

La parole s'envole, l'écrit reste !

Le début de toute relation, personnelle, matrimoniale ou contractuelle est souvent perçu comme idyllique par chacune des parties.

Pour autant, au fur et à mesure des mois et des années, il se peut que la mariée apparaisse moins belle et que, s'agissant de relations contractuelles d'ordre commercial, celles se durcissent, voire se rompent à terme.

Dans l'intervalle, de nombreux événements, souvent anodins seront survenus.

Lorsqu'un distributeur automobile se trouve contraint de s'adresser à un avocat comme un patient s'adresse à son dentiste, il faut malheureusement constater l'évidence selon laquelle peu de choses peuvent encore être sauvées.

Le professionnel de l'automobile se concentre principalement sur ses activités commerciales de gestion et d'administration de son entreprise sans prendre de précautions suffisantes à l'égard de son fournisseur (la marque).

Ainsi, de nombreux échanges (visites du responsable régional, des contrôleurs de gestion, des auditeurs, de responsables pièces de rechange ou garanties, voir des dirigeants du réseau) ainsi que les nombreux entretiens téléphoniques restent souvent sans trace écrite.

Pourtant leur teneur est souvent révélatrice des prémices d'une future tension des relations contractuelles entre les parties.

Vient alors le moment d'être dans l'obligation de prouver ce qui s'est dit lors de ces entretiens téléphoniques ou à l'occasion de ces réunions ou visites.

J'ai souvent dit à mes clients qu'ils devraient se cotiser tous pour m'offrir une plaque en cuivre que j'apposerais sur l'entrée de la porte de mon bureau et où il serait écrit : «Maître, tout ce que je vous ai dit, c'était du verbal».

C'est précisément l'absence d'écrit et l'omniprésence du verbal qui empêchent ensuite le distributeur de pouvoir faire valoir ses droits et de rapporter la preuve de ce qui a pu se dire.

Or, dans toute discussion amiable, procédure arbitrale, ou contentieux judiciaire, celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit en apporter la preuve conformément aux dispositions de l'article 1315 du Code Civil.

Au terme de cette première fiche pratique, je ne peux donc que conseiller à tous les professionnels de l'automobile d'effectuer systématiquement et par télécopie (pour ne vexer personne) des comptes-rendus des visites, entretiens physiques ou téléphoniques qu'ils auront eus avec les responsables de la marque et ceci de façon systématique.

Ils en conserveront une trace dans un dossier qui, espérons le, n'aura jamais à servir.

Cependant et au cas où, ils ne seront pas démunis.

Pour préserver la paix il vaut toujours mieux préparer la guerre.



Renaud BERTIN
Avocat à la Cour

Magistère de Juriste d'Affaires Interne et Européen de l'Université de NANCY

Major du Diplôme Scientifique de Maîtrise en Droit Européen de l'Université de LIEGE