



# Quand le contentieux est inévitable

Malgré de multiples relances, aucun règlement n'intervient. Pour recouvrer vos fonds, vous devez passer à la phase judiciaire. Une démarche au cours de laquelle tout espoir de revenir à un règlement négocié, dans l'intérêt des deux parties, n'est pas exclu.

« **L**e gros enjeu aujourd'hui, c'est de préserver la relation commerciale sur le long terme. La phase contentieuse intervient quand elle est rompue, souligne Anne Williard, directrice générale d'Intrum Justitia. Cette démarche est pertinente face à un client dont la trésorerie ne peut plus être rééchelonnée. » Vous avez indiqué dans une lettre de mise en demeure que vous alliez entamer des procédures judiciaires ou transmettre le dossier à un cabinet de recouvrement : « Mettez à exécution les mesures que vous avez annoncées. C'est une question de crédibilité », conseille Denis Le Bossé, président du cabinet Arc, spécialiste du recouvrement des créances commerciales. « Faire preuve de rigueur vous permettra d'optimiser votre DSO sans nuire à votre image. Votre entreprise fait savoir qu'elle s'est dotée de procédures de fonctionnement rigoureuses », poursuit-il. « Mais attention, tempère Pierre Gonzva, directeur général du cabinet de recouvrement Ormane, recouvrement judiciaire ne signifie pas obligatoirement exécution forcée. » Dans tous les cas, une lettre de mise en demeure s'impose. « Cet envoi constitue le point



« **Le contentieux intervient quand la relation commerciale est rompue.** »

ANNE WILLIART,  
DIRECTRICE GÉNÉRALE  
D'INTRUM JUSTITIA



de départ légal des intérêts de retard », rappelle maître André Gast, avocat-conseil en contentieux et arbitrages, associé chez [Lamy] Lexel.

## LES PROCÉDURES JUDICIAIRES

La procédure que vous allez adopter dépend du montant et du caractère, contesté ou non, de votre créance. L'entreprise peut déposer une requête en

## Nec plus ultra

### QUAND EXTERNALISER LE RECOUVREMENT ?

Si votre entreprise n'a pas de service juridique, mieux vaut choisir de déléguer le recouvrement contentieux. « Une parfaite maîtrise des techniques de recouvrement permet d'accélérer la transformation des créances en cash, ce qui doit être la priorité du Daf », plaide Denis Le Bossé, président du cabinet Arc, l'un de ces prestataires. L'entrée en scène d'un tiers ayant un impact

psychologique, l'intervention d'un cabinet peut contribuer à réduire le nombre de jours de retard de paiement. « Nous discutons avec le Daf de l'entreprise cliente de la stratégie à adopter, mais notre objectif est toujours d'éviter d'aller en justice », affirme Dominique Viejo, directeur général du spécialiste du recouvrement Alektum Recouvrement. Dans le cas où votre débiteur se trouve

à l'étranger, vous avez intérêt à mandater un cabinet disposant d'une antenne sur place, afin d'agir au plus près de sa domiciliation. Dans tous les cas, soyez en mesure de justifier l'existence et la consistance de la commande en délivrant un bon de commande en bonne et due forme, faute de quoi le cabinet de recouvrement n'aura pas les moyens de défendre vos intérêts.

injonction de payer auprès du greffe du tribunal de commerce. Pour cela, il n'est pas obligatoire de mandater un huissier ou un avocat : la démarche coûte environ 38 euros. Au vu des pièces jointes au dossier, le tribunal rend une ordonnance d'injonction de payer, qui doit être signifiée par huissier au débiteur. Sachez cependant que ce dernier a la possibilité de faire opposition par courrier recommandé auprès du greffe du tribunal, ce qui vous conduira à envisager une assignation au fond, procédure judiciaire longue et coûteuse. L'injonction de payer est donc recommandée dans les cas où il n'existe pas de litige entre vous et votre débiteur, et pour les créances de faible montant.

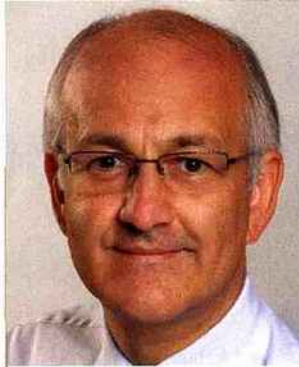
Si vous êtes pressé, la procédure du référé-provision permet d'obtenir un dénouement en quelques mois. Le tribunal convoque débiteur et créancier à une audience contradictoire, au cours de laquelle les deux parties peuvent trouver un accord, et prononce une décision exécutoire. Son intérêt réside dans sa rapidité et dans la faculté de rouvrir le débat avec votre client, tout en faisant basculer le rapport de forces. « Cette procédure assez musclée permet d'obtenir, dans les trois mois, un titre exécutoire. Elle doit être réservée aux cas où aucune contestation n'est possible », souligne maître André Gast (Lamy Lexel).

Lorsque le montant et le caractère litigieux du cas le justifient, vous serez amené à déclencher une assignation au fond. Il vous faut alors un avocat pour plaider. Avant d'engager cette procédure, vous devez vous poser quelques questions préalables : ma créance est-elle recouvrable, certaine, échue ? Les délais de prescription sont-ils dépassés ? Sachant qu'une procédure au fond vous coûtera entre 5000 et 7000 euros, voire bien davantage suivant la difficulté de l'affaire... Le contentieux pouvant durer plusieurs années, bon nombre d'entreprises évitent d'entreprendre de telles démarches.

#### ET EN CAS DE LIQUIDATION DU DÉBITEUR ?

Enfin, si votre client se trouve en liquidation judiciaire, « la meilleure stratégie consiste à négocier une remise pour paiement immédiat », conseille maître André Gast.

Ne négligez pas de déclarer très rapidement votre créance auprès du mandataire judiciaire. « Même s'il y a peu à espérer en termes de recouvrement, la déclaration de créances est indispensable en vue d'obtenir du mandataire liquidateur un certificat d'irrecouvrabilité », rappelle l'avocat. Lequel certificat vous permettra de déduire le montant de votre créance du résultat imposable et de récupérer la TVA. ●



#### AVIS D'EXPERT

**DENIS LE BOSSÉ,**  
président du cabinet Arc



### Transformez rapidement votre facture en trésorerie

« L'obtention d'une décision de justice n'est pas une fin en soi. Il est pertinent de mettre en œuvre une stratégie de recouvrement qui permettra de transformer rapidement la facture en trésorerie », estime Denis Le Bossé, président du cabinet Arc. L'expert recommande de recourir à la saisie conservatoire, une technique relativement peu utilisée et pourtant d'une efficacité redoutable : elle permet d'immobiliser les biens du débiteur avant toute décision de justice et, surtout, avant que le débiteur ne les ait dissipés. La procédure peut être engagée lorsque la créance n'est pas discutable et quand de sérieuses craintes apparaissent quant à la solvabilité du débiteur. Pour ce faire, le créancier (ou son mandataire) doit déposer une requête confidentielle auprès du tribunal de commerce, qui va

rendre une ordonnance autorisant à pratiquer une mesure conservatoire. Dès sa réception, des huissiers sont mandatés afin de saisir les actifs identifiés. Dans la plupart des cas, cette procédure permet de recouvrer sur le champ les actifs. « Toute la difficulté consiste à localiser ces actifs : il peut s'agir de comptes bancaires, de crédits de TVA, de crédit impôt recherche, ou encore de créances que votre débiteur n'a pas recouvrées s'il n'est pas très rigoureux dans la gestion de ses propres comptes clients. » Quand l'enjeu le justifie, certains prestataires proposent de recourir à des détectives d'affaires : ces spécialistes des enquêtes financières auront tôt fait de déterminer la solvabilité d'un débiteur et d'identifier les actifs susceptibles d'être saisis.

#### En savoir +

##### COMMENT CHOISIR SON CABINET DE RECouvreMENT ?

Ces cabinets peuvent intervenir à l'amiable ou en procédure contentieuse, selon ce qui a été défini avec leur client. Commencez par établir un cahier des charges précis, puis lancez un appel d'offres et sélectionnez deux ou trois prestataires, puis un seul, que vous testerez sur une dizaine de dossiers. Assurez-vous que l'information tarifaire est transparente. Vérifiez également que votre assurance assistance juridique prend en charge cette prestation.

En principe, les prestataires se rémunèrent uniquement en "success fees" et prélèvent de 15 à 20 % du montant recouvré. Attention : certains d'entre eux requièrent une avance qui empêche de changer de prestataire comme vous le voudrez.