

Devenir un pro de la preuve : votre assurance réussite en entreprise.

On va voir ensemble, pas à pas, comment transformer une simple règle de droit en votre meilleur atout professionnel.

Avec nous, deux mentors passionnés par votre réussite.



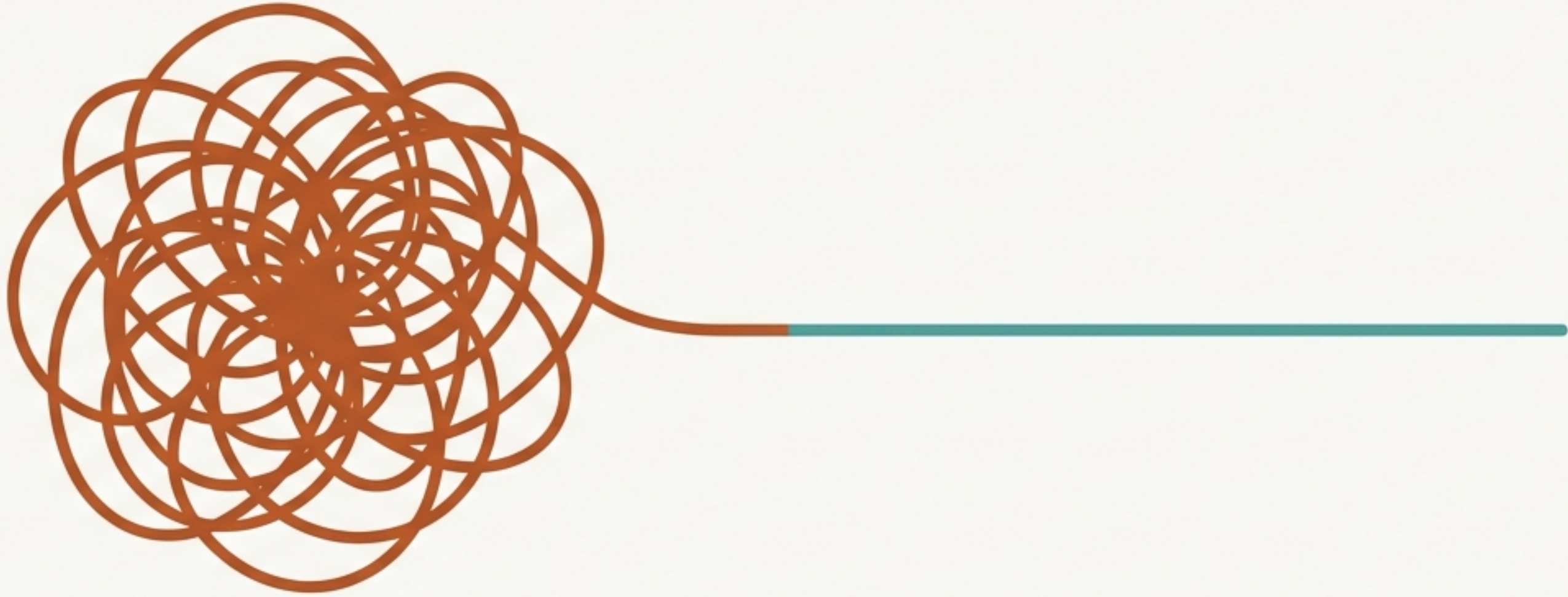
Imaginez cette situation...

Vous avez travaillé des heures sur un projet. Vous livrez tout à temps, parfaitement. Votre client est ravi.

Mais une semaine plus tard, le service comptable vous appelle :

“Nous n’avons aucune trace de votre livraison, nous ne pouvons pas vous payer.”

Le stress monte. Vous avez fait le travail, mais comment le prouver ?



Une situation qui peut faire peur, et c'est normal.

Perdre le fruit de son travail, devoir se justifier... C'est une crainte légitime pour tout professionnel. La bonne nouvelle ? Il existe une règle d'or, simple et incroyablement puissante, pour que cette situation ne vous arrive jamais.

On vous promet, à la fin de cette présentation, vous saurez exactement quoi faire.

La Règle d'Or qui va tout changer pour vous.



**C'est à celui qui doit exécuter une obligation
(le débiteur) de prouver qu'il l'a bien fait.**

Ce principe peut sembler un peu intimidant au premier abord, mais vous allez voir, c'est en fait votre meilleur allié. Si vous êtes celui qui *fait* (livrer un produit, réaliser une prestation), cette règle vous donne le pouvoir. C'est à vous de garder la preuve, et donc de maîtriser la situation.

La preuve, c'est votre médaille de finisher.

Imaginez que vous êtes un sportif. Vous venez de courir un marathon.
Qu'est-ce qui prouve votre exploit ?



- Votre médaille



- Le chronomètre officiel



- Une photo de vous franchissant la ligne d'arrivée



- Votre document signé



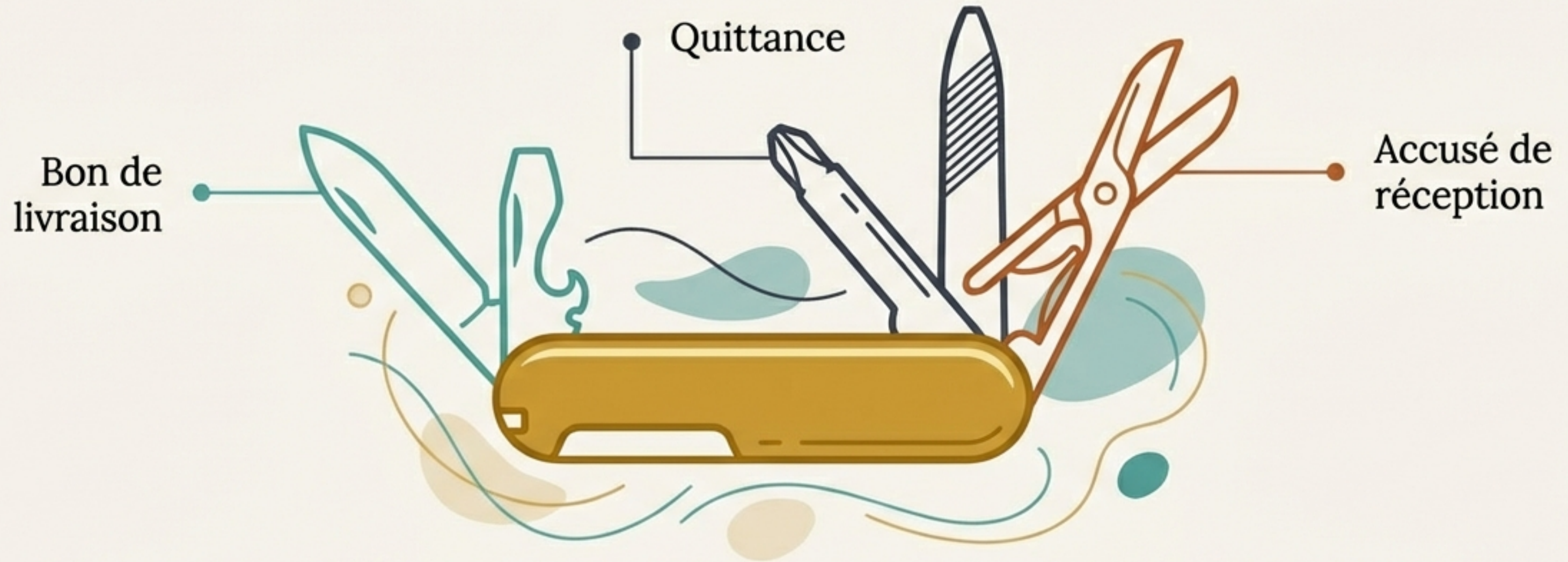
- Le cachet officiel



- Une attestation de validation

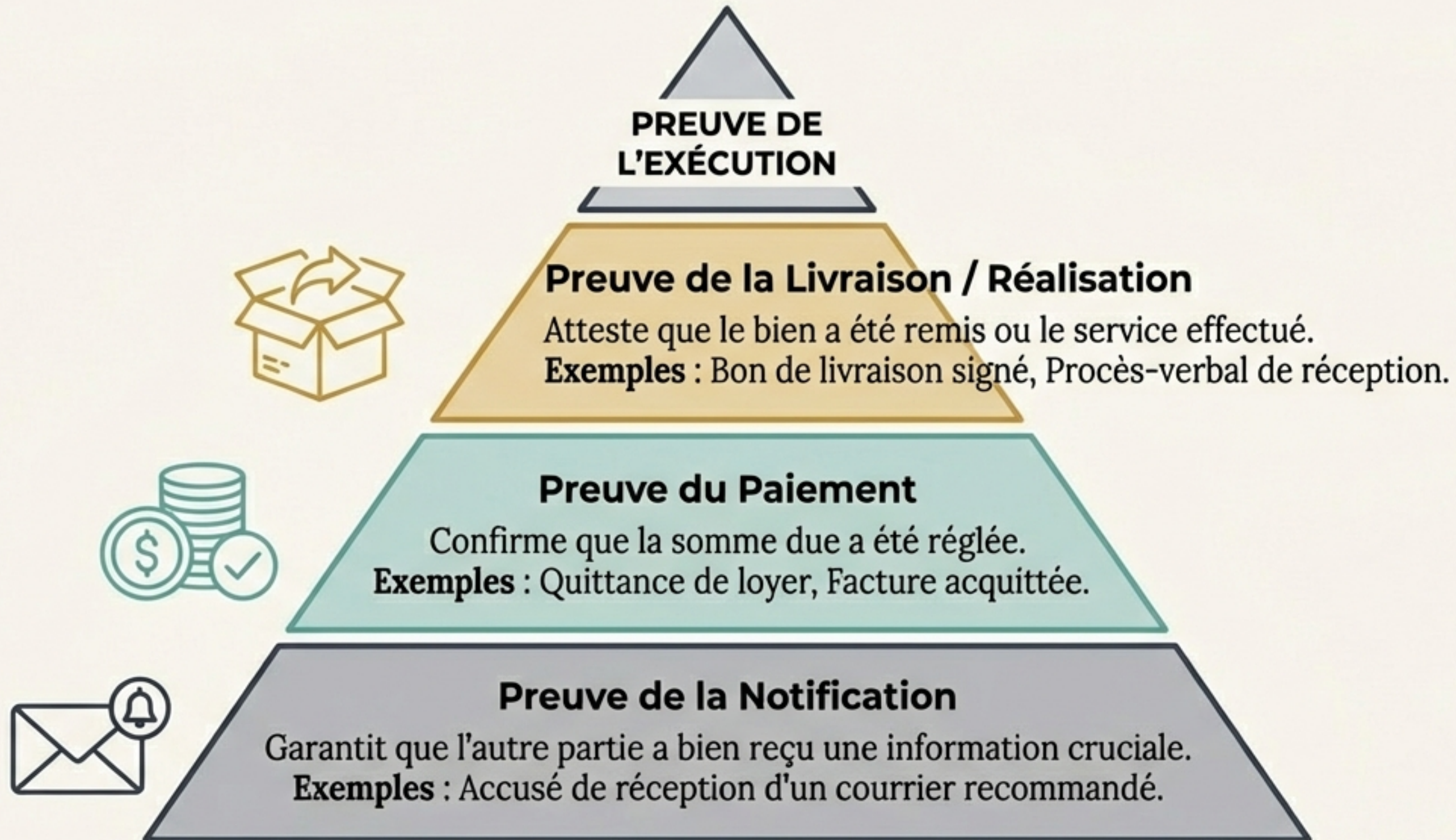
Sans cela, même si vous avez couru, personne ne peut officiellement le savoir.
En droit, c'est pareil. Vos documents sont vos médailles : ils attestent de votre travail.

Votre boîte à outils : L'arsenal de la preuve.



Alors, concrètement, quelles sont ces “médailles” dans le monde de l’entreprise ? Il ne s’agit pas de collectionner des papiers au hasard, mais de savoir utiliser les bons documents au bon moment. On va se concentrer sur les plus importants, les preuves écrites, qui sont les plus solides.

La Pyramide des Preuves : vos documents clés.



Mise en situation : Le transporteur et le client distrait

1. L'Action



Un transporteur livre une palette de marchandises. Il fait son travail et demande au client de signer le bon de livraison électronique sur son terminal.

2. Le Litige



Quelques jours plus tard, le client appelle, affirmant n'avoir jamais rien reçu.

3. La Solution



Le transporteur envoie simplement une copie du bon de livraison, signé par le client, avec la date et l'heure. Le litige est clos instantanément. Le bon signé est la preuve irréfutable.

L'erreur à ne JAMAIS commettre (et que vous ne ferez plus).

Signer un bon de livraison sans vérifier la marchandise.
C'est la porte ouverte aux problèmes !



Une fois signé 'sans réserve', il devient très difficile de contester par la suite (marchandise abîmée, colis manquant...). Votre signature engage votre responsabilité et confirme que tout est conforme.

Le conseil de pro : Toujours vérifier avant de signer. Si quelque chose cloche, écrivez-le sur le bon. C'est ce qu'on appelle émettre des 'réserves'. C'est votre droit et votre protection.

Une histoire vraie : L'affaire des calèches de Nice (2013).



Le contexte

En 2013, un couple de touristes réserve et paie une balade en calèche à Nice. Plus tard, ils affirment ne jamais avoir pu faire la balade et portent plainte pour être remboursés.

La preuve

La société de calèches, de son côté, était sereine. Elle a simplement présenté au tribunal le ticket de caisse de la prestation... qui avait été signé par les touristes au moment de la balade.

La décision

Le tribunal a donné raison à la société. La simple signature sur le ticket a suffi à prouver que la prestation avait bien été réalisée. Pas de preuve, pas de droit.

Dans votre future carrière, vous verrez ça partout.



Si vous êtes locataire...

Vous devez prouver que vous payez votre loyer. Vos relevés bancaires ou les quittances de loyer signées par le propriétaire sont vos meilleures preuves.



Pour un envoi important...

La lettre recommandée avec accusé de réception de La Poste est un service basé sur la preuve. L'avis signé prouve la date exacte de réception, ce qui est crucial pour résilier un contrat, par exemple.



Si vous faites réparer du matériel...

Un artisan vous fera signer un "procès-verbal de réception des travaux" ou une facture acquittée. C'est sa preuve que le travail est terminé et que vous l'avez validé.

Ce qu'on veut que vous reteniez plus que tout.

**Le débiteur doit prouver l'exécution
par des documents traçables.**



Que vous soyez celui qui doit livrer, payer, ou informer, le réflexe doit être le même : garder une trace écrite et, si possible, signée. C'est ce qui transforme une affirmation ('Je l'ai fait') en un fait incontestable ('La preuve est là').



Maîtriser la preuve, c'est construire votre avenir professionnel.

Cette compétence n'est pas juste une ligne sur un CV. C'est la garantie que vous êtes un professionnel fiable, rigoureux et digne de confiance. C'est ce qui vous permet de :



Vous protéger et sécuriser votre travail.



Rassurer vos clients et vos employeurs.



Prévenir les conflits avant même qu'ils n'existent.

Vous n'êtes plus seulement un étudiant, vous êtes déjà **un futur professionnel qui sait comment sécuriser sa valeur.**

Pour les curieux : que faire quand le conflit est déjà là ?

Parfois, même avec des preuves, un désaccord persiste. Sachez qu'il **existe** des solutions avant d'aller au tribunal. C'est ce qu'on appelle les MARD (Modes Alternatifs de Règlement des Litiges).

La Médiation

Un tiers neutre vous aide à trouver une solution ensemble.



La Conciliation

Un conciliateur de justice vous propose une solution pour régler le litige à l'amiable.

Ce sont des outils précieux pour gérer les conflits de manière plus rapide et moins coûteuse.
Une autre compétence clé du professionnel moderne !