



DU BLOG IUSTORIA

# Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées

*Un avocat qui vous dit « on va gagner » sans vous demander ce que la victoire va vous coûter ne vous rend pas service. Il fait du commerce.*

---

MGR. JAN VYTŘÍŠAL

9/1/2026 · 7 min de lecture

**L'**une des choses les plus importantes qu'un avocat puisse vous dire est : « Ne menez pas cette bataille. »

Non pas parce que vous avez tort. Vous avez peut-être raison. Mais avoir raison en droit est une catégorie bien plus compliquée que la plupart des gens ne le pensent. Et surtout — même si vous avez raison — cela ne signifie pas automatiquement qu'il vaut la peine de le faire valoir.

## La vérité est subjective tant que personne ne l'objectivise

---

La plupart des clients arrivent convaincus d'avoir raison. Et dans la plupart des cas — de leur point de vue — ils ont effectivement raison. Le problème, c'est que la partie adverse arrive avec exactement la même conviction.

Ce n'est pas du cynisme. C'est la réalité du système juridique.

Le droit ne travaille pas avec la « vérité » au sens où nous la comprenons dans la vie quotidienne. Il travaille avec ce qui peut être prouvé. Ce qui figure dans les documents, ce que confirment les témoins, ce qui ressort des preuves. Et entre ce que vous savez et ce que vous pouvez démontrer devant un tribunal, il y a souvent un gouffre.

La vérité en droit est objectivée par un jugement. Mais un juge est un être humain, pas un dieu. Il travaille avec ce que vous lui présentez. Il lit le dossier, écoute les témoins, évalue les preuves — et décide sur la base de ce qu'il voit. Pas sur la base de ce qui s'est réellement passé.

Ce n'est pas un défaut du système. C'est sa nature même. Le droit est un système pragmatique de résolution des conflits — pas un mécanisme de découverte de la vérité absolue.

## L'économie d'un litige

---

Un client arrive. Un débiteur ne lui a pas payé trois cent mille couronnes. Le contrat est clair, la facture est en souffrance, les relances ont été envoyées. Un cas juridiquement limpide.

Je demande : « Combien êtes-vous prêt à investir pour récupérer cet argent ? »

C'est une question à laquelle beaucoup de clients n'ont jamais réfléchi. Ils supposent que le droit fonctionne automatiquement — vous déposez une plainte, le tribunal décide, l'argent arrive. Mais ce n'est pas aussi simple.

Les frais de justice. La représentation juridique. Le temps — votre temps, passé en audiences au lieu de travailler. Les expertises, si nécessaire. L'appel, si la partie adverse perd et conteste. L'exécution forcée, si le jugement seul ne suffit pas. Et le risque — un risque très réel — que le débiteur n'ait rien pour payer, et que vous finissiez par déterminer un jugement exécutoire qui ne réparera pas votre toit.

Parfois la réponse est claire : oui, battez-vous. Le montant est élevé, les preuves sont solides, la partie adverse est solvable. Mais parfois — et je le dis très ouvertement — la réponse est : non. Négociez cinquante pour cent et passez à autre chose. Ou laissez tomber complètement. Pour l'économie réelle d'un litige — ce que vous payez versus ce que le tribunal vous alloue — voyez [Honoraires d'avocat en justice](#) ; et n'oubliez pas que [la prescription, tueur silencieux des créances](#), peut renverser le calcul du jour au lendemain.

## Des champs de bataille qu'il vaut mieux abandonner

---

Il existe des litiges où la meilleure stratégie est de ne pas se battre. Dans ces moments-là, il est souvent judicieux d'envisager **la médiation ou un autre forum** plutôt qu'un procès classique.

Quand la partie adverse est financièrement plus forte et prête à vous épuiser par la procédure. Quand vos preuves sont plus faibles que vous ne le pensez. Quand la relation avec la partie adverse compte plus que l'objet du litige — par exemple un partenaire commercial avec lequel vous devrez continuer à travailler ensuite.

Ou quand la victoire est si lointaine et coûteuse qu'elle n'a aucun sens économique — même si vous aviez cent pour cent de chances de succès. Parce que cent pour cent de chances de succès, en droit, cela n'existe pas.

Abandonner un champ de bataille n'est pas une faiblesse. C'est une décision stratégique. Comme aux échecs — parfois on sacrifie une pièce pour gagner une position.

## Pourquoi votre avocat ne vous le dit pas

---

Je serai honnête : la plupart des avocats n'ont aucune incitation économique à vous dire de ne pas poursuivre. Chaque action en justice, c'est du travail. Chaque audience, c'est une facture. Chaque appel, c'est une nouvelle série d'heures facturables.

Cela ne signifie pas que les avocats sont malhonnêtes. Cela signifie que le système est conçu de telle sorte que résoudre un litige est plus rentable que le prévenir. Et si un avocat ne reconnaît pas ce conflit d'intérêts, il glisse facilement dans un mode où il dit « oui, on assigne » par réflexe — parce que c'est ce que le client veut entendre, et c'est ce qui génère du travail.

Nous faisons les choses différemment. Quand vous venez nous voir avec un litige, la première chose que nous disons n'est pas « on va gagner ». C'est : « Regardons si cela vaut la peine de se battre. »

## Le droit comme système pragmatique

---

Le droit n'est pas la justice. C'est un système de règles par lequel la société résout ses conflits. Parfois ces règles mènent à un résultat juste. Parfois non. Et presque toujours, elles mènent à un résultat plus cher et plus lent que ce que les deux parties souhaiteraient.

Avant de vous lancer dans un litige, essayez de répondre à trois questions :

Premièrement — combien cela va-t-il me coûter, même si je gagne ? Deuxièmement — quelle est la chance réaliste que je puisse prouver à la partie adverse ce que j'affirme ? Et troisièmement — même si je gagne, obtiendrai-je réellement ce que je veux ?

Si les réponses à ces questions vous inquiètent, il est temps de parler à quelqu'un qui vous dira la vérité — pas ce que vous voulez entendre.

Un avocat n'est pas un guerrier que vous engagez pour se battre à tout prix en votre nom. C'est un stratège qui vous aide à décider quelles batailles en valent la peine — et lesquelles non.

Parfois, le meilleur conseil juridique est celui pour lequel vous ne payez pas une couronne de plus : « Laissez tomber. » Et si vous décidez tout de même de mener la bataille, voyez aussi **ce que vous pouvez demander dans un procès civil** — l'hygiène procédurale décide souvent davantage que le fond. Sur le *pourquoi* — pourquoi certaines batailles se gagnent par la psychologie et la négociation plutôt que par les articles du code (BATNA, ancrage, coûts irrécupérables) — voyez ma vulgarisation **Les articles du code ne sont qu'un fondement : psychologie et tactique dans le contentieux**. « Ne pas jouer » a d'ailleurs plusieurs raisons : parfois parce que la partie adverse est irrationnelle et qu'aucun coup rationnel ne mettra fin à la partie — voir **On ne négocie pas avec les terroristes** ; parfois parce que vous jouez au *mauvais jeu* (Monopoly là où vous pensiez aux échecs) — voir **Échecs, poker, Monopoly — et Petits chevaux** ; et parfois parce que le problème n'est pas juridique du tout et qu'il vous faut un autre professionnel — voir **L'avocat comme illusionniste**.

**Besoin d'un second avis pour décider si vous lancez un litige ou y mettez un terme ?** Dans notre **pratique contentieuse**, nous évaluons honnêtement les chances, les coûts et les risques avant le premier dépôt. Écrivez-nous.

---

*Toutes les batailles ne méritent pas d'être menées*

Mgr. Jan Vytřisal · Publié 9/1/2026

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/toutes-les-batailles-ne-meritent-pas-detre-menees/>

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.