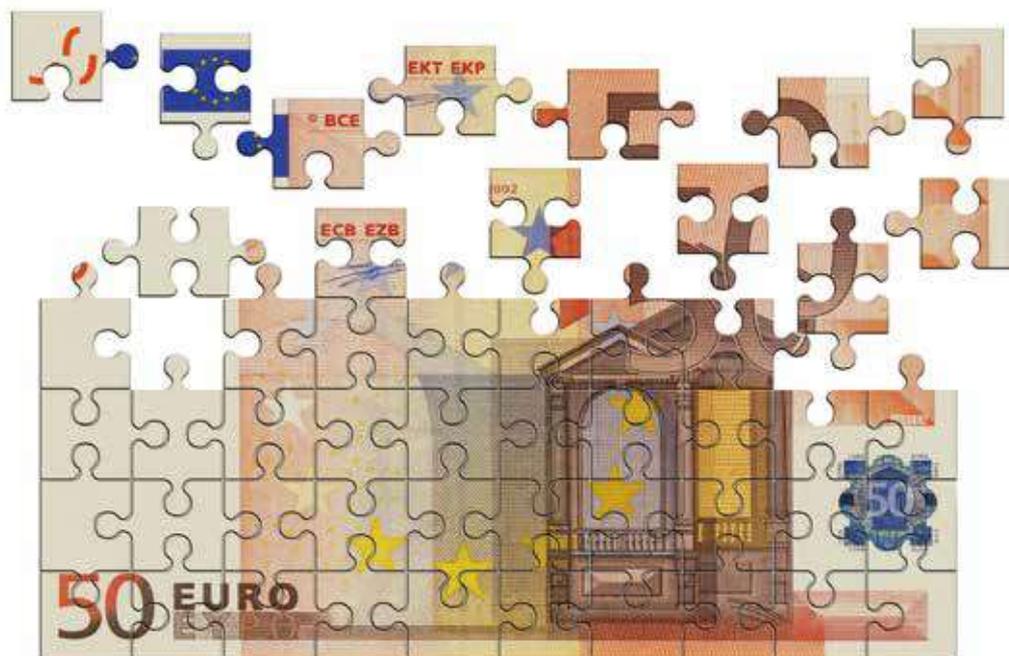


La procédure non-judiciaire de recouvrement de créances incontestées

Le pour et le contre



29

Les impayés minent réellement la vie des affaires en Belgique. Les flux de trésorerie sont essentiels pour toutes les entreprises. La stabilité financière constitue le fondement de leur croissance et de leur pérennité.

Selon la société INTRUM, entreprise de gestion et de recouvrement de créances, en Belgique 3,5 % du chiffre d'affaires annuel est passé en perte en raison de factures irrécouvrables, alors que la moyenne européenne est de 2,3 %. (Intrum, European Payment Report 2019).

La crise sanitaire n'a rien arrangé et, en 2019, les entreprises belges craignaient déjà voir augmenter le risque de défaillance au cours des 12 prochains mois.

Le rapport de cette société stigmatise encore le fait que les retards de paiement intentionnels sont beaucoup plus importants en Belgique (64 %) que dans le reste de l'Europe (50 %).

Le secteur du transport n'est évidemment pas épargné, et toujours selon INTRUM, « une entreprise sur cinq issue du secteur du transport et de l'entrepôt (19 %) indiquait fin mai 2020 qu'une faillite était « probable », voire « très probable ». Ce secteur sort du confinement imposé par le coronavirus, mais se rétablit

lentement à la suite d'un recul de la demande. Les entreprises de transport belges peuvent néanmoins traverser la crise du coronavirus sans trop de dégâts si elles surveillent bien leur santé financière. »

Se faire payer rapidement est donc un acte de management qu'il faut aborder de manière professionnelle.

Nous vous proposons d'examiner – avec un œil critique – les procédures de recouvrement de vos factures. Nous y consacrerons trois articles :

1. se faire payer sans recourir au tribunal,
2. se faire payer en saisissant le tribunal, sans avocat ni huissier,

3. se faire payer en confiant les procédures à un avocat.

Pour chacune de ces procédures, nous apprécierons les points forts et les points faibles et l'opportunité de recourir à l'une ou l'autre de celle-ci.

Avant tout développement, nous formulons deux remarques de « bon sens » :

1. « *Pourquoi n'êtes-vous pas payés ?* » Posez-vous toujours cette question ! Il n'y a que 2 réponses possibles :
 - a. Soit il existe un vrai problème de livraison ou de service. La balle est donc dans votre camp. Votre client refuse de vous payer à juste titre. Écoutez sa plainte et traitez-la au plus vite. Un client qui se plaint est un « cadeau ». Il révèle peut-être des problèmes d'organisation, d'administration, de délais. Il stigmatise une faille de votre entreprise et permet l'amélioration continue.
 - b. Soit votre client n'a pas d'argent pour vous à ce moment-ci. Il ne vous paye pas volontairement et préfère payer d'autres fournisseurs : salaires, marchandises, TVA, ONSS etc.. il vous relègue donc... en queue de peloton des créanciers. À vous de choisir de rester... derrière ou de reprendre la tête.
2. « *Les créances, c'est comme le poisson : quand c'est frais,*

c'est bon ! Après ça sent mauvais... ».

Les risques de perte de créances augmentent sévèrement avec le temps qui passe. Comme vous le savez, en matière de transport, la prescription est d'un an et elle ne peut être interrompue que par une reconnaissance de dette ou par une action juridique (mise en demeure d'avocat, sommation d'huissier, citation en justice). La prescription ne fait pas disparaître la créance mais votre débiteur pourrait l'invoquer à titre de moyens de défense péremptoire. Nos conseils à ce stade sont les suivants : faites preuve de rigueur et de régularité dans le suivi de votre balance âgée. La rigueur n'est pas de l'agressivité, mais de la méthode et du rythme. Un métronome est « rigoureux ». Traitez les plaintes et assurez un service après-vente parfait. Ne dit-on pas qu'un client qui se plaint et qui reçoit une bonne réponse est aussi fidèle qu'un client parfaitement satisfait ?

Après 2 ou 3 rappels maximum, confiez le recouvrement à un professionnel qui connaît votre métier et qui choisira la meilleure stratégie.

Se faire payer sans saisir le tribunal : la procédure non-judiciaire de recouvrement de créances incontestées.

Cette procédure a été introduite dans la loi du 19 octobre 2015, dite la loi « pot-pourri I ».

Le législateur a voulu faciliter et

accélérer le recouvrement des créances entre les entreprises liées à leurs activités professionnelles, afin d'éviter que la bonne santé financière des entreprises créancières ne soit mise en péril par des retards de paiement non justifiés. Dans le même temps, le législateur transpose le premier alinéa de l'article 10 de la Directive 2011/17/UE3,4

Dans ce mode de recouvrement des créances, si l'huissier de justice joue un rôle central, l'intervention d'un avocat est néanmoins nécessaire, et il est possible d'obtenir un « jugement » c'est-à-dire un « titre », sans passer par un tribunal.

Les étapes de cette procédure sont les suivantes :

- un avocat vérifie que les conditions sont bien remplies pour entamer la procédure soit :
 - litige B2B (inscriptions à la BCE)
 - absence de contestation par le débiteur
 - factures non prescrites, certaines, liquides et exigibles
- constitution du dossier de pièces (factures, rappels, mise en demeure éventuelle, reconnaissance de dette...)
- l'avocat transmet le dossier à l'huissier,
- l'huissier de justice adresse au débiteur une sommation de payer.

Il existe trois possibilités à ce stade :

- a. soit le débiteur paye le montant de la facture, les indemnités plafonnées 10% maximum de la facture et les frais d'huissier,
- b. soit le débiteur demande des délais de paiement,
- c. soit le débiteur « conteste » la facture sur un formulaire-type, ce qui arrête la procédure.

Les créances, c'est comme le poisson : quand c'est frais, c'est bon ! Après ça sent mauvais...

Avantages et inconvénients de cette procédure

Les plus (+)	Les moins (-)
1. Lorsque la procédure a bien fonctionné, vous pouvez obtenir plus que le montant de votre facture – avec un maximum de 10 % – tandis que les frais de l’huissier sont payés par le débiteur.	1. Il faut tout d’abord consulter un avocat qui va constituer le dossier et l’envoyer à l’huissier. Les honoraires d’avocats ne sont pas réglés par la loi et il faut donc les fixer avant.
2. La procédure est administrative et se passe en dehors des tribunaux. Les délais sont stricts.	2. Le « formulaire de contestation » peut être une incitation à... la contestation, ...puisque le débiteur peut écrire, sans contradiction, ce qu’il veut et avec mauvaise foi. Cette contestation « de mauvaise foi » met fin à la procédure.
3. Après délivrance du « jugement », la charge de la contestation repose sur votre client débiteur qui doit saisir le tribunal.	3. Si le débiteur est de mauvaise foi et conteste avec de mauvais arguments, il faut revenir à la case départ et... saisir le tribunal qui tranchera en votre faveur.
4. La sommation de l’huissier interrompt la prescription.	4. L’huissier n’est pas un professionnel du droit du transport. S’il est interpellé par le débiteur à propos de vos prestations ou d’un point de droit propre à votre métier, il ne pourra pas répondre adéquatement, ce n’est du reste pas son rôle.

Le débiteur dispose de 30 jours pour répondre ou payer.

Passé ce délai, s’il n’a pas répondu, l’huissier de justice enregistre un « procès-verbal de non-contestation ». Ce procès-verbal devient ensuite « l’équivalent d’un jugement par défaut ». Ce jugement est exécutoire.

L’huissier peut alors poursuivre « l’exécution » et forcer le recouvrement par voie de saisies notamment.

Si le débiteur veut contester ce « jugement », c’est à lui d’introduire une procédure devant le tribunal – en faisant appel à un huissier – et en motivant les raisons de son refus de paiement. On parle d’inversion du contentieux : ce n’est plus le créancier (vous) qui s’adresse au tribunal, mais le débiteur qui veut contester sa dette.

Mon appréciation critique : cette procédure fonctionne bien pour les créances réellement non contestées et avec des débiteurs de bonne foi. La majoration de 10

% de permet de couvrir une partie des frais internes de suivi des impayés.

La pratique m’a toutefois montré qu’à plusieurs reprises, des débiteurs de mauvaise foi remplissaient le formulaire ad hoc avec des motifs totalement infondés, dans le seul but d’arrêter la procédure administrative et de retarder davantage la procédure de paiement.

La pratique montre que des créanciers confient le recouvrement de leurs factures, en premier lieu, à des huissiers qui, une fois un dossier sommaire constitué, le font valider par des avocats – qui ne sont pas toujours choisis par les clients – et dont les honoraires sont symboliques. Cela signifie que l’intervention de ces avocats est souvent formelle et qu’ils n’attirent pas l’attention des transporteurs sur les autres moyens d’actions juridiques dont ils disposent (droit de rétention, privilège du transporteur et du commissionnaire, cautionnement, saisie-arrêt conservatoire etc.).

Pour vous faire une religion, comparez objectivement les différents métiers des acteurs de recouvrement : avocats, huissiers, sociétés de recouvrement de créances et mettez-les à l’épreuve. Calculez les délais et les coûts et comparez-les. Voyez quel professionnel tient compte de votre « orientation-client » : un client qui ne paye pas n’est pas nécessairement perdu !

En toute hypothèse, choisissez un professionnel qui connaît votre métier tant en ce qui concerne l’opérationnel que le juridique.

Dans le prochain article, nous aborderons les « procédures sommaires d’injonction de payer » qui vous permettent de vous adresser directement au tribunal sans débat contradictoire.

*François Boden,
Parallaxe Cabinet d’avocats.
fb@parallaxe-avocats.be
Tél : 04 342 30 06*