



CRISE ÉCONOMIQUE ET IMPAYÉS :

COMMENT VOUS PROTÉGER ET Y FAIRE FACE ?



Aurélié SEGONNE-MORAND, Avocate associée

SELARL LMC PARTENAIRES

6 rue Jean-Pierre Timbaud – Immeuble Le Campus – Bât. B1 - 78180 MONTIGNY-LE-BRETONNEUX

☎ : 01.30.21.18.92 – 📠 : 01.30.21.30.58

✉ : segonne-morand@lmcpartenaires.fr

1 - ORIGINE DES IMPAYÉS : LE COVID 2019 ET LES AUTRES CAUSES

- La crise sanitaire a fait quasiment doubler le nombre de factures impayées mettant la gestion de la trésorerie des entreprises à rude épreuve.
- Certains débiteurs, profitent de cette période pour développer des pratiques anormales.
- Toutefois l'origine des impayés peut aussi être liée à d'autres facteurs :
 - ❑ Un oubli du client : une relance pourra suffire s'il est de bonne foi ;
 - ❑ Le processus de validation des factures n'est pas optimal (obtenir dès le début de la relation contractuelle le contact de l'interlocuteur privilégié pour le contacter en cas de retard de paiement et mettre en place un processus de paiement clair et efficace) ;
 - ❑ Le débiteur fantôme : exigence d'une relation de confiance dès le départ : pouvoir échanger avec un interlocuteur fiable et disponible ;
 - ❑ Les difficultés financières : peu de partenaires sont transparents sur leur problème de trésorerie : prendre des garanties ;
 - ❑ La mauvaise foi du client qui veut retarder le paiement au maximum : mettre en place des procédures efficaces ;
 - ❑ Un manquement est reproché dans l'exécution de la relation contractuelle : le refus de paiement.

2 - COMMENT PRÉVENIR LES RISQUES D'IMPAYÉS ?

❑ Connaitre son client et vérifier sa solvabilité avant le début de la relation contractuelle :

- Consulter infogreffe,
- Se renseigner sur les processus internes en matière de paiement,
- Tenir à jour sa comptabilité,
- Conserver tous les échanges de mails avec le client : mode de preuve.

❑ Demander un acompte ou paiement comptant selon la nature du contrat (professionnel/particulier), de préférence sous forme de virement bancaire.

❑ Encadrer la prestation avec des documents professionnels :

Il peut vous arriver de baser vos relations professionnelles sur la confiance si vous connaissez déjà le client ou s'il s'agit d'un particulier.

Afin d'anticiper les impayés, mieux vaut encadrer vos échanges.

Pour chaque produit ou service vendu, il est conseillé d'établir un contrat prenant la forme de :

- **Un devis ou bon de commande,**
- Un **contrat** proprement dit,
- Des **CGV** : obligatoires dans une relation contractuelle avec un consommateur (B2C) (article L111-1 du Code de la consommation), facultatives entre professionnels (B2B) mais elles doivent être communiquées sur simple demande (L441-6 du Code de commerce).

❑ Les CGV doivent mentionner les clauses suivantes :

- ✓ *Les caractéristiques essentielles du bien ou du service,*
- ✓ *Le prix et ses composantes,*
- ✓ *Les conditions de vente et de règlement,*
- ✓ *Le délai de livraison,*
- ✓ *Les garanties légales de conformité et les vices cachés,*
- ✓ *Les modalités d'exercice du droit de rétractation,*
- ✓ *Les moyens de recours en cas de litige,*
- ✓ *L'identité et les coordonnées du vendeur.*

Dans le cadre de la vente en ligne, la pratique impose l'insertion d'une page de mentions légales qui peut toutefois faire figurer les CGV.

En tout état de cause ces CGV doivent faire l'objet d'une acceptation expresse de la part du consommateur.



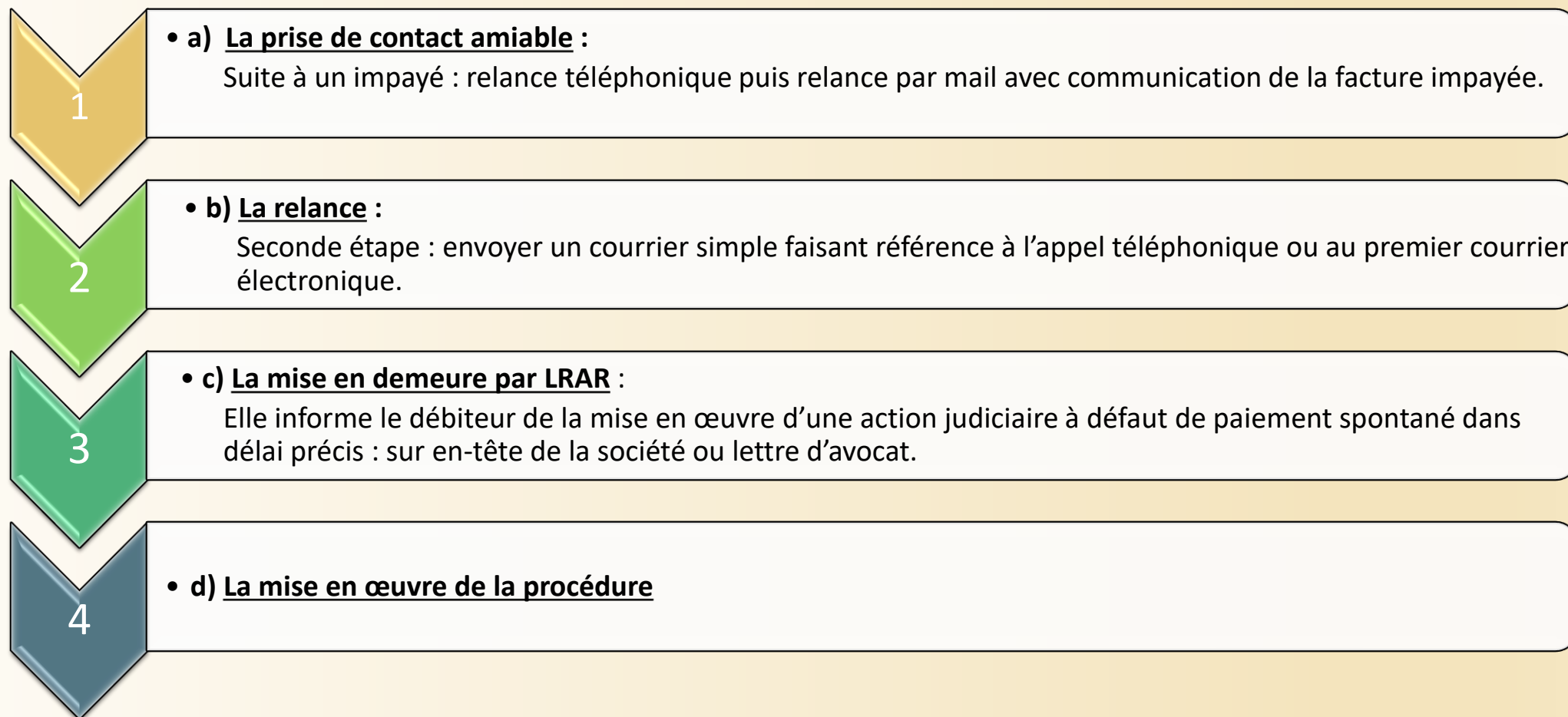
- ❑ Emettre **une facture** contenant des mentions obligatoires (L441-3 du Code de Commerce) et particulières.
- ❑ **Connaître le délai légal de paiement** (L441-10 et suivants du code de commerce) : au 30^{ème} jour suivant la réception de la marchandise ou l'exécution de la prestation. Ce délai peut aller au-delà des 30 jours, sans dépasser 60 jours à partir de la facturation (ou 45 jours fin de mois).
- ❑ Appliquer des **pénalités de retard** par jour de retard : le taux d'intérêt est libre, sans pouvoir être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal fixé par l'Etat au 1^{er} trimestre 2020, il est de 0,87 % du montant dû.
- ❑ **L'indemnité pour frais de recouvrement** : indemnité forfaitaire de 40 euros due à l'entreprise créditrice pour frais de recouvrement, à l'occasion de tout retard de paiement. Elle est calculée par jour de retard mais elle est exigible dès le lendemain de l'échéance.



Soyez réactif en cas de retard de paiement !

3. COMMENT GÉRER L'IMPAYÉ : QUELLES PROCÉDURES METTRE EN ŒUVRE ?

Il est conseillé de mettre en place une gestion stratégique de la procédure de recouvrement.





Les différentes procédures

- ❑ **La procédure de conciliation extrajudiciaire** : obligatoire pour les litiges inférieurs à 5000 euros. Il s'agit du recours à un tiers impartial et diligent pour résoudre amiablement le différent.
- ❑ **La conciliation judiciaire imposée ou proposée par le tribunal judiciaire** : le juge peut inviter les parties à se concilier.
- ❑ **La procédure d'injonction de payer** : elle peut être demandée pour les créances civiles ou commerciales. La demande est portée selon le cas devant :
 - Le Juge du contentieux de la protection pour les créances civiles jusqu'à 10.000 euros,
 - Le Président du Tribunal de commerce pour les créances commerciales,
 - La demande prend la forme d'une requête adressée au greffe en respectant des mentions prescrites par l'article 57 du CPC. Elle doit être accompagnée des pièces justificatives. Si la demande est fondée, le juge rend une ordonnance d'injonction de payer sans audience, qu'il convient de faire signifier et exécuter par huissier de justice.
- ❑ **La procédure de référé provision** : la saisine du juge se fait par assignation délivrée par huissier,
 - Il est exigé la preuve d'une obligation non sérieusement contestable,
 - La condition d'urgence n'est pas imposée,
 - Il est possible d'obtenir 100 % de la créance.



Faire un bilan avantages/inconvénients par rapport à l'usage de l'injonction de payer.

e) La procédure particulière du chèque sans provision

□ La tentative de procédure amiable :

- Après l'émission d'un chèque sans provision, demander à votre banque une attestation de rejet du chèque pour défaut de provision.
- Vous pouvez alors pendant un délai de 30 jours demander à nouveau à votre banque d'encaisser le chèque, ou demander à l'émetteur de régulariser la situation,
- A défaut de règlement : demander à la banque de délivrer un certificat de non-paiement signé par le banquier, qui vous permettra de procéder au recouvrement forcé



□ En cas d'échec : la procédure forcée avec l'huissier de justice :

- Vous pouvez demander à l'huissier de justice de signifier à l'émetteur du chèque le certificat de non-paiement.
- La signification vaut commandement de payer. Le débiteur doit régler sa dette sous 15 jours.

A défaut, l'huissier de justice peut engager toute procédure de recouvrement forcé.



f/ L'impact de la crise sanitaire sur les procédures

La loi n°2020-290 du 23 mars 2020 d'urgence a autorisé le gouvernement à prendre des mesures adaptant les délais et procédures pendant la période de crise sanitaire.

❑ **Les délais à l'épreuve du COVID :**

- La période juridiquement protégée : entre le 12 mars et le 23 juin 2020,
- La suspension des poursuites puis la reprise des actions en justice,

❑ **Le traitement préventif des difficultés des entreprises en renforçant l'efficacité de la procédure de conciliation**

- Entre le 22 mai 2020 et le 31 décembre 2020, le débiteur peut demander des délais de grâce, avant toute mise en demeure ou poursuite, à l'égard d'un créancier qui n'a pas accepté, dans le délai imparti par le conciliateur, la demande faite par ce dernier de suspendre l'exigibilité de la créance (Ord.2020-596 - article 2).

➡ L'évolution de la situation sanitaire va naturellement être déterminante sur le sort des relations contractuelles et sur l'appréciation de leur exécution par les juridictions.