Résous ton problème avec un clin d'œil

L'IA a résumé le contrat. Le contrat n'est pas d'accord.

Comment comparer les résumés générés par l'IA au document original et repérer les exceptions oubliées



Max Paradox

L’IA a résumé le contrat. Le contrat n’est pas d’accord.

Comment comparer les résumés générés par l’IA au document original et repérer les exceptions oubliées

Max Paradox

Rozwiąż swój problem z przymrużeniem oka

ISBN: 9788384906378

ALL-IN Rafał Płonkowski



TABLE DES MATIÈRES

INTRO 5

Chapitre 1 - Le résumé est impeccable. Pourquoi cela ne prouve-t-il encore rien ? 11

Chapitre 2 - Où disparaît l'exception : anatomie d'une omission innocente 20

Chapitre 3 - L'IA ne ment pas ? Découvrez les erreurs qui ressemblent à la vérité 30

Chapitre 4 - Plus de texte, plus de certitude ? Les pièges d'une analyse faussement approfondie 40

Chapitre 5 - Commencez par organiser vos documents. L'IA ne devine pas les annexes manquantes 51

Chapitre 6 - Ne posez pas vos questions à l'IA de façon à l'obliger à vous donner raison 61

Chapitre 7 - J'ai vérifié trois points, donc tout le reste est correct. Malheureusement, pas forcément 73

Chapitre 8 - Le contrat est passé entre cinq personnes. Chacune pensait que quelqu'un d'autre l'avait vérifié 84

Chapitre 9 - Chaque affirmation importante doit avoir une adresse. La méthode pour comparer l'IA au contrat 95

Chapitre 10 - Mettez le contrat à l'épreuve des situations difficiles avant que la vie ne s'en charge 106

Chapitre 11 - La carte des exceptions : comment retrouver les conditions cachées entre les articles 118

Chapitre 12 - De l’analyse à la décision. Comment préparer une conclusion qui ne laisse rien à deviner 129

Chapitre 13 - Deux contrats, une seule décision. Comment comparer les offres sans mélanger les pommes et les articles contractuels 141

Chapitre 14 - Corrigez le résumé, pas le contrat. Comment préparer une version de travail fiable 152

Chapitre 15 - Quand le document se contredit lui-même : les problèmes sans réponse facile 163

Chapitre 16 - Vous avez quinze minutes et quarante pages. Comment vérifier un contrat dans l’urgence ? 174

Chapitre 17 - Quand l’IA n’y arrive pas et que le contrat refuse de coopérer 184

Chapitre 18 - Une bonne analyse ne s’arrête pas à la signature. Comment garder le contrôle des engagements 195

Chapitre 19 - Les signaux d’alerte à ne pas ignorer. Comment reconnaître le retour des vieilles erreurs 205

Chapitre 20 - C’est vous qui décidez. L’IA peut vous prêter une lampe torche, mais elle ne signe pas le contrat 216

INTRO

Imaginez que vous receviez un contrat de trente-sept pages. Trente-sept pages rédigées dans une langue qui semble avoir été inventée lors d'un concours visant à écrire la phrase la plus longue possible sans utiliser un seul point. Vous devez le lire, le comprendre et, dans l'idéal, prendre une décision raisonnable. La date limite ? Hier, évidemment. Vous ouvrez donc un outil d'intelligence artificielle, vous y déposez le document et vous écrivez : « Résume les principales dispositions dans un langage simple. »

Quelques secondes plus tard, vous obtenez une synthèse élégante. La rémunération correspond à ce qui était prévu. La durée du contrat aussi. Les conditions de résiliation semblent raisonnables. La responsabilité des parties est présentée en trois points parfaitement clairs. Tout est si compréhensible que, pendant un instant, vous vous demandez pourquoi les juristes s'obstinent à rédiger des contrats aussi longs. Quelques paragraphes et un peu de bonne volonté devraient pourtant suffire.

Satisfait, vous mettez le document de côté. L'IA a fait le travail. Vous avez récupéré une demi-heure de votre vie, que vous pouvez consacrer à quelque chose de plus agréable, comme répondre à des messages marqués « urgent » alors qu'ils concernent la couleur d'un titre dans une présentation.

Le problème apparaît plus tard.

Vous découvrez qu'il est effectivement possible de résilier le contrat avec un préavis d'un mois, mais uniquement après la fin de la première période contractuelle. La responsabilité du prestataire est limitée, sauf dans

certaines situations décrites à la page suivante. La rémunération couvre un périmètre précis de prestations, à l'exception des tâches mentionnées dans une annexe que l'IA n'a manifestement pas jugée digne d'intérêt.

Le résumé n'avait pas nécessairement besoin de contenir un mensonge explicite. Il suffisait qu'il présente une vérité incomplète. Et, en matière contractuelle, une vérité incomplète peut coûter bien davantage qu'une demi-heure de lecture supplémentaire.

Bienvenue dans un monde où l'intelligence artificielle est capable d'expliquer remarquablement bien ce que contient un document et, parfois, de passer tout aussi remarquablement sous silence le passage qui change le sens de toute l'histoire.

Quand un résumé trop court crée un problème trop long

Le plus grand avantage des résumés générés par l'IA est aussi leur principal piège : la simplification. Lorsque vous demandez une version courte d'un document volumineux, le système doit déterminer quelles informations conserver, lesquelles regrouper et lesquelles laisser de côté. Sans cela, il n'y aurait pas de résumé. Vous auriez simplement un deuxième contrat, rédigé dans une autre police de caractères.

Seulement, toutes les informations n'ont pas la même importance. Une phrase décrivant une règle générale peut occuper une demi-page, tandis qu'une exception qui en inverse pratiquement la portée tient en sept mots. Pour la personne qui doit prendre une décision, ces sept mots peuvent constituer la partie la plus importante du document.

Prenons un exemple simple. Un contrat prévoit que le client peut renoncer à un service sans frais supplémentaires.

Voilà qui semble excellent. L'IA reprend cette information dans son résumé, et on comprend pourquoi. Ce n'est que plus loin dans le document qu'apparaît une condition : la possibilité de renoncer gratuitement au service ne s'applique que pendant les quatorze premiers jours suivant la conclusion du contrat. Passé ce délai, d'autres modalités financières entrent en jeu.

Toutes ces dispositions peuvent être parfaitement rédigées. L'IA peut également identifier correctement la règle principale et produire malgré tout un résumé conduisant à une conclusion erronée. Le lecteur reçoit une information formulée avec assurance, mais qui ne lui permet pas de prendre sa décision en toute sécurité.

C'est un peu comme si quelqu'un résumait le mode d'emploi d'un ascenseur en déclarant : « Cet appareil transporte des personnes entre les étages », tout en omettant de préciser que l'ascenseur en question est hors service. Techniquement, la description de sa fonction est correcte. Dans la pratique, mieux vaut chercher l'escalier.

Pourquoi faisons-nous confiance à un texte bien organisé ?

Un résumé bien présenté a quelque chose de rassurant. Il comporte des titres, une progression logique, des points faciles à parcourir et des phrases débarrassées du labyrinthe juridique habituel. Face à cette organisation impeccable, notre cerveau commence instinctivement à croire que la clarté de la présentation garantit l'exhaustivité du contenu.

Ce n'est pas nécessairement le cas.

Un modèle de langage produit une réponse à partir du contenu qu'il traite et des instructions de l'utilisateur, mais il

ne garantit pas automatiquement que chaque information importante pour une décision particulière a été conservée. Il peut simplifier une réserve, fusionner des conditions distinctes ou présenter une interprétation avec une telle fluidité qu'elle cesse de ressembler à une interprétation. De plus, même un résumé accompagné de références à certains passages du document doit être vérifié. Le simple fait de mentionner un numéro de page ne prouve pas que la conclusion reflète fidèlement le sens de l'ensemble de la disposition.

La situation devient particulièrement dangereuse lorsque le résumé correspond exactement à ce que nous espérions entendre. Si nous comptons pouvoir résilier facilement un contrat, nous accueillerons volontiers une phrase confirmant cette possibilité. Si nous voulons limiter nos dépenses, nous lirons avec plaisir qu'aucun frais supplémentaire n'est prévu. À ce moment-là, notre cerveau ne constitue pas une commission d'enquête. Il débouche plutôt le champagne, sans même avoir vérifié qu'il y avait quelque chose à fêter.

Cela ne signifie pas que l'IA est inutile. Bien au contraire. Elle peut accélérer la compréhension de la structure d'un document, expliquer des formulations complexes, signaler les passages qui méritent une attention particulière et aider à préparer des questions avant la signature d'un contrat. Le problème commence lorsque cet outil d'assistance est promu au rang d'arbitre suprême et que le document original finit par être considéré comme une annexe superflue à son propre résumé.

Le document est la source, le résumé est la carte

Dans ce livre, vous apprendrez à considérer la réponse de l'IA comme une carte, et non comme le territoire lui-même. Une carte peut vous indiquer où trouver une

disposition intéressante. Elle peut vous aider à repérer les zones de risque et à organiser des relations complexes. Mais elle ne remplacera jamais la vérification de ce qui figure réellement dans le contrat.

Il ne s'agit pas, après chaque résumé, de relire systématiquement l'intégralité du document, de la première à la dernière virgule, avec l'expression grave de quelqu'un qui examine la déclaration fiscale de son propre chat. Il s'agit de comparer consciemment les informations, en particulier celles sur lesquelles vous envisagez de fonder une décision ou une action.

Vous apprendrez à distinguer les règles générales de leurs exceptions, à prêter attention aux conditions qui déclenchent certains droits et certaines obligations, et à vérifier que l'IA n'a pas oublié des délais, des restrictions ou des renvois à d'autres dispositions. Vous découvrirez également pourquoi des expressions comme « exclusivement », « sauf si », « sous réserve de » ou « ne s'applique pas » méritent parfois davantage d'attention qu'un résumé entier, aussi impressionnant soit-il.

Nous verrons comment formuler des questions pour que l'IA ne se contente pas de présenter des conclusions, mais indique également les passages précis sur lesquels elles reposent. Vous apprendrez à faire la différence entre une information effectivement trouvée dans le document, une interprétation de cette information et une affirmation qui n'a pas pu être confirmée. Cette compétence vous sera utile aussi bien pour analyser un contrat de collaboration que des conditions générales d'utilisation, des conditions de commande ou un document préparé par un partenaire commercial.

Nous ne prétendrons pas non plus qu'une formulation particulièrement astucieuse suffit à résoudre toutes les incertitudes. Certaines clauses nécessitent une analyse juridique, une connaissance du contexte ou l'examen de documents que vous n'avez pas encore sous les yeux. Lorsque les conséquences financières ou juridiques peuvent être importantes, consulter un professionnel qualifié reste une démarche raisonnable. L'IA peut vous aider à préparer cette consultation, mais elle ne devrait pas se substituer à une appréciation professionnelle.

Le changement le plus important sera pourtant beaucoup plus simple : vous cesserez de vous demander uniquement « Qu'a dit l'IA à propos du contrat ? » et commencerez à poser une autre question : « Où le contrat confirme-t-il exactement cette affirmation, et qu'est-ce qui pourrait en modifier le sens ? »

C'est une petite différence dans la manière de réfléchir, mais une différence considérable dans la qualité de la vérification. Vous n'avez pas besoin de connaître le document entier par cœur. Vous devez savoir retrouver le passage sur lequel repose votre conclusion et vérifier qu'une exception ne se trouve pas juste à côté, attendant patiemment son tour.

Parce que si l'IA affirme que tout est simple, mieux vaut s'assurer que le contrat a lui aussi été mis au courant.

Chapitre 1 - Le résumé est impeccable. Pourquoi cela ne prouve-t-il encore rien ?

À 9 h 17, un chef de projet reçoit un message d'un partenaire commercial. En pièce jointe se trouve un contrat portant sur le déploiement d'un nouveau système. Le document compte quarante-deux pages, comporte trois annexes et a manifestement été rédigé par quelqu'un qui considère la virgule comme un signe de faiblesse morale. Le chef de projet a une réunion à dix heures. Il demande donc à l'IA de résumer les principales conditions du contrat. Quelques instants plus tard, il obtient une réponse parfaitement structurée : périmètre des prestations, calendrier, rémunération, responsabilité et résiliation. Cinq rubriques élégantes. Tout paraît professionnel et, surtout, compréhensible. Notre homme commence à soupçonner qu'il vient de découvrir comment récupérer plusieurs années de sa vie.

Pendant la réunion, il annonce tranquillement à son équipe que le fournisseur s'est engagé à résoudre toutes les pannes dans un délai de vingt-quatre heures. C'est ce qu'indique le résumé. Les participants acquiescent, quelqu'un note cette information et une autre personne commence déjà à organiser le planning de travail en conséquence. Une semaine plus tard seulement, on découvre que le contrat distingue trois catégories de pannes et que le délai de vingt-quatre heures concerne uniquement le début des interventions sur les incidents critiques. Pour les autres signalements, différents délais de réaction sont prévus. Personne n'avait l'intention de tromper qui que ce

soit. L'IA avait simplement transformé plusieurs règles distinctes en une seule, particulièrement séduisante.

Cette scène est fictive, mais elle illustre un mécanisme bien réel. Un résumé peut contenir la majorité des informations importantes, être rédigé dans un français irréprochable et ne pas constituer pour autant une base suffisante pour prendre une décision. Il n'a même pas besoin de comporter une affirmation entièrement fausse. Il suffit qu'il supprime une distinction déterminante pour l'application d'une obligation particulière. Le lecteur découvre alors une règle simple, tandis que le document établit en réalité une règle soumise à plusieurs conditions.

Le plus difficile, dans cette situation, c'est qu'un résumé bien présenté n'émet aucun signal d'alarme. Il ne commence pas par un avertissement du genre : « Attention, vous trouverez ci-dessous une incertitude élégamment mise en page. » Au contraire, il donne l'impression d'être le résultat définitif d'une analyse. Les titres sont logiques, le vocabulaire précis et les différents points composent un ensemble cohérent. Pourtant, la cohérence du récit et sa fidélité au document sont deux qualités différentes. Il est parfaitement possible de posséder la première sans la seconde.

Trois choses qu'il est facile de confondre

Lorsque vous examinez le résumé d'un contrat, vous évaluez généralement trois éléments en même temps, alors qu'il serait préférable de les distinguer. Le premier est la lisibilité. Comprenez-vous ce qui est écrit ? Le deuxième est la crédibilité. La réponse semble-t-elle raisonnable et professionnelle ? Le troisième est la fidélité à la source. Toutes les affirmations importantes découlent-elles

réellement du document, compte tenu de ses restrictions et de ses exceptions ?

La lisibilité peut être évaluée presque immédiatement. Nous jugeons souvent la crédibilité à partir du style, même si ce critère est peu fiable. En revanche, la fidélité exige de comparer la réponse au document original. Et c'est précisément ce troisième élément que l'on néglige le plus facilement, parce qu'il demande un travail supplémentaire. Après tout, nous avons utilisé l'IA justement pour éviter ce travail. C'est un peu comme engager quelqu'un pour vérifier les serrures de son appartement, puis considérer que son rapport soigneusement présenté constitue une preuve suffisante que les portes étaient effectivement verrouillées.

Supposons que le document contienne la disposition suivante, inventée pour les besoins de notre exemple : « Le prestataire assure une disponibilité du service de 99,5 % par mois civil, à l'exclusion des opérations de maintenance programmées ayant fait l'objet d'une notification dans un délai approprié, ainsi que des interruptions résultant des circonstances mentionnées à l'article 12. » L'IA répond : « Le fournisseur garantit une disponibilité du système de 99,5 %. »

À première vue, tout semble correct. Le chiffre est exact et l'objet de l'engagement également. Pourtant, les exclusions ont disparu de la réponse, alors qu'elles peuvent jouer un rôle essentiel dans l'évaluation d'une éventuelle inexécution du contrat. De plus, le verbe « garantit » peut suggérer une promesse plus forte ou moins conditionnelle que celle qui ressort de l'ensemble du document. Une simple ressemblance entre les mots ne suffit donc pas à confirmer que leur signification est identique.

Dans la pratique, il est utile d'adopter une règle simple : toute phrase d'un résumé sur laquelle vous envisagez de vous appuyer pour signer quelque chose, effectuer un paiement, prendre un engagement ou opposer un refus devrait pouvoir être rattachée à un passage identifiable du document. Ce ne sera pas toujours une seule phrase. Parfois, la réponse résulte de plusieurs articles qu'il faut lire ensemble. L'essentiel est de pouvoir déterminer où s'arrête le contenu de la source et où commence l'interprétation.

Cela ne signifie pas qu'il faille vérifier toutes les informations avec le même degré de précision. Si le résumé indique le nom d'une partie au contrat ou sa date de signature, une vérification rapide peut suffire. En revanche, s'il affirme que vous pouvez mettre fin à une collaboration sans aucune conséquence, un contrôle beaucoup plus approfondi s'impose. Une erreur dans l'intitulé d'un poste peut être agaçante. Une erreur concernant les conditions de résiliation peut transformer un lundi paisible en plusieurs mois de correspondance.

Que signifie réellement « le plus important » ?

La consigne « résume les dispositions les plus importantes » semble parfaitement raisonnable, mais elle dissimule une ambiguïté fondamentale. Les plus importantes pour qui ? Une personne responsable du budget s'intéressera à la rémunération, aux frais supplémentaires et aux modalités de facturation. Un responsable opérationnel recherchera les délais, le périmètre des prestations et la responsabilité en cas de retard. Une personne chargée de la sécurité de l'information examinera les accès aux données, les restrictions concernant leur utilisation et les obligations liées aux incidents.

Toutes ces personnes peuvent étudier exactement le même document et avoir besoin de résumés différents. Si vous ne précisez pas votre objectif, l'IA doit définir elle-même ce qui est important. Le résultat peut être utile, sans nécessairement correspondre à la décision que vous devez réellement prendre. Le modèle ne connaît pas automatiquement vos priorités commerciales, vos accords précédents ni les conditions auxquelles vous ne pouvez pas renoncer.

Imaginez un contrat de location de bureaux. L'IA présente le montant du loyer, la durée du bail, le dépôt de garantie et les principales conditions de résiliation. La direction est satisfaite, puisque les montants respectent le budget. Pourtant, pour l'équipe chargée d'organiser le déménagement, la disposition déterminante concerne la date de remise des locaux et les conditions qui doivent être remplies au préalable. Le document peut prévoir que cette date dépend de l'achèvement de certains travaux. Sans cette information, l'entreprise risque de programmer son déménagement à une date qui n'existe que dans le calendrier de son propre optimisme.

C'est pourquoi, avant même de commencer l'analyse, il est utile de savoir quelle décision le résumé doit vous aider à prendre. Cherchez-vous à comprendre la nature générale d'une collaboration ? À comparer deux offres ? À vérifier la possibilité de mettre fin à un engagement de manière anticipée ? À évaluer les coûts susceptibles de s'ajouter au prix de base ? La réponse à cette question modifie votre manière de lire le document, mais aussi la nature des informations que vous devez demander à l'IA.

Pour un premier examen, une courte note peut suffire : « Je m'intéresse principalement au coût total, à la date de fin

du contrat et aux situations dans lesquelles l'autre partie peut refuser de fournir le service. » Grâce à cette précision, le résumé ne devient pas une collection aléatoire de points sélectionnés selon des critères inconnus. Il faudra toujours le vérifier, mais au moins vous saurez ce que vous cherchez. C'est un progrès considérable par rapport à la situation où quelqu'un commande « tout ce qui est important », puis s'étonne que la machine n'ait pas deviné sa définition personnelle du mot « important ».

Une première vérification sans tout relire

Il existe une manière utile de contrôler rapidement un résumé avant de consacrer du temps à une analyse détaillée. Choisissez trois affirmations ayant le plus grand impact sur votre décision. Ne sélectionnez pas celles qui sont les plus faciles à confirmer. Choisissez celles dont une mauvaise compréhension pourrait vous coûter le plus cher.

Supposons que l'IA ait résumé un contrat de prestations marketing de la manière suivante : « Le client peut mettre fin à la collaboration moyennant un préavis d'un mois. Le prestataire est responsable de la livraison des supports dans les délais. La rémunération comprend toutes les prestations mentionnées dans l'offre. » Chacune de ces phrases mérite d'être considérée comme une hypothèse à confirmer. Où se trouve la clause de résiliation ? Le préavis d'un mois s'applique-t-il pendant toute la durée de la collaboration ? Que signifie exactement la responsabilité relative au respect des délais ? L'offre constitue-t-elle une annexe au contrat, et toutes les prestations qui y figurent sont-elles comprises dans le prix ?

Ce premier examen peut déjà révéler que le résumé ne distingue pas les informations directement inscrites dans le contrat des conclusions tirées de plusieurs dispositions. Si

vous ne parvenez pas à identifier le fondement d'une affirmation importante, cela ne signifie pas automatiquement qu'elle est fausse. Cela signifie qu'elle n'a pas été confirmée. Et c'est une raison suffisante pour éviter de la présenter ensuite comme un fait établi.

Vous pouvez également demander à l'IA de reprendre certains points en fournissant des références précises au document. Une consigne utile pourrait être formulée ainsi : « Pour chacune des trois affirmations indiquées, fournis le passage source, le numéro de l'article ou de la page, les restrictions applicables et précise si la conclusion découle directement du texte ou constitue une interprétation. Si tu ne peux pas confirmer une affirmation, indique-le explicitement. »

Une telle réponse ne met pas fin à la vérification. Le numéro de page peut être incorrect, la citation incomplète et l'interprétation trop extensive. Elle permet toutefois de passer d'une impression générale à des éléments vérifiables. Au lieu de débattre pour savoir si l'IA « semble avoir raison », vous ouvrez un article précis et vous comparez les significations.

Si vous utilisez un système qui ne permet pas de renvoyer de manière fiable aux pages ou aux passages du document, vous pouvez rechercher vous-même les expressions caractéristiques employées dans la réponse. Ce qui importe davantage que la sophistication de l'outil, c'est le maintien d'un lien entre la conclusion et le document. Il faut également s'assurer que la version du contrat transmise pour analyse est bien la bonne, qu'elle est complète et que son utilisation dans l'outil choisi respecte les règles de confidentialité. Même une analyse remarquable du mauvais fichier reste une analyse du mauvais fichier.

Quand un résumé mérite-t-il notre confiance ?

La confiance n'est pas nécessairement une décision que l'on prend une fois pour toutes. Vous pouvez considérer qu'un résumé présente correctement la structure générale du document, tout en constatant que les dispositions relatives à la responsabilité financière n'ont pas encore été vérifiées. Vous pouvez accepter les délais qui ont été correctement confirmés et laisser simultanément ouverte la question de la résiliation. Cette approche est beaucoup plus raisonnable que d'attribuer une appréciation globale à toute la réponse : « bonne » ou « mauvaise ».

Il faut également garder à l'esprit que le problème ne vient pas toujours du modèle lui-même. Parfois, le document est illisible, certaines pages manquent ou il renvoie à une annexe qui n'a pas été fournie. Il arrive aussi que deux parties du contrat semblent établir des règles différentes. Dans ce cas, même un résumé particulièrement soigné ne devrait pas faire semblant que l'ambiguïté a disparu. Il devrait la signaler. Une réponse comme « les éléments fournis ne permettent pas de trancher cette question avec certitude » peut avoir davantage de valeur qu'une phrase pleine d'assurance, parfaitement formulée, mais insuffisamment étayée.

Les décisions comportant des enjeux importants exigent une prudence particulière : signer un engagement pluriannuel, accepter une responsabilité portant sur des sommes considérables, donner accès à des données sensibles ou renoncer à certains droits. Dans de telles situations, vérifier les sources et consulter, si nécessaire, un spécialiste compétent n'a rien d'excessif. Cela fait partie du coût d'une décision responsable. Aucun guide pratique ni

modèle de langage ne peut remplacer l'analyse d'une situation juridique particulière.

Un bon résumé constitue donc le début d'un processus raisonnable, et non sa conclusion solennelle. Il peut faire gagner du temps, aider à définir les priorités et signaler les passages qui demandent une attention particulière. Mais il doit permettre de distinguer une information confirmée d'une supposition, ainsi qu'une règle générale d'une condition qui en limite la portée.

La prochaine fois que l'IA vous fournira un résumé magnifiquement présenté, vous n'aurez pas besoin d'adopter la méfiance d'un détective interrogeant un paragraphe suspect. Il suffira de sélectionner une affirmation importante et de vérifier si le document dit réellement la même chose. Après quelques contrôles de ce type, vous découvrirez rapidement que la fiabilité d'un résumé ne dépend pas de son apparence. Elle dépend de la possibilité de vérifier ce qu'il affirme.

Et les cinq rubriques élégantes ? Elles peuvent toujours être très utiles. À condition que la sixième, invisible, ne dise pas : « Tout ce qui précède s'applique, sauf disposition contraire du contrat. »

Chapitre 2 - Où disparaît l’exception : anatomie d’une omission innocente

La phrase la plus suspecte d’un contrat ne commence pas toujours par un avertissement menaçant et n’est pas nécessairement écrite en lettres capitales. Souvent, elle prend une forme parfaitement paisible : « Les dispositions du premier alinéa ne s’appliquent pas dans le cas où… » Suivent quelques mots capables de modifier le sens de toute la page précédente. Le lecteur qui est arrivé jusque-là est en droit de se sentir personnellement agressé par la ponctuation. On lui avait d’abord présenté une règle claire, et voilà qu’il découvre que cette règle est venue au rendez-vous accompagnée de tout son service des exceptions.

Dans le langage contractuel, une exception n’est pourtant pas un élément décoratif. Elle peut préciser dans quelles situations un droit ne peut pas être exercé, quand une obligation est limitée, quelles conditions supplémentaires doivent être remplies ou qui assume la responsabilité dans certaines circonstances. Il n’est pas rare que l’information déterminante pour comprendre la véritable portée d’un engagement se trouve précisément à cet endroit.

L’intelligence artificielle peut traiter ce passage comme un détail, surtout lorsque vous lui demandez un résumé court et général. La règle principale est habituellement plus facile à comprendre et à présenter en une seule phrase. L’exception complique le message, exige une explication supplémentaire et renvoie parfois à plusieurs autres dispositions. Du point de vue de la concision, elle est gênante. Du point de vue de la personne qui signe le contrat, elle peut être essentielle.

Examinons cette disposition fictive : « Le donneur d'ordre peut demander la correction des défauts dans un délai de cinq jours ouvrés à compter de la transmission du signalement, à l'exception des défauts résultant de modifications effectuées par des tiers sans l'accord du prestataire. » L'IA la présente ainsi : « Le prestataire corrige les défauts signalés dans un délai de cinq jours ouvrés. »

La différence n'est subtile que pour quelqu'un qui n'a jamais dû déterminer qui était responsable d'une panne. La première phrase décrit un droit du donneur d'ordre, un délai déterminé et une exclusion liée à l'origine du défaut. La seconde donne l'impression que le prestataire est soumis à une obligation générale. La nature de l'événement dont dépend l'exercice du droit disparaît. La portée de l'affirmation change également : la possibilité de demander une correction a été transformée en une promesse inconditionnelle de résultat.

C'est précisément pour cette raison que l'omission d'une exception ne constitue pas seulement un problème de longueur du résumé. Elle peut modifier la structure logique même de l'engagement.

Règle, condition et exclusion : trois notions différentes

Pour bien lire un contrat, il est utile de distinguer trois éléments fondamentaux. La règle indique ce qui s'applique ou ce à quoi une partie a droit en principe. La condition précise ce qui doit se produire pour qu'une disposition donnée puisse s'appliquer. L'exclusion définit les situations dans lesquelles la règle ne s'applique pas ou s'applique avec une portée différente.

Ces éléments apparaissent souvent ensemble, mais ils ne se trouvent pas toujours au même endroit. La règle peut être

décrite dans l'article consacré à la rémunération, la condition dans la partie relative à la réception des travaux et l'exclusion dans les dispositions finales. Le rédacteur du document y voit probablement un système logique. La personne qui le découvre pour la première fois a plutôt l'impression de participer à une chasse au trésor dont la récompense consiste à comprendre ses propres obligations.

Supposons qu'un contrat prévoie le versement d'une prime en cas d'achèvement anticipé d'un projet. L'article consacré à la rémunération contient cette phrase : « Le prestataire a droit à une rémunération supplémentaire égale à dix pour cent de la valeur de la commande lorsque les travaux sont achevés avant la date prévue. » Cela semble parfaitement clair. Pourtant, dans la partie relative à la réception, il est précisé que l'achèvement des travaux correspond à la signature d'un procès-verbal de réception sans réserve. Plus loin encore, une clause indique que la prime n'est pas due lorsque l'achèvement anticipé résulte d'une réduction du périmètre initialement convenu.

Un résumé indiquant simplement « Le prestataire recevra une prime en cas d'achèvement anticipé des travaux » omet deux éléments qui influencent la possibilité de percevoir cette prime. Le premier concerne la définition du terme « achèvement ». Le second est l'exclusion liée à la réduction du périmètre. Une personne qui prépare un budget pourrait considérer cette prime comme quasiment acquise, alors que le document prévoit un mécanisme beaucoup plus exigeant.

C'est précisément ici qu'il devient utile de prendre l'habitude de poser trois questions : quelle est la règle générale, de quoi dépend son application et dans quelles circonstances cesse-t-elle de produire ses effets ? Il n'est pas nécessaire de créer un tableau complexe à chaque fois.

Il suffit de cesser momentanément de lire le document comme une histoire et de commencer à le considérer comme un ensemble de conditions interdépendantes.

De petits mots aux grandes ambitions

Certains mots méritent une attention particulière dans les contrats, car ils signalent fréquemment une modification de la portée d'une affirmation précédente. Parmi eux figurent notamment « exclusivement », « à condition que », « sauf si », « à l'exception de », « ne s'applique pas », « sous réserve de », « pour autant que » et « pas avant ».

Ils ne constituent pas automatiquement la preuve de l'existence d'un risque. Parfois, ils se contentent de préciser une règle évidente. Leur présence signifie néanmoins qu'il est utile de lire la phrase entière et d'examiner ses liens avec les autres dispositions. Les formulations renvoyant à un autre passage du document sont particulièrement importantes, car elles créent une dépendance invisible lorsque l'on ne lit qu'un paragraphe isolé.

Prenons cette phrase : « Le client a droit au remboursement des frais, à condition que la demande soit présentée dans le délai prévu par le règlement. » Si l'IA écrit « Le client a droit au remboursement des frais », elle conserve l'information générale relative au droit, mais supprime la condition de son exercice. Dans la pratique, une personne qui agit après l'expiration du délai peut se trouver dans une situation très différente de celle suggérée par le résumé.

Autre exemple : « Le prestataire est responsable des dommages directs dans la limite de la rémunération perçue au cours des six derniers mois, sous réserve des cas prévus à l'article 18. » Si le résumé se limite à mentionner le plafond