

[Accueil](#)[Nos différents produits](#)[Nous contacter](#)[Log in](#)

LE RECOUVREMENT

On désigne par “recouvrement” les démarches effectuées par un créancier pour récupérer les sommes qui lui sont dues par le débiteur.

Dans le monde de l’entreprise, le recouvrement est une procédure utilisée par un prestataire de services ou un fournisseur pour pousser ou forcer le client à payer sa dette.

Si le client ne règle pas ce qu’il doit avant la date d’échéance fixée sur la facture, et que les rappels restent sans réponse, l’entreprise peut déclencher le processus de recouvrement.

Toutes ennuyeuses que soient ces démarches, l’impact commercial et comptable du recouvrement ne doit pas être négligé par l’entreprise.

Lorsqu’on fait face à un client mauvais payeur, il faut veiller à adapter la réponse à la gravité de la situation.

La résolution à l’amiable est dans le bénéfice de chacun, et en tant que commerçant, cette méthode douce sera toujours à votre avantage.

Dans le cas où l’entreprise fait appel à la justice, il existe 3 degrés de rappel à l’ordre du client mauvais payeur :

- l’injonction de payer,
- le référé provision,

- l'assignation au fond.

On choisira l'une de ces 3 options en fonction de la gravité du litige et des sommes en jeu : en effet, le coût et la durée de chacune de ces procédures varient beaucoup.

Les étapes du recouvrement des créances

Le recouvrement amiable

Comme tout retard de paiement n'est pas nécessairement de mauvaise volonté, il est préférable pour un entrepreneur de laisser le bénéfice du doute au client.

Ainsi, mieux vaut-il commencer par envoyer des rappels courtois plutôt que d'allumer sans attendre les mèches du conflit.

Un appel téléphonique, des rappels courtois, par email voire par courrier recommandé, font normalement l'affaire.

Mesures conservatoires du recouvrement

Lorsqu'il y a de quoi suspecter que le mauvais payeur puisse dissimuler ou faire disparaître son patrimoine (des fonds gardés sur ses comptes bancaires par exemple), il ne faut pas hésiter à faire appel à un juge de l'exécution au tribunal de grande instance (TGI).

La mesure conservatoire a pour objectif de faire bloquer par la banque les fonds en jeu, à titre préventif. Dans un second temps, le créancier doit contacter le Tribunal de Commerce pour leur faire part du litige.

En fonction des preuves apportées et de la validité de la plainte, le juge pourra décider si saisie conservatoire mène à :

- **une "saisie attribution"** = les sommes gelées par la banque sont tout simplement attribuées et transférées au créancier lésé,
- **une "saisie-vente"** = là, les possessions du débiteur (mobilier, actions, titres divers, etc.) peuvent être saisies puis vendues, afin de rembourser le créancier.

Il peut aussi d'agir de la saisie de salaires ou de pensions de retraite.

Dans tous les cas, le débiteur dispose de 30 jours pour faire appel de la décision.

Le recouvrement, au-delà des mesures conservatoires

Dans le cas où l'on est dans une situation plus tendue et urgente, il existe 3 autres types de procédures :

- **action en référé** : si la créance n'est clairement pas contestable par le débiteur, l'action en référé devant le Tribunal de Commerce (ou d'autres juridictions plus adaptées à la situation) est une solution. Il n'est cependant pas garanti que la partie lésée obtienne un titre exécutoire, qui obligerait le débiteur à régler ce qu'il doit.
- **recouvrement des petites créances** : dans la plupart des cas, les créances litigieuses pour les micro-entrepreneurs et petites entreprises sont inférieures à 4000€. La loi Macron de 2015 a grandement simplifié la procédure de recouvrement dans ce cas-là : elle peut se faire intégralement en ligne et être réglée dans les 30 jours, pour un prix modique (de 10 à 40€). Un titre exécutoire sera remis au débiteur, qui peut néanmoins le refuser, conduisant l'affaire devant le Tribunal d'Instance.
- **injonction de payer** : l'injonction de payer est une procédure permettant d'obtenir un titre exécutoire du recouvrement, sans médiation préalable avec le débiteur. Il suffit de prouver l'existence de la créance (facture, bon de commande, etc.) et donc d'un contrat entre les deux parties. Contrairement aux autres solutions, le débiteur n'est informé de la procédure qu'au moment où il reçoit l'injonction de payer. Dans le cas d'un litige sur une acquisition ou une livraison intracommunautaire, il existe une procédure européenne d'injonction de payer.
- **le référé-provision** : tout d'abord, un plaignant ne peut envisager l'option du référé-provision dans le cas où le mauvais payeur est en situation de redressement ou de liquidation judiciaire. Dans un référé-provision, le débiteur est appelé par le juge à se rendre au Tribunal, et une médiation est entamée entre le débiteur et le créancier. La décision est ensuite rendue par le juge au plaignant : si la décision lui est favorable, il doit en informer le débiteur par voie d'huissier. En revanche, si la demande du plaignant est rejetée, il peut décider d'abandonner les poursuites, de faire appel de la décision ou encore d'assigner le client au fond.
- **l'assignation au fond** : Dernier palier possible. Ici, ce n'est pas le juge mais bien le plaignant qui intime au débiteur de comparaître au Tribunal. Ici, le juge résout le litige en prenant une décision ferme et définitive, appelée "assignation à toutes fins". Cette décision est irrévocable et met fin au conflit.

Dénomination sociale : DCF-Investment

Numéro de registre : 28196

Adresse du siège social : 49 Dawson Street

Ville : Dublin

Pays : Ireland

Dénomination sociale : DCF-Investment

Adresse : 69 Old Broad Street

Ville : London EC2M 1QS

Pays : Angleterre

© 2021 Dcf-investment. All Rights Reserved.

