



DU BLOG IUSTORIA

Un contrat à vingt mille, ou un litige à deux cent mille ?

La plupart des litiges que nous traitons ont une cause commune : un contrat qui soit n'existe pas, soit ne prévoit pas ce qui s'est réellement passé.

La plupart des litiges que nous traitons ont une cause commune : un contrat qui soit n'existe pas, soit ne prévoit pas ce qui s'est réellement passé. Et pourtant — presque à chaque fois — il aurait suffi de lui accorder plus d'attention au départ.

Pourquoi les contrats sont sous-estimés

Je connais bien la situation. Deux personnes se serrent la main, s'entendent bien, voient une opportunité devant eux. Le contrat est à ce moment une formalité — quelque chose qui doit exister pour que l'accord ait un nom. Ils téléchargent un modèle, ajustent quelques chiffres, signent.

Et puis quelque chose change. L'un veut partir, l'autre avait une vision différente, la livraison prend du retard, le paiement n'arrive pas, un associé commence à agir seul. Et soudain, il s'avère que le contrat — le document sur lequel repose toute la relation — ne dit rien sur ce qu'il faut faire quand les choses ne se passent pas comme prévu.

Ce n'est pas un problème théorique. C'est exactement ce que nous traitons chez IUSTORIA plusieurs fois par mois.

Ce qu'un bon contrat fait différemment

Un bon contrat n'est pas plus long. Il est plus réfléchi.

Il ne se concentre pas sur ce qui se passe quand tout va bien — n'importe qui peut écrire cela. Il se concentre sur ce qui se passe quand ça ne va pas. Comment les associés se séparent. Qui supporte le risque de retard. Ce qu'il advient de la propriété intellectuelle quand la collaboration prend fin. Comment l'indemnité de départ est calculée. Qui tranche le litige et où.

Un bon contrat est une carte d'un terrain que personne n'a encore parcouru. Et c'est précisément pour cela que vous en avez besoin avant de vous mettre en route — pas une fois que vous êtes perdu.

Comprendre les intérêts est aussi important que connaître les articles de loi

Voici quelque chose que les avocats oublient souvent : un contrat n'est pas qu'un document juridique. C'est la transcription d'un accord commercial entre deux parties, chacune ayant des priorités différentes, des préoccupations différentes et un seuil de tolérance différent.

Quand je rédige un contrat, j'ai besoin de savoir plus que « ce qu'il faut y mettre ». J'ai besoin de comprendre pourquoi le client s'engage dans cette affaire. Ce qui est inacceptable pour lui. Où il est prêt à faire des concessions et où il ne l'est pas. Ce qui l'empêcherait de dormir si l'affaire tournait mal.

Sans cette connaissance, je peux produire un document techniquement irréprochable qui passe complètement à côté de ce qui compte vraiment pour le client. À l'inverse — quand je comprends les intérêts, je peux concevoir des solutions qui protègent le client sans décourager l'autre partie de signer.

Le droit est un outil. Mais pour qu'il fonctionne, il faut savoir ce que l'on veut construire avec.

Les mathématiques de la prévention

Faisons le calcul sur un exemple concret.

Une documentation contractuelle de qualité pour une transaction commerciale — disons un pacte d'actionnaires, un contrat de cession de parts et les documents corporate associés — coûte typiquement des dizaines de milliers de couronnes tchèques. Selon la complexité, cela peut être plus, mais l'ordre de grandeur est celui-là.

Maintenant, comparez : un litige commercial qui arrive devant le tribunal dure deux à trois ans. Les frais de représentation juridique se chiffrent en centaines de milliers. Ajoutez-y le temps — les audiences, la préparation des pièces, les expertises, les appels. Et le risque de perdre et de devoir payer aussi les frais de la partie adverse.

Ce n'est pas un rapport de un à deux. C'est un rapport de un à dix, parfois de un à vingt.

Et pourtant, dans de nombreux cas, il aurait suffi de consacrer trois heures supplémentaires le jour de la signature pour que le contrat couvre les scénarios que personne ne voulait imaginer à ce moment-là.

Quand un modèle trouvé sur internet suffit et quand il ne suffit pas

Je serai honnête : tous les contrats n'ont pas besoin d'un avocat. Si vous faites construire une nouvelle clôture et que votre voisin vous paie cinquante mille pour cela, un modèle fera probablement l'affaire.

Mais dès que les enjeux sont plus importants — une entreprise commune, l'entrée d'un investisseur, une transaction transfrontalière, une licence technologique, une collaboration à long terme avec un client clé — un modèle ne suffit pas. Non pas parce qu'il est mal rédigé. Mais parce qu'il ne tient pas compte de votre situation spécifique, de vos risques spécifiques et de votre interlocuteur spécifique.

Et encore une chose : plus la relation est importante, plus le contrat l'est aussi. Non pas parce que vous ne vous faites pas confiance. Mais parce que quand les choses se compliquent — et elles se compliqueront — vous serez content d'avoir des règles claires sur lesquelles vous vous êtes mis d'accord quand vous vous entendiez encore.

Ce qu'il faut en retenir

Un contrat n'est pas une dépense. C'est un investissement dans la tranquillité d'esprit. C'est une assurance qui se révèle précieuse exactement au moment où vous en avez le plus besoin — et que vous ne pouvez plus souscrire à ce moment-là.

Quand vous venez nous voir avant que le problème ne survienne, vous repartez généralement avec un contrat qui vous protège. Quand vous venez après, vous repartez avec une facture pour un litige. L'économie concrète de ce litige (ce que vous payez à votre avocat versus ce que le tribunal vous rembourse) figure dans [Honoraires d'avocat en justice](#) ; pour les pièges contractuels typiques, voyez [Cinq clauses contractuelles que personne ne lit](#).

À vous de choisir.

Vous ne savez pas si un modèle suffit pour votre transaction — ou s'il est dépassé depuis longtemps ? Dans notre **pratique de prévention des risques**, nous évaluons rapidement où un modèle suffit et où un contrat sur mesure se rentabilise. **Écrivez-nous.**

Un contrat à vingt mille, ou un litige à deux cent mille ?

Mgr. Gabriel Kožík · Publié 13/11/2025

<https://www.iustoria.cz/fr/blog/un-contrat-a-vingt-mille-ou-un-litige-a-deux-cent-mille/>

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.