

---

# Table des matières

## Introduction

### Constat alarmant du crédit client dans les PME-PMI

PME-PMI : retards de paiement en nette augmentation . . . . .	3
La gestion du risque dans les entreprises moyennes . . . . .	4
La gestion des comptes clients dans les PME . . . . .	4

### L'impact des impayés sur l'entreprise

## Partie I - La prévention des impayés

### 1. Les précautions générales

1.1. Les conditions générales . . . . .	9
1.1.1. Les sources officielles . . . . .	9
1.1.2. Les autres sources « non officielles » . . . . .	11
1.2. Les moyens de paiement . . . . .	12
1.2.1. Le paiement en espèces . . . . .	12
1.2.2. Le chèque . . . . .	12
1.2.3. Le virement . . . . .	14
1.2.4. La carte de paiement . . . . .	16
1.2.5. Les effets de commerce . . . . .	17
1.2.6. La mobilisation des créances . . . . .	20

### 2. Les précautions particulières

2.1. Rédiger des contrats sur mesure . . . . .	23
2.1.1. Quelles sont les clauses déterminant les obligations du débiteur ? . . . . .	24
2.1.2. D'autres clauses applicables en cas de non paiement permettent d'accélérer le recouvrement et sont essentiels lorsque le débiteur risque d'être soumis à une procédure collective. . . . .	27
2.2. La loi de modernisation de l'économie - Loi LME . . . . .	30
2.3. Exiger des garanties . . . . .	32
2.3.1. Avantage de la caution pour le créancier ? . . . . .	33
2.3.2. Conditions de validité pour faire jouer la caution . . . . .	33
2.3.3. Le cautionnement = obligation accessoire . . . . .	33
2.3.4. Qui peut se porter caution ? Personne physique, personne morale, dirigeant d'entreprise ? . . . . .	34

2.3.5.	Une même dette et plusieurs cautions ?	34
2.3.6.	Les avantages de la caution ?	35
2.3.7.	Les inconvénients de la caution ?	35

### 3. Les services spécialisés permettant de couvrir le risque par l'assurance ou la cession de créance

3.1.	Les sociétés de factoring ou transfert de créances	36
3.1.1.	Quel en est le but ?	36
3.1.2.	Quel est le fonctionnement de l'affacturage ?	37
3.1.3.	Mécanisme	37
3.1.4.	Quelle est sa durée ?	37
3.1.5.	Quel est son prix, son coût ?	37
3.1.6.	Avantages.	38
3.1.7.	Inconvénients	39
3.2.	L'assurance-crédit.	39

## Partie 2 - La gestion des impayés

### 1. Agir vite et juste

1.1.	La lettre de rappel.	43
1.2.	La mise en demeure.	44
1.3.	Les mesures conservatoires.	47
1.3.1.	Une mesure conservatoire : la sûreté judiciaire	49
1.3.2.	Une autre mesure conservatoire : la saisie conservatoire	50

### 2. Quelques techniques particulières

2.1.	Le droit de rétention	53
2.2.	L'exception d'inexécution.	55
2.3.	La compensation entre créances	57
2.4.	La clause résolutoire.	60

### 3. Faire appel à des professionnels

3.1.	Une agence de recouvrement	64
3.2.	Un huissier de justice	66
3.3.	Un avocat	68

### 4. Trouver un arrangement

4.1.	Dans quels cas vaut-il mieux transiger ?	69
4.2.	De quelle manière transiger ?	69
4.3.	Rédaction de la transaction	69
4.4.	L'acte sous-seing privé	70
4.5.	Effets de la transaction	70

### 5. Aller en justice

5.1.	Les procédures de référé	72
5.1.1.	L'injonction de payer	73
5.1.2.	Le référé provision	75

5.2.	Les procédures au fond . . . . .	78
5.2.1.	Le tribunal de grande instance ou TGI . . . . .	78
5.2.2.	Le tribunal d'instance ou TI . . . . .	83
5.2.3.	Le tribunal de commerce ou TC . . . . .	86
5.3.	Et l'appel ? . . . . .	90
5.3.1.	Recours contre les décisions du juge d'instance ou du tribunal de commerce . . . . .	90
5.3.2.	Autre recours possible, l'opposition . . . . .	90

## 6. Exécuter la décision de justice

## 7. Coût et délai du recouvrement

# Partie 3 - Les graves difficultés financières de votre débiteur

## 1. L'insolvabilité « douteuse »

1.1.	L'action paulienne ou le fondement d'une fraude du débiteur. . . . .	97
1.2.	L'action oblique, fondement de l'inertie du débiteur . . . . .	99
1.3.	L'organisation frauduleuse d'insolvabilité . . . . .	101

## 2. L'insolvabilité « malheureuse »

2.1.	Le surendettement des particuliers. . . . .	102
2.2.	Le redressement et la liquidation judiciaire. . . . .	107
2.2.1.	La conciliation. . . . .	107
2.2.2.	La procédure de sauvegarde de l'entreprise . . . . .	110
2.2.3.	La procédure de redressement judiciaire. . . . .	114
2.2.4.	La procédure de liquidation judiciaire. . . . .	118

# Partie 4 - Modèles

Conditions générales de vente entre professionnels . . . . .	127
Lettre de relance . . . . .	130
Mise en demeure (LRAR) . . . . .	131
Transaction . . . . .	132
Paiement échelonné. . . . .	134
Déclaration de créances . . . . .	135
Demande en injonction de payer devant le tribunal d'instance . . . . .	136
Demande en injonction de payer au président du tribunal de commerce . . . . .	138
Demande en injonction de payer devant la juridiction de proximité . . . . .	140
Assignation référé provision devant le président du tribunal de grande instance. . . . .	142