deux ans. Deux ans et demi. Et soudain, le client réalise que dans six mois sa créance sera prescrite — et l'acheteur le savait depuis le début.

La prescription comme pression tactique

C'est ici que cela devient le plus intéressant — la prescription comme outil de négociation.

L'approche d'une échéance de prescription crée de la pression. Et la pression est, en droit comme en affaires, l'une des forces les plus puissantes qui soient.

Quand vous savez que la créance de la partie adverse expire dans deux mois, vous disposez d'un avantage de négociation considérable. Vous pouvez proposer un règlement pour une fraction du montant initial — et ils accepteront, car l'alternative est zéro. Vous pouvez ralentir les discussions — car le temps travaille pour vous. Vous pouvez vous permettre d'être plus patient que ne peut se le permettre l'autre partie.

À l'inverse — quand c'est votre échéance qui approche, vous disposez de plusieurs options. Introduire une action en justice, même si vous n'êtes pas encore tout à fait prêt — car l'introduction de l'instance suspend la prescription. Ou demander au débiteur une reconnaissance de dette, ce qui fait courir un nouveau délai de dix ans. Ou proposer une médiation, pendant laquelle le délai est également suspendu.

L'essentiel est de connaître ces possibilités avant qu'il ne soit vendredi à dix-sept heures.

Que faire

La prescription n'est pas un concept juridique abstrait que l'on apprend à la faculté de droit pour l'oublier aussitôt. C'est un mécanisme vivant et dangereux qui anéantit chaque jour des créances parfaitement fondées.

Trois règles qui vous épargneront de l'argent et des nuits blanches :

Premièrement — pour chaque créance que vous détenez ou dont vous avez connaissance, déterminez le délai de prescription exact. Pas « environ trois ans ». Précisément. Avec une date concrète.

Deuxièmement — ne comptez jamais sur la bonne foi de la partie adverse. Elle agit peut-être de bonne foi. Mais peut-être attend-elle simplement que votre délai expire.

Troisièmement — en cas de doute, consultez un avocat. Pas dans un mois. Maintenant. Car la prescription ne pardonne pas et ne fait pas la distinction entre celui qui avait raison et celui qui est arrivé trop tard.

L'un des pires sentiments dans la pratique juridique est de dire à un client : « Vous aviez raison. Mais c'est trop tard. » Ne vous laissez pas enfermer dans cette situation. La prescription est un tueur silencieux — mais elle n'est pas sourde. Celui qui tend l'oreille peut l'entendre venir.

Si la créance est encore active mais que vous vous demandez s'il faut porter l'affaire en justice, lisez **Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées** et **Quand aller au tribunal et quand opter pour la médiation**. Si la procédure est déjà lancée et que vous voulez savoir ce que vous pouvez demander, **Ce que vous pouvez demander dans un procès civil** est la bonne référence.

Craignez-vous qu'une créance soit sur le point de se prescrire ? Une vérification rapide des délais coûte moins cher qu'une demande rejetée comme tardive. **Écrivez-nous** — dans notre **pratique contentieuse**, nous passons vos créances en revue, calendrier en main.

Prescription : le tueur silencieux de créances

Mgr. Jan Vytřisal · Publié 5/6/2025

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/prescription-le-tueur-silencieux-de-creances/>

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.