



***Le Contentieux Commercial devant les
Juridictions de l'Etat de New York***

**111 John Street, Suite 510
Tel: +1-212-619-4500
zara@zaralawny.com**

**New York, NY 10038, USA
Fax: +1-212-619-4520
www.zaralawny.com**

L'objectif de ce guide est de fournir aux personnes souhaitant intenter une action en justice dans l'Etat de New York un aperçu des différentes étapes de la procédure commerciale. Nous avons ainsi tenté de fournir au profanes, peu familiers de la procédure commerciale new-yorkaise, des réponses simples aux questions les plus fréquemment posées afin de leur permettre de prendre une décision éclairée quant à l'opportunité d'entamer l'action en justice.

Si vous estimez que votre affaire vaut incontestablement la peine d'être portée devant les tribunaux et que vous souhaitez nous joindre pour entamer la procédure, veuillez nous contacter à l'adresse indiquée à la fin de ce guide.

INTRODUCTION

Hormis les juridictions d'exception, il existe trois tribunaux dans la ville de New York auxquels un demandeur (la partie introduisant l'instance) peut s'adresser pour entamer une action commerciale contre un défendeur (la partie poursuivie) qui est domicilié dans l'Etat de New York : le tribunal civil « *Civil Court* » de la ville de New York; la cour suprême « *Supreme Court* » de l'Etat de New York; et enfin le tribunal de circonscription « *District Court* » de la zone du sud de l'Etat de New York (la Cour Fédérale « *Federal Court* »).

La compétence des tribunaux new-yorkais s'exerce sur tout défendeur ayant des liens suffisamment étroits avec l'Etat de New York. Les tribunaux new-yorkais adoptent une conception assez large de la notion de « liens étroits » et admettent facilement qu'une personne puisse être poursuivie dans l'Etat de New York. De manière générale, une personne morale enregistrée dans l'Etat de New York ou y exerçant des activités commerciales par l'intermédiaire d'un établissement permanent, relèvera de la compétence des juridictions new-yorkaises. Néanmoins, sachez que plusieurs conditions relatives au domicile des parties sont requises pour pouvoir intenter une action devant les juridictions fédérales, et qu'en tout état de cause, le litige devra porter sur une somme supérieure à \$75,000.00.

LA RESOLUTION AMIABLE DES LITIGES

À moins que vous ne souhaitiez entamer immédiatement l'action en justice, nous tenterons d'abord de régler le différend à l'amiable. Par expérience, il est assez rare que cette démarche s'avère fructueuse dans la mesure où le défendeur a généralement besoin de sentir la menace concrète du procès pour se forcer à négocier. Dans certains cas cependant, une simple lettre de notre part accompagnée de quelques concessions réciproques permet aux parties d'éviter l'action en justice.

LA DÉCISION D'ESTER EN JUSTICE

Les coûts d'une action judiciaire à New York sont très prohibitifs et à moins que le litige ne remplisse, de manière cumulative, les cinq (5) conditions suivantes, la décision d'estimer en justice peut s'avérer inappropriée:

1. Votre demande doit avoir un fondement légal. En d'autres termes, il doit exister un fondement légal permettant au demandeur de contraindre le défendeur à exécuter une obligation juridique. Il appartient à votre avocat de le déterminer. Généralement, le refus de l'acheteur de payer des marchandises qu'il a commandées suffit à fonder légalement l'action en justice du vendeur.

2. A moins que nous n'acceptions d'être rémunérés en honoraires mixtes (honoraires fixes plus prime à la réussite), la somme réclamée en justice doit excéder 20,000.00\$.

3. Le défendeur doit être une entité dotée de la personnalité juridique¹ et être en mesure d'exécuter une éventuelle décision de justice. Malheureusement, il existe certains défendeurs dits « à l'épreuve des jugements », capables de s'organiser de manière à ce que l'exécution d'un jugement à leur encontre ne soit très difficile, coûteuse et inefficace. D'autres, insolubles, n'ont pas les moyens financiers d'exécuter la décision en justice. Dans certains cas extrêmes, certains refusent même de pas payer les honoraires de leurs avocats. Dans ces deux derniers cas, un jugement par défaut est rendu à leur encontre

¹ Sont dotés de la personnalité juridique les personnes physiques, les sociétés à responsabilité limitée, les sociétés anonymes, les sociétés de personnes, ou toute entité susceptible de faire l'objet d'une action en justice.

(*conf. infra*). Enfin, quelques défendeurs décident de suspendre l'action en justice dont ils font objet en se déclarant en cessation de paiement (*conf. infra*).

4. Dans de nombreux cas, votre demande doit s'appuyer sur des écrits/documents signés par la personne² faisant l'objet des éventuelles poursuites.

5. Les procès à New York sont coûteux. Vous devez déterminer si ou non s'il est économiquement judicieux de vous lancer dans une longue et onéreuse bataille juridique.

Vous trouverez ci-après de plus amples informations sur les points que nous venons d'aborder:

1. Le fondement légal de l'action en justice:

Le tribunal n'octroiera au demandeur aucune somme si le défendeur n'est pas jugé responsable du dommage ayant causé son préjudice. Le défendeur doit avoir transgressé une obligation juridique imposée par la loi, par une convention ou par toute autre source de droit contraignante ou être tenu responsable du préjudice que le demandeur entend réparer.

Pour cette raison, un des rôles de l'avocat est de déterminer dès que l'affaire lui est soumise, si la réglementation en vigueur reconnaît les moyens (communément appelés « *Causes of Action* ») invoqués par son client et si elle confère le droit à ce dernier de réclamer en justice réparation du préjudice qu'il a subi. Lorsque l'avocat estime que l'action est méritoire, justifiée et fondée juridiquement, il lui recommande d'entamer la poursuite judiciaire. Il est de notre devoir d'aviser, dans certains cas, le client de ce que sa décision d'ester en justice semble discutable ou économiquement inopportune.

² La notion de personne juridique englobe toute personne physique, toute société ou toute entité dotée de la personnalité juridique.

Par ailleurs, il faut savoir que tout avocat exerçant dans l'Etat de New York est tenu d'apposer sa signature sur tous les documents qui seront soumis à la Cour durant le procès. Sa signature certifie qu'il a une connaissance approfondie des faits et du droit applicables à l'espèce. Avant de signer, l'avocat doit veiller à: (a) ce qu'il existe un motif légitime pour chaque argument qu'il avance; (b) à ce que tous les faits matériels soient vrais; et (c) à ce que les documents soumis à la cour ne soient pas destinés à prolonger inutilement le litige, à harceler ou à léser la partie adverse.

A moins que la responsabilité du défendeur ne soit incontestable, notamment lorsque le défendeur ne conteste pas les griefs qui lui sont reprochés, l'objectif du procès est de lui imputer la responsabilité du dommage et de le contraindre à le réparer (*conf. infra*).

2. Les Dommages et Intérêts:

Dans les procès commerciaux, une fois que le demandeur a démontré la responsabilité du défendeur dans la survenance du dommage, il a le droit d'obtenir réparation du préjudice qu'il a subi. Deux catégories d'indemnités peuvent alors lui être accordées : les dommages et intérêts directs et les dommages et intérêts indirects. Dans de très rares cas, il peut et outre lui être accordé des dommages et intérêts dits « punitifs ».

Le montant exact des dommages et intérêts alloués est déterminé après que le défendeur ait été déclaré responsable du dommage subi par le défendeur, lors d'une procédure appelée «*l'Inquest* ».

Lors de l'*Inquest*, le défendeur ne peut plus contester sa responsabilité (ce qui a été fait durant le procès que le défendeur a par hypothèse perdu). En revanche, il peut alors rapporter tout élément de preuve lui permettant de réduire le montant des dommages et intérêts qu'il devra verser.

A l'issue d'un procès commercial, un demandeur peut recevoir plusieurs types de dommages et intérêts:

Les dommages et intérêts directs:

En matière contractuelle, ces dommages et intérêts directs sont les sommes destinées à réparer le préjudice subi par le demandeur en raison de l'inexécution, par le défendeur, de l'une de ses obligations contractuelles.

Si par exemple, des marchandises d'un montant de \$100,000.00 ne sont pas payées au vendeur, le préjudice direct subi par celui-ci s'élèvera à \$100,000.00. Le demandeur pourra en outre, s'il le demande durant le procès, réclamer de se faire payer les sommes correspondant aux intérêts de cette somme courant à partir du jour de l'inexécution contractuelle³.

Le montant des dommages et intérêts alloués peut être limité dans certains cas. La loi new yorkaise oblige par exemple les vendeurs de biens périssables de tenter de revendre les marchandises rejetées par leurs acheteurs et essayer ainsi de limiter leurs pertes. Il ne suffit donc pas au demandeur de se prévaloir de ses droits pour obtenir gain de cause.

Les dommages et intérêts indirects:

Ce sont les sommes destinées à réparer les conséquences de tout dommage imputable au défendeur mais ne découlant pas directement de la violation par ce dernier de l'une de ses obligations contractuelles.

Si l'on reprend l'exemple précédant, supposons que du fait de l'impayé, le demandeur fut incapable d'honorer les échéances d'un crédit accordé par ses fournisseurs et que ces derniers décident de suspendre, le demandeur subira alors un préjudice commercial résultant de cette suspension, préjudice que le défendeur devra également réparer.

³ Sauf stipulation contraire, la réglementation de l'Etat de New York prévoit un taux d'intérêt simple de 9% à partir de la date d'exigibilité du paiement.

La perte de chance

La notion de perte de chance permet au demandeur d'élargir le domaine du préjudice et d'augmenter ainsi le montant des dommages et intérêts qui lui seront alloués. Selon la législation de l'Etat de New York, le défendeur sera obligé d'indemniser la perte de chance du demandeur lorsque le demandeur parvient à prouver que:

1. La perte de chance est imputable à un manquement du défendeur à une obligation contractuelle ;
2. Les bénéfices escomptés étaient raisonnablement prévisibles au jour de la conclusion du contrat ;
3. Les bénéfices étaient raisonnablement certains. En d'autres termes, si le demandeur n'est pas tenu de déterminer le montant exacte des bénéfices dont il fut privé par la faute du défendeur, leur quantification ne doit pas laisser une trop grande part à la spéculation et doit se baser sur des éléments objectifs.

Les dommages et intérêts « punitifs »:

Les dommages et intérêts « punitifs » sont des sommes qui s'additionnent aux dommages et intérêts compensatoires et qui sont allouées par la cour lorsque la conduite du défendeur fut particulièrement répréhensible. Ils sont ainsi destinés à réprimer le comportement du défendeur et décourager toute récidive.

Ces dommages et intérêts ne sont pratiquement jamais attribués lors de procès commerciaux et ne le sont que dans des hypothèses de responsabilité délictuelle afin de servir d'exemple et de dissuader les futures infractions.

Les honoraires de l'avocat

A moins que la question des frais de justice ne soit abordée expressément dans le contrat⁴ ou que le demandeur ne parvienne à démontrer une fraude du défendeur, les dépenses occasionnées par l'action en justice ne sont en général pas indemnisés dans l'Etat de New York.

⁴ Par exemple lorsqu'il est stipulé « qu'en cas de non-paiement à telle date, X devra payer les frais de justice engagés par Y pour obtenir réparation de du préjudice lié au défaut de paiement de X ».

Toutefois, lorsque le demandeur remporte le procès, la loi l'autorise à recouvrer certains de ces frais; ceux-ci excédant rarement 2,000.00 \$.

3. Le défendeur doit être en mesure d'exécuter une éventuelle décision de justice:

La législation new-yorkaise prévoit que les décisions de justice sont valables vingt ans à compter de la date de leur enregistrement (« *filing*»). Pendant cette période, un taux d'intérêt annuel de 9% s'applique aux sommes dûes et impayées.

Néanmoins, une personne entamant une action en justice doit s'assurer avant le procès que le futur défendeur dispose ou disposera à l'issue du procès des fonds nécessaires à l'exécution du jugement.

L'effet principal de la procédure collective: la suspension automatique des poursuites

Toute personne envisageant d'entamer une action en justice doit savoir que le défendeur pourra, en vertu des règles de procédure collective américaines, à tout moment en cours d'instance ou avant l'exécution du jugement, déposer le bilan auprès du *Tribunal des Faillites*.

Cet acte aura pour effet d'ouvrir une procédure collective à l'encontre du failli et de suspendre immédiatement toute poursuite ou voie d'exécution dont ce dernier ferait l'objet (cette règle est communément appelée "la suspension automatique des poursuites"). La suspension des poursuites ne sera interrompue que lorsque certaines procédures spécifiques seront introduites devant le *Tribunal des Faillites*.

4. L'admissibilité des preuves:

Le droit new yorkais s'est inspiré d'une ancienne loi anglaise sur les modes de preuve et oppose une fin de non-recevoir à certaines demandes à moins qu'elles ne s'appuient sur des documents écrits signés par la personne poursuivie.

Toutefois, les règles applicables à la preuve des conventions verbales ne signifient pas qu'à moins de se prévaloir d'un écrit, une action judiciaire en matière commerciale soit impossible. Les tribunaux de l'Etat de New York ont en effet adopté une conception libérale en la matière et permettent au demandeur de déposer des demandes ne s'appuyant pas sur un écrit.

De nos jours, un demandeur peut ainsi entamer une action commerciale en s'appuyant sur une série de documents qui, pris individuellement n'incriminent pas le défendeur de manière concluante, mais qui, collectivement, établissent sa responsabilité de manière certaine.

5. Les coûts de l'action en justice:

Le client doit savoir qu'un procès constitue, par hypothèse, un mode de règlement des différends long et très coûteux.

Afin de réduire les dépenses liées aux procès, il existe une procédure consensuelle peu utilisée dans l'Etat de New York et cantonnée aux litiges contractuels qui permet, en cas d'accord de l'ensemble des parties, d'être exempté de l'application de certaines règles de preuve et de limiter le droit d'interjeter appel.

LE PROCÈS:

Un procès comporte généralement trois phases: la phase d'assignation et de notification des griefs, la phase de communication des pièces et les audiences. De plus, les parties peuvent interjeter appel et déposer à la cour des requêtes appelées « *Motions* ».

Nous pensons qu'une brève explication de chacune de ces étapes peut s'avérer bénéfique au lecteur.

1. L'assignation:

Cette étape comprend généralement un exposé des griefs du requérant (« *Complaint* »), une réponse à la *Complaint*, dite « *Answer* », qui pourra contenir une demande reconventionnelle et le cas échéant, une réponse à la demande reconventionnelle.

La plainte énumère les prétentions du requérant et dresse la liste de ses réclamations. Elle est organisée en moyens d'action (*conf. supra*).

La réponse du défendeur conteste généralement la plupart des prétentions du demandeur, et en particulier, sa responsabilité. Dans certains cas, ce dernier joint une demande reconventionnelle à sa réponse.

Une demande reconventionnelle est une demande incidente par laquelle le défendeur à une instance se porte lui même demandeur contre le requérant originel. En d'autres termes, la demande reconventionnelle constitue une contre demande faite par le défendeur dans la même affaire. Dans l'Etat de New York, une demande reconventionnelle peut être liée à l'action en justice du demandeur; tel est le cas notamment lorsque le défendeur a causé un préjudice au défendeur en livrant les marchandises en retard. Mais une demande reconventionnelle peut également porter sur une question entièrement indépendante de l'action principale.

Si le défendeur présente une demande reconventionnelle, le demandeur est tenu d'y répondre. Il en conteste généralement le contenu.

2. La phase de communication des pièces («*Discovery*»):

Cette phase, très importante à New York, permet aux parties de s'échanger tout élément de preuve pertinent relatif au litige (lettre, document, ou témoignage), et ce indépendamment de la charge de la preuve. Cette large faculté de communication des preuves est néanmoins limitée par certaines règles. La communication de certaines informations confidentielles ou de documents qui sont le fruit du travail des avocats ne peut être par exemple pas être demandée.

Habituellement, notre cabinet entame la phase de *Discovery* en exigeant de l'autre partie de lui fournir un certain nombre de documents (en déposant une demande de production de documents).

Ensuite, nous soumettons au défendeur une série de questions écrites précises (appelées « *Interrogatories* ») destinées à recueillir des éléments de preuve importants. Le défendeur devra répondre honnêtement et sous serment à ces questions. Il arrive néanmoins que ses réponses soient peu concluantes ou trop évasives.

Enfin, nous terminons la *Discovery* par la déposition (sous serment) du défendeur. Une déposition est une séance de questions/réponses qui se déroule généralement dans le bureau de l'avocat de la partie requérante.

Avant de commencer la déposition, un sténographe fait prêter serment au témoin. L'avocat pose ensuite ses questions et tente de découvrir des faits lui permettant de renforcer sa position. L'accent est mis sur:

1. La question de savoir ce qui fut convenu ? avec qui ?; quand ?; selon quelles alités ? et à quel prix ?

2. Des questions relatives aux documents produits par un tiers ou par la personne faisant l'objet de la déposition;
3. Des précisions quant aux réponses vagues ou imprécises fournies par écrit.

Lorsque le défendeur est représenté par un avocat, celui-ci est toujours présent lors de la déposition. Un défendeur qui refuse de répondre aux questions lors de la déposition, risque de porter un sérieux préjudice à sa défense et le tribunal n'hésitera pas à sanctionner son manque de coopération.

Bien que certains clients souhaitent être présents lors de la déposition de la partie adverse, la loi ne les y oblige pas. Leur présence n'est d'autant pas indispensable qu'ils ne sont pas autorisés à émettre de commentaires, à poser des questions ou à participer de manière active à la déposition, sauf par l'intermédiaire de leur avocat.

Certaines dépositions durent plusieurs heures, d'autres plusieurs jours; leur durée dépend de la quantité de preuves à apporter, du témoin interrogé et du zèle de l'avocat conduisant la déposition.

Une fois la phase de communication des pièces achevée, le demandeur dépose au greffe du tribunal un document appelé la « *Note of Issue* », ce document inscrira l'affaire dans le calendrier du tribunal. Devant les tribunaux de L'Etat de New York, les affaires sont traitées dans l'ordre de leur inscription au calendrier du tribunal. Cependant, certaines affaires bénéficient d'un traitement préférentiel et sont traitées plus rapidement. Tel est le cas notamment lorsqu'une des parties est âgée de plus de 70 ans, lorsque la procédure est accélérée dans un but de bonne administration de la justice ou encore lorsque l'accélération de la procédure est expressément prévue par la loi.

3. Les audiences:

Les audiences constituent généralement le point culminant de l'affaire. Pendant les audiences, chacune des parties tente de convaincre le juge ou le jury des mérites de sa position.

Les audiences sont d'autant plus nécessaires qu'il reste souvent des questions de fait à éclaircir. A la fin du procès, une décision de la cour déterminera, laquelle des parties a remporté le procès.

De manière générale, le demandeur remporte son procès lorsque:

1. Il a réussi à prouver les allégations contenues dans la *Complaint*; et
2. Le défendeur n'a pas été en mesure de démontrer le bien fondé des allégations contenues dans son *Answer*.

Le procès commence par un exposé des prétentions du demandeur et des moyens de défense du défendeur. Les témoins du demandeur sont ensuite entendus. L'avocat du défendeur les interroge à son tour et tente d'affaiblir le poids de leurs témoignages. Parfois, le tribunal empêche les avocats des parties de procéder à l'interrogation de leurs propres témoins devant la cour et exige que ces interrogations se fassent au moyen de dépositions sous serment (« *Affidavits* »). Après que le demandeur ait introduit tous les éléments de preuve dont il disposait, on dit que le demandeur « clos » son affaire (« *close its case* »).

Les témoins du défendeur seront alors entendus. Ces derniers subiront à leur tour la contre-interrogation de l'avocat de la partie requérante.

Enfin, chaque partie présente ses conclusions: un résumé de ses prétentions et défenses reliant l'ensemble des preuves soumises à la cour. Cette ultime étape est destinée à convaincre le juge du mérite des arguments de chaque partie.

Il convient également de rappeler que d'autres requêtes peuvent être introduites devant la Cour durant ou après le procès, mais que ces dernières sont exclues du domaine d'étude de ce guide.

4. Les requêtes à la cour : les « *Motions* »:

Tout au long de la procédure judiciaire, les parties peuvent introduire une « *motion* ». Le terme *motion* désigne toute requête déposée par l'une des parties (parfois par un tiers) afin d'obtenir une injonction spécifique de la Cour. La partie requérante doit démontrer qu'elle en a le droit.

En général, le requérant appuie sa demande à l'aide d'une ou plusieurs déclarations sous serment « *affidavit* », d'une « *affirmation* » et d'une note juridique. Inversement, la partie adverse s'oppose à la *motion* en soumettant une ou plusieurs déclarations sous serment, une « *affirmation* » et un exposé légal contredisant ceux de la partie requérante.

Un *affidavit* est une déclaration sous serment par écrit d'une personne -- parfois le client, parfois des tiers -- ayant une connaissance approfondie des faits de l'espèce.

Une *affirmation* est un document, établi sous serment par un avocat, qui énumère les faits importants conférant à son client le droit de demander une réparation du préjudice subi.

L'exposé légal est une synthèse du droit applicable aux questions de droit soulevées par la *motion*. L'exposé légal renferme les fondements juridiques justifiant la demande du requérant.

Supposons par exemple que malgré les requêtes répétées du demandeur, le défendeur ne lui fait pas parvenir certains documents demandés pendant la *Discovery*, il peut demander à la cour de prendre une injonction obligeant l'avocat à fournir lesdits

documents dans un certain délai. Dans l'Etat de New York, les avocats des parties doivent, avant de soumettre une *motion* portant sur la *Discovery*, de tenter de résoudre le problème qui les oppose. Certains juges exigent que les parties essaient de résoudre leurs problèmes de *Discovery* lors d'une conférence à laquelle assistera le magistrat. D'autres requièrent leur autorisation avant de déposer une *motion* relative à la *Discovery*.

Dans l'Etat de New York, le tribunal dispose de soixante jours, à partir de la date de dépôt de la *motion* pour décider de son octroi ou de son rejet. Le juge peut également imposer aux parties de « transiger » (c.-à-d. de se mettre d'accord) et d'aboutir à une injonction finale.

Il convient également de rappeler qu'il existe dans l'Etat de New York une autre manière de mettre en oeuvre une *motion* en déposant une « injonction de réouverture et de renouvellement » ; ces *motions* n'étant possibles que si elles sont déposées dans le délai imparti.

Par une « injonction de réouverture », le requérant, sans présenter de nouveaux éléments de preuve, tente de convaincre la Cour de modifier son injonction.

A l'inverse, dans une « *motion* de renouvellement », la partie à l'origine de la *motion* présente de nouvelles preuves à l'appui de sa demande, mais doit présenter une excuse suffisamment valable pour expliquer les raisons pour lesquelles ces nouveaux éléments n'avaient pas été soumis au préalable.

A **ZARA LAW OFFICES**, nous pensons que dans l'intérêt de nos clients et dans un souci de bonne administration de la justice, il convient de déposer le moins de « *motions* » possible. Néanmoins, dans certains cas la perspective de d'obtenir un Jugement sommaire est parfois trop séduisante et il est difficile d'y renoncer.

Par ailleurs, il n'est pas possible de ne pas jouer le jeu des *motions* d'autant plus qu'une personne est tenue de répondre à la *motion* de la partie adverse au risque de voir l'injonction accordée par défaut.

5. La « Motion » pour jugement sommaire:

Lorsque la responsabilité du défendeur est indiscutable et qu'aucun élément de fait n'est contesté, chacune des parties peut demander à la cour de prononcer une injonction lui accordant un jugement sommaire. Cette «*Motion for Summary Judgment* » peut s'analyser comme une injonction permettant de rechercher des faits portant à controverse: en effet, en cas de controverse sur une question de fait, le juge refusera d'accorder la *motion* dans la mesure où il appartient au juge ou au jury, durant le procès, de se prononcer sur les questions de fait.

Si la *motion* est acceptée, une injonction de la cour accordera le jugement sommaire et mettra ainsi prématurément fin au procès (les *motions* de réouverture, de renouvellement et les appels restant possibles, *conf. supra*). L'arrêt de la procédure évitera au demandeur de payer des honoraires considérables: il n'aura ni à passer par la coûteuse et fastidieuse de *Discovery* ni par un long procès.

6. L'appel:

Le droit new-yorkais est assez souple en matière d'appel dans la mesure où il est en théorie possible d'interjeter appel de toute décision ou injonction prise par une juridiction de première instance.

Il faut savoir en revanche que si le demandeur remporte le procès, le défendeur devra verser une caution afin de suspendre l'exécution de la décision de justice et de protéger ainsi ses actifs. Le montant de la caution pourra être égal aux dommages et intérêts alloués par le tribunal.

LE RÈGLEMENT AMIABLE DES DIFFERENDS

Tout au long de la procédure et même après l'ouverture des débats, un litige peut être réglé à l'amiable. La grande majorité du contentieux de l'Etat de New York se règle ainsi à l'amiable. De manière concrète, le procès est suspendu et le demandeur accepte de recevoir une somme d'un montant inférieur à celui qu'il réclamait. Lorsque que notre cabinet entame une procédure judiciaire, à moins de recevoir des instructions contraires, nous laissons au défendeur le soin de formuler une offre de résolution amiable.

Il nous est impossible d'accepter une offre de transaction sans obtenir au préalable votre consentement exprès. Nous sommes, par ailleurs, dans l'obligation de vous transmettre immédiatement toute offre sérieuse de transaction émise par la partie adverse. Nous l'évaluons soigneusement, à la lumière de vos objectifs, puis vous communiquons nos recommandations; la décision finale d'accepter l'offre demeurant naturellement la votre, nous la respectons.

Malgré ce qui vient d'être énoncé, notre ligne de conduite consiste à préparer chaque litige comme s'il devait être porté devant le tribunal. En effet, la partie adverse identifie et exploite aisément les failles d'un dossier mal préparé et prend en compte ses faiblesses lorsqu'elle formule son offre de transaction.

Si le litige ne se règle pas par la suite, à l'amiable, une affaire mal préparée réduit sensiblement les chances du demandeur d'obtenir gain de cause notamment en matière de dommages et intérêts.

En d'autres termes, rien ne remplace un dossier bien préparé dans la mesure où il augmente les chances du client de remporter le procès et ce, que l'affaire soit réglée à l'amiable ou devant un tribunal.

LA DEFAILLANCE

L'expérience montre qu'une poignée de défendeurs choisissent d'ignorer sciemment les assignations et les plaintes dont ils font objet. Dans ce cas, après la fin d'une période accordée pour répondre à la *Complaint* (généralement vingt ou trente jours) et une fois certaines conditions procédurales remplies, le requérant peut demander à la cour de prononcer un jugement par défaut.

La défaillance du défendeur peut résulter de son refus de mettre en oeuvre une injonction de la cour alors même qu'il a répondu dans le délai imparti à la *Complaint*.

Un demandeur doit savoir qu'un jugement par défaut ne lui accordera pas nécessairement la totalité de ce qu'il réclame. Le demandeur doit tout d'abord démontrer l'existence et l'étendue du préjudice réellement subi avant que la cour ne détermine le montant des dommages et intérêts alloués. Cette preuve peut être rapportée par tout moyen. Parfois, le tribunal peut renvoyer les parties devant un arbitre qui aura pour rôle de rédiger un rapport et de fixer le montant des dommages et intérêts à allouer. En déposant une *motion*, le demandeur tentera ensuite de faire en sorte que la cour avalise ce rapport et rende une décision finale.

À cet égard, nous avons par le passé représenté plusieurs défendeurs ayant fait l'objet d'un jugement par défaut. Ils nous avaient contacté pour connaître leurs droits et les options qui s'offraient à eux. Lorsque les conditions requises étaient remplies, nous avons pu éluder le jugement par défaut, rouvrir l'affaire et leur avons permis de se défendre.

Bien qu'un tribunal refuse de rouvrir une affaire dans laquelle une décision par défaut fut rendue, il nous est possible de représenter le client à l'audience destinée à fixer le montant des dommages et intérêts et tenter de limiter le montant des sommes allouées.

L'EXÉCUTION DES JUGEMENTS

S'il est possible d'obtenir gain de cause devant un tribunal, il arrive parfois de ne pas obtenir justice, concrètement ne pas être payé par le débiteur. Nous avisons ainsi nos clients qu'un jugement condamnant une personne à payer une certaine somme ne sera effectif que s'il est exécuté.

Admettons qu'un tribunal ait condamné une personne à payer une somme de 100,000 \$. Notre cabinet ne se contente pas simplement d'envoyer au défendeur une enveloppe timbrée, libellée à notre adresse et d'attendre que le chèque nous parvienne.

Si une grande société condamnée à payer une certaine somme interjette appel ou la verse sans difficulté, certains débiteurs n'ont aucune intention de s'exécuter si l'avocat du demandeur ne prend aucune mesure active pour les y contraindre.

Afin d'exécuter un jugement, nous tentons d'abord de localiser les actifs et les revenus du défendeur. Nous exigeons, sous peine de sanctions pécuniaires, de ses associés, de ses banques, de ses salariés ou de toute personne possédant des informations sur ses actifs, de nous les communiquer dans les plus brefs délais. Nous émettons ensuite des injonctions destinées à limiter le transfert desdits actifs notamment vers les créanciers du débiteur. Si celui-ci est une personne physique disposant d'une source de revenu régulière, telle qu'un salaire, nous pouvons en saisir une partie (en général 10%) pour faire exécuter le jugement. Si nécessaire, nous demandons au « *Sheriff* » local d'émettre un ordre de saisie sur ses biens afin d'exécuter le jugement.

Nous collaborons également avec des enquêteurs privés ayant accès à des bases de données permettant de localiser toute information susceptible de nous aider à exécuter le jugement.

Pour toutes les voies d'exécution, nous respectons scrupuleusement les règles complexes de l'Etat de New York et des Codes Fédéraux notamment celles protectrices

des droits du débiteur. Il faut ainsi savoir que certains types de revenus sont insusceptibles de saisie par les créanciers alors que d'autres ne le sont que partiellement.

Dans certains cas, lorsque nous disposons des preuves nécessaires, nous entamons une nouvelle procédure judiciaire dirigée cette fois contre les associés, les dirigeants ou les cadres de la société débitrice pour mauvaise gestion des actifs sociaux (*conf. infra*; voir également sur notre site internet « *Le guide sur la création d'une société commerciale dans l'Etat de New York* »).

Limitation de responsabilité

Les informations contenues dans ce guide (textes, graphiques, photos, etc...) ont un caractère purement général et ne sont fournies au lecteur qu'à titre indicatif. Elles ne sauraient être assimilées à un conseil juridique ou un quelconque avis professionnel émis par **ZARA LAW OFFICES** ou par un membre de son personnel.

L'utilisation des informations contenues dans ce guide ne crée aucune relation avocat/client. Nous vous déconseillons donc de tenter de résoudre vos litiges en vous appuyant sur les informations contenues ou diffusées sur ce site sans vous adresser au préalable à un avocat avisé de votre situation personnelle.

Nous vous invitons à nous joindre par courrier, téléphone ou par courriel. Néanmoins, nous vous prions de bien vouloir noter qu'aucune communication (notamment par courrier, téléphone ou courriel) avec notre cabinet ou son personnel ne fait naître de relation avocat/client ; une telle relation ne naissant que lorsque qu'un contrat de représentation exprès est conclu entre vous et **ZARA LAW OFFICES**.

Nous vous recommandons fortement de ne pas nous communiquer d'informations confidentielles avant qu'une relation client/avocat ne naisse entre vous et **ZARA LAW OFFICES**. Nous ne garantissons pas de réponse à tout courriel qui adressé de manière spontanée. Par ailleurs, nous vous recommandons de ne pas transmettre de données confidentielles par voie électronique dans la mesure où il nous est impossible d'en garantir la sécurité et la confidentialité. Nous vous incitons donc à nous contacter par téléphone et à nous exposer brièvement votre problème.

Malgré tout le soin apporté à la réalisation de ce site internet et à son exactitude, nous ne garantissons pas que son contenu soit correct, complet, exhaustif ou à jour.

Copyright © 2007 Zara Law Offices. Tous droits réservés.