

Guide de la gestion des créances à l'usage des commerçants, des artisans et des PME

Manuscrit écrit sous la direction de Bruno Wattenbergh

Gérer et récupérer ses créances

<p><u>Introduction</u></p>	<p>L'importance de se prémunir contre les mauvais payeurs</p> <p>Le présent support a pour objet d'expliquer de manière simple les moyens à mettre en œuvre pour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - optimiser la gestion des mauvaises créances, - écarter les mauvais payeurs, - récupérer les factures impayées.
<p><u>1^{ère} Partie</u></p>	<p>Les mesures préventives</p> <p>Comment prévenir les retards ou les défaillances de paiement dans la petite entreprise ? Quelles mesures simples pour mettre tous les atouts de son côté lorsque des retards ou défaillances surviennent quand même ?</p> <p><u>Les conditions générales de vente</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Définition b) L'acceptation des conditions générales c) Conditions de validité des conditions générales d) Conseils pratiques e) Conclusion <p><u>Les factures</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Définition b) L'obligation de délivrer une facture c) La valeur probante de la facture d) Contre le fournisseur e) Contre le client f) L'acceptation et la contestation des factures g) Conseils pratiques h) Conclusion <p><u>Quelques conseils de prudence</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) Les garanties <ul style="list-style-type: none"> 1° le privilège du vendeur 2° la caution

	<p>3° le gage 4° l'hypothèque 5° l'exception d'inexécution 6° l'assurance-crédit 7° le factoring 8° les sociétés de recouvrement amiable des créances</p> <p>b) Identifier son client c) Evaluer la solvabilité de son client</p>
<p><u>2^{ème} Partie</u></p>	<p>La gestion des créances <i>Quels sont les réflexes à avoir lorsque les délais de paiement s'allongent ? Quels sont vos droits et les moyens de les faire respecter sans pour cela saisir la justice ?</i></p> <p><u>Le rappel de paiement</u></p> <p>a) Définition b) Loi du 2 août 2002 sur le retard de paiement des créances commerciales c) Conseils pratiques d) Conclusion</p> <p><u>La mise en demeure</u></p> <p>a) Définition b) Formes c) Effets d) Les 4 réactions possibles du débiteur e) Injonction de payer f) Conclusion</p> <p><u>Les saisies conservatoires</u></p> <p>a) Définition b) Effets c) Durée de validité d) Conditions à respecter e) Saisies praticables sans autorisation du juge f) Les différentes saisies conservatoires</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La saisie conservatoire mobilière 2. La saisie-arrêt conservatoire 3. La saisie conservatoire immobilière

	g) Conclusion
<u>3^{ème} Partie</u>	<p>La procédure judiciaire <i>Lorsque les tentatives amiables ont échoué, comment récupérer sa créance vite et bien, et surtout à moindres frais ?</i></p> <p><u>Introduction</u></p> <p><u>La citation en justice</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) La rédaction b) Le juge compétent c) Résumé <p><u>L'instance</u></p> <ul style="list-style-type: none"> a) L'audience d'introduction b) De la mise en état à la plaidoirie c) Le jugement d) L'appel
<u>4^{ème} Partie</u>	<p>L'exécution des jugements <i>Vous avez obtenu un jugement ? Bien, encore faut-il l'exécuter. Comment ?</i></p> <p><u>Introduction</u></p> <p><u>Les saisies-exécution immobilières</u></p> <p><u>Les saisies-exécution mobilières</u></p> <p><u>Les saisies-arrêts exécution</u></p> <p><u>Conclusion</u></p>
<u>5^{ème} Partie</u>	Documentation
Annexe 1	<u>Modèle de conditions générales de vente</u>
Annexe 2	<u>La clause de réserve de propriété</u>
Annexe 3	<u>Adresses d'organismes renseignant sur la solvabilité</u>

Annexe 4	<u>Les prescriptions</u>
Annexe 5	<u>La compétence des tribunaux</u>
Annexe 6	<u>Le coût d'une procédure judiciaire</u>
Annexe 7	<u>La procédure sommaire d'injonction de payer</u>
Annexe 8	<u>Modèles de lettres</u>
Annexe 9	<u>Les clauses abusives</u>
Annexe 10	<u>Les sociétés de recouvrement amiable des créances</u>
Annexe 11	<u>Le titre exécutoire européen</u>

INTRODUCTION

Quand on a bien produit, bien vendu, encore faut-il toucher son argent.

Beaucoup de commerçants et d'entreprises sont victimes de paiements tardifs, voire de non-paiements. Incapables de faire face à leurs créances sociales ou fiscales, certains d'entre eux peuvent être contraints de mettre la clé sous le paillason. Et pourtant, des fonds ils en ont : ils sont immobilisés chez leurs propres débiteurs, lesquels tardent à les payer.

A vrai dire, ces délais de paiement ont de nos jours dangereusement tendance à s'allonger. Pour ne pas se retrouver incapable de faire face à ses propres échéances comptables (fiscales, sociales,...), autant tout mettre en œuvre pour voir ses factures honorées à temps. En effet, à trop se montrer souple envers sa clientèle, on risque de mettre en péril la survie de son activité (l'administration fiscale, l'ONSS, ... ne tergiversent pas).

Des solutions existent pour prévenir cette situation. D'autres permettent de gérer au mieux cette étape difficile à laquelle toute entreprise, quelle que soit sa taille, est un jour ou l'autre confrontée.

Le présent ouvrage a pour objet d'expliquer de manière simple les moyens qui peuvent - doivent - être mis en œuvre pour :

- optimiser la gestion des mauvaises créances,
- écarter les mauvais payeurs,
- récupérer au moindre coût les factures impayées.

Le présent document de travail ne constitue que le support d'une série de conférences dont les fins sont exclusivement pratiques; il n'a d'autre prétention que de constituer un aide-mémoire non-exhaustif à l'intention des auditeurs.

Bonne lecture ...

Benoit ROUSSEAU
Directeur Juridique du SDI

PARTIE I - LA PREVENTION

Les conditions générales de vente

- a) Définition
- b) L'acceptation des conditions générales
- c) Conditions de validité des conditions générales
- d) Conseils pratiques
- e) Conclusion

Les factures

- a) Définition
 - b) L'obligation de délivrer une facture
 - c) La valeur probante de la facture
- Contre le fournisseur**
- Contre le client**
- d) L'acceptation et la contestation des factures
 - e) Conseils pratiques
 - f) Conclusion

Quelques conseils de prudence

- a) Les garanties
 - 1° le privilège du vendeur
 - 2° la caution
 - 3° le gage
 - 4° l'hypothèque
 - 5° l'exception d'inexécution
 - 6° l'assurance-crédit
 - 7° le factoring
 - 8° les sociétés de recouvrement amiable des créances
- b) Identifier son client
- c) Evaluer la santé financière du client

LES CONDITIONS GENERALES DE VENTE

La première mesure à prendre pour faciliter
une éventuelle récupération de créance

a) Définition

Il est de l'intérêt des commerçants de faire figurer sur leurs écrits des "conditions générales", c'est-à-dire des clauses standardisées rédigées à l'avance par une des parties (dans ce cas-ci vous-même) et qui s'intégreront dans le contrat.

Il existe des règles de droit d'ordre public, impératives et supplétives. Les règles d'ordre public et impératives s'imposent aux parties. Les dispositions supplétives régissent la relation contractuelle entre les parties à défaut pour celles-ci d'avoir réglé la situation conventionnellement.

Les parties peuvent déroger à ces règles supplétives en prévoyant dans leurs conditions générales des clauses contractuelles qui leur sont plus favorables, pour autant qu'elles ne soient pas abusives.

A titre d'exemple, à défaut pour les parties de prévoir une clause relative au taux d'intérêt applicable au retard de paiement d'une facture, le taux d'intérêt légal sera d'application.

Via les conditions générales de ventes, le commerçant, l'entreprise, va choisir, dans certaines limites, un environnement juridique plus favorable lui permettant de mieux gérer ses créances.

Les conditions générales doivent répondre à deux conditions :

- elles doivent être acceptées par l'autre partie ;
- elles doivent être valides (elles ne peuvent être abusives).

b) L'acceptation des conditions générales

Outre le fait que les conditions générales ne peuvent être abusives et créer un déséquilibre entre les parties, vous devrez vous entourer de prudence afin d'être en mesure de prouver que votre débiteur a bien eu connaissance de ces conditions, qu'il les a

comprises et acceptées.

En effet, si vous entendez utiliser et invoquer des conditions générales de vente, vous devez démontrer que celles-ci sont entrées dans le champ contractuel, c'est-à-dire qu'elles ont été parfaitement connues et acceptées de l'autre partie à la conclusion du contrat. Sinon, vos conditions générales de vente seront inopposables (inutilisables).

1. Connaissance

Il faut que le débiteur ait eu la possibilité réelle et concrète d'examiner le contenu des conditions générales avant ou au plus tard au moment de la conclusion du contrat. Le juge appréciera si les circonstances ont permis la prise de connaissance effective des conditions.

On considère que votre client a eu connaissance des conditions générales si celles-ci sont reprises sur le bon de commande, ou tout autre document remis avant la conclusion du contrat (devis, ...)

Mes conditions générales sont aussi reprises sur mes factures, mais je n'ai pas envoyé de bon de commande. Est-ce suffisant ?

La facture ayant force probante entre commerçants, il est admis que les conditions générales puissent être indiquées pour la première fois sur la facture qui est envoyée après la conclusion du contrat. Le commerçant qui ne proteste pas à bref délai cette facture est présumé l'avoir acceptée ainsi que les conditions générales qui s'y trouvent et, par conséquent, est réputé en avoir eu connaissance.

2. Acceptation

Il faut ensuite que vous puissiez démontrer de manière certaine que les conditions générales sont entrées dans le champ contractuel. La connaissance des conditions générales est nécessaire mais n'est pas suffisante. Le débiteur doit avoir, soit expressément, soit tacitement, accepté les conditions générales et la force obligatoire qui s'y attache.

Il faut distinguer la situation entre un client commerçant et un client consommateur.

Client non-commerçant :

La partie avec laquelle vous contractez doit avoir marqué son accord sur vos conditions générales au plus tard au moment de la conclusion du contrat soit de manière expresse, par exemple, en apposant une signature en bas des conditions générales avec la mention « lu et

approuvé », soit de manière tacite.

On ne peut déduire du simple silence du débiteur que celui-ci a accepté les conditions générales. Il faut que ce silence soit « circonstancié », qu'on puisse déduire de son comportement qu'il acquiesce les conditions qui ont été portées à sa connaissance, par exemple, lorsque le débiteur commence à exécuter le contrat.

Client commerçant:

Dans ce cas également, les conditions générales peuvent également faire l'objet d'une acceptation expresse ou tacite.

Lorsque les conditions générales sont communiquées pour la première fois en même temps que la facture, contrairement au non-commerçant, le simple silence du commerçant laisse présumer qu'il marque son accord sur la facture et sur les conditions générales.

En effet, en matière commerciale, la facture est présumée être la preuve de l'existence du contrat et elle est présumée conforme aux stipulations contractuelles qui avaient été convenues entre parties, pour autant qu'elle ne soit pas contestée.

L'acceptation de la facture est tacite lorsqu'elle est déduite du silence du commerçant. L'absence de contestation à bref délai vaut acceptation.

Le destinataire de la facture devra donc, en cas de désaccord, rapidement écrire un courrier, dont il se réservera la preuve de l'envoi, dans lequel il informera le créancier des raisons pour lesquelles il conteste. Dans l'hypothèse où les conditions générales sont portées pour la première fois à la connaissance du débiteur via cette facture contestée, la contestation emportera également contestation des conditions générales qui s'y trouvent indiquées.

Attention : si les conditions de la facture diffèrent des conditions initiales du contrat, les conditions initiales prévaudront. Par contre, lorsqu'elles sont trompeuses, incompréhensibles, inhabituelles ou excessives, l'appréciation se fera au cas par cas, en fonction des circonstances qui sont soumises au juge.

c) Conditions de validité des conditions générales

Il faut que les clauses des conditions générales ne puissent pas être considérées comme abusives.

La loi protège le consommateur, c'est-à-dire toute personne physique ou morale qui décide

d'acquérir ou d'utiliser des produits ou des services en dehors de toute activité professionnelle.

A ce titre, il est strictement interdit de prévoir une clause contractuelle qui créerait un déséquilibre manifeste entre les droits et obligations de chacune des parties. Si une telle clause abusive est insérée dans le contrat conclu entre le commerçant et le consommateur, elle sera réputée nulle et non avenue.

Il est interdit, par exemple, de prévoir des délais déraisonnablement courts pour signaler des vices au vendeur, de faire renoncer le consommateur à tout moyen de recours contre le vendeur, de faire varier les prix en fonction d'éléments dépendant de la seule volonté du vendeur... (voir annexe 9)

Le commerçant veillera donc, au cours de la rédaction de ses conditions générales, à respecter la loi du 14 juillet 1991 sur la protection du consommateur en excluant du champ contractuel toute clause abusive qui crée un avantage disproportionné dans son chef.

Puis-je indiquer (par exemple) un taux d'intérêt de retard de 20% dans mes conditions générales de vente ?

Non, bien sûr. Ce taux sera jugé trop élevé en cas de procédure judiciaire. Un taux maximal de 12% est communément accepté comme un plafond en la matière.

Le juge a en effet le pouvoir de réduire d'office ou à la demande du débiteur la somme que le débiteur doit payer en réparation du retard qui existe dans l'exécution de ses obligations lorsque cette somme excède manifestement le montant que les parties pouvaient fixer pour réparer le dommage résultant de l'inexécution de la convention.

Par ailleurs, on retrouve quelques exemples de clauses abusives dans la jurisprudence :

- ◆ Un vendeur ne peut pas échapper, vis-à-vis de ses clients non spécialisés, à l'obligation de garantir les vices cachés.
- ◆ Des clauses de majoration (clauses pénales) ne peuvent être rédigées de façon si excessive qu'elles puissent rapporter au vendeur un bénéfice plus important que celui qui résulterait de l'exécution normale du contrat.
- ◆ Il est abusif de maintenir une convention en vigueur dans le seul but de se prévaloir d'une clause pénale.

d) Conseils pratiques pour la rédaction de vos conditions générales

- La rédaction des conditions générales de vente est une affaire de spécialistes :
 - consultez un service juridique,
 - consultez votre fédération professionnelle qui connaît les usages en pratique dans votre profession,
 - consultez un avocat,
 - consultez les annexes de cet ouvrage.
- Vos conditions générales de vente doivent absolument être adaptées à votre situation concrète et régir, par exemple, les délais de livraison, les conditions du transport, les délais et formes de réclamations, la durée du contrat ou de la garantie.
- Vous devez envisager de disposer de conditions générales de ventes différentes selon qu'elles sont destinées à des commerçants ou non.
- Chaque fois que c'est possible, il vaut mieux établir un bon de commande où les droits et obligations des parties sont clairement définis. En d'autres termes, vous établissez vos conditions générales de vente sur papier (conditions relatives aux biens à livrer, aux travaux à effectuer, au prix à payer, aux modalités de paiement,...).
- Pour pouvoir être invoquées à l'égard des particuliers, vos conditions générales de vente doivent être reprises (ou annexées) sur tous vos documents créant la relation avec le client : bon de commande, bon de livraison, contrat, facture, ...
- En tout cas, ce n'est pas au moment de la livraison que pour la première fois celui qui a commandé quelque chose doit découvrir les clauses des conditions générales.
- Lorsque les conditions de vente sont imprimées au dos des documents ou y sont annexées, il convient en outre que tous les documents y renvoient expressément. Elles feront de la sorte partie intégrante du contrat.

e) Conclusion

L'insertion de conditions générales de ventes strictes, contraignantes ... mais légales constitue un élément essentiel d'une bonne gestion d'entreprise.

Faites-vous conseiller. Apposez ces conditions sur plusieurs documents.

Ces mentions constituent, si pas une garantie absolue, du moins une assurance que nombre de factures seront honorées à temps. En effet, rigoureuses, ces conditions de vente feront réfléchir vos clients. Ils hésiteront à ne pas respecter leur part du contrat.

Enfin, en cas de défaillance du débiteur, de bonnes conditions générales de vente vous permettront de récupérer plus facilement votre dû.

LA FACTURE

Un document-clé à ne pas négliger.

a) définition

Le législateur n'a pas défini la facture dans une loi ou un texte particulier.

La notion de facture est reprise dans des législations éparses telles que le code de commerce, le code TVA, la loi sur les faillites, la loi sur l'endossement de la facture, la loi sur les hypothèques, etc.

D'une manière générale, on définit la facture comme étant *"l'affirmation écrite de l'existence d'une créance en espèces découlant d'un contrat de livraison de biens ou services que le créancier est tenu, par la loi ou la coutume, de délivrer à son cocontractant"*.

Dès lors, en dehors de dispositions législatives particulières, aucun texte ne prévoit la forme, le support, le contenu, la présentation de la facture. Mais elle est toujours "un écrit".

En matière commerciale, la facture a trois fonctions principales :

- Elle a généralement pour objet *d'attester un engagement* du client au profit d'un fournisseur. Elle est donc la constatation et la confirmation de l'existence d'une créance.
- La facture est une *invitation à payer*, mais elle ne vaut pas mise en demeure.
- Enfin, la facture est un *moyen de preuve* de l'existence d'un contrat entre deux personnes.

L'article 25 du Code de Commerce (applicable uniquement entre commerçants) prévoit à l'alinéa 2 : *"Les achats et ventes pourront se prouver au moyen d'une facture acceptée, sans préjudice des autres modes de preuve admis par la loi commerciale"*.

C'est notamment en matière de TVA que la facture a une importance capitale car tout le système repose sur la prise en compte et la déduction de factures.

C'est pourquoi le législateur fiscal a, lui, précisé de manière très précise la manière d'établir une facture avec toutes ses mentions. La sanction de l'irrégularité de la

facture quant à ses dispositions fiscales est considérable puisque l'Administration de la T.V.A. peut rejeter toute facture d'entrée qui serait irrégulière et refuser la déduction de la taxe !

Notons également que la facture n'est pas le seul apanage des commerçants. Un non commerçant peut également délivrer une facture à un commerçant ou à un non commerçant (par exemple : pour la vente d'un véhicule privé). Cependant, comme nous allons le voir ci-après, la force de preuve attachée à la facture ne s'applique qu'entre commerçants.

b) L'obligation de délivrer une facture

Il n'est pas rare de ne pas obtenir de facture lors de l'achat de biens ou de prestations de services.

En principe, le client peut toujours exiger de son fournisseur qu'il lui délivre une facture. La loi sur les pratiques du commerce impose l'obligation d'informer le consommateur et de lui délivrer un document justificatif pour toute prestation de services (donc pas nécessairement une facture).

Comme nous l'avons vu plus haut, le droit fiscal exige, lui, l'établissement et la délivrance d'une facture entre assujettis.

D'une manière générale, la facture doit être expédiée après la livraison et dans un délai raisonnable.

Puisqu'elle constate l'existence d'une créance, elle est généralement adressée après le moment de la livraison ou de la prestation.

L'envoi tardif d'une facture a pour effet de la rendre suspecte et donc d'en diminuer la force probante.

Dans certains cas, les Tribunaux ont estimé qu'une facture tardive n'avait aucune force probante.

Si une facturation tardive peut être considérée comme suspecte, n'oublions pas que le destinataire peut toujours la contester. Ce qu'il vaudra toujours mieux de faire le cas échéant.

Pour la réglementation TVA, plus sévère, la facture doit être délivrée au moment où la taxe est exigible.

Le client peut-il invoquer le fait de ne pas avoir reçu la facture ?

Si tel est le cas, le fournisseur peut, par tout moyen de droit, apporter la preuve de l'envoi de la facture et de sa réception par le destinataire (notamment sur base de son facturier de sortie qui constitue alors une présomption d'envoi).

c) La valeur probante de la facture

La facture constitue-t-elle la preuve de la créance ?

Il y a lieu ici de distinguer si la facture est utilisée comme moyen de preuve contre le fournisseur ou contre le client.

- *Contre le fournisseur*

La facture peut être assimilée à un aveu du fournisseur quant à l'existence du contrat.

Mais généralement, pour utiliser la facture comme aveu, le destinataire devra l'avoir acceptée lui même. Ceci prouvera, au moins, l'existence de la convention.

Peu importe que la facture soit signée ou non.

Tant l'expéditeur que le destinataire de la facture peuvent remettre en cause son contenu si celui-ci ne correspond pas à la convention, à condition de pouvoir en apporter la preuve. Entre commerçants, cette preuve peut être rapportée par tout moyen de droit (par exemple : fax, écrit, e-mail, etc...).

S'il y a une erreur matérielle dans la facture, le fournisseur peut aussi en solliciter la rectification et ce, sur base du principe "erreur ne fait pas compte" consacré dans l'article 1368 du code judiciaire. Cette disposition qui permet la rectification d'erreur matérielle qui se serait glissée dans un compte définitif est une règle inhérente au régime institué par la loi en matière de reddition de comptes et applicable aux comptes tant judiciaires qu'amiables. Elle suppose nécessairement qu'un véritable compte ait été rendu entre les parties, c'est-à-dire que le compte ait été arrêté, discuté, approuvé ou ratifié dans des conditions qui impliquent une véritable reddition de compte et la volonté des parties de fixer définitivement leur situation respective.

La facture peut également être opposée au fournisseur en vue de faire valoir son paiement. La facture acquittée et signée par le fournisseur vaut quittance.

Signalons cependant que la jurisprudence semble généralement considérer que la seule signature du fournisseur sur la facture ou la seule mention "acquittée" suffit pour valoir quittance.

- *Contre le client*

Si le destinataire n'est pas commerçant, selon la majorité des auteurs et de la jurisprudence, l'acceptation de la facture ne vaut pas preuve du contrat. Cette acceptation ne constitue qu'un indice, une présomption laissée à l'appréciation du juge. Le silence après la réception de la facture ne signifie pas non plus une acceptation par le non commerçant.

Si le destinataire est commerçant, la facture a une véritable fonction de moyen de preuve, comme l'indique l'article 25 du Code de Commerce. La facture, document établi après la conclusion du contrat de manière unilatérale par une des parties, peut être acceptée ou protestée.

d) L'acceptation ou la protestation de la facture

Nous venons de voir qu'entre commerçants, la facture acceptée implique la présomption de preuve de l'existence du contrat.

L'acceptation peut être expresse ou tacite

- L'acceptation *expresse* par l'acheteur constitue la preuve légale de l'existence de la convention. Cette acceptation peut se réaliser par exemple par une lettre accusant réception d'une signature pour accord.
- Mais l'acceptation peut également être *tacite*. Une acceptation est considérée comme tacite lorsqu'elle peut être déduite de l'absence de réaction du destinataire.

Dans la pratique commerciale, il est généralement admis que le commerçant qui ne réagit pas à la réception de la facture est *présumé* l'accepter. En d'autres termes, le commerçant doit réagir lorsqu'il n'est pas d'accord.

De plus, la contestation d'une facture doit intervenir dans un délai raisonnable. A défaut, la facture sera présumée être acceptée. Le délai raisonnable est interprété comme étant un délai très court.

La rapidité et la sécurité des affaires commerciales exigent que la contestation soit réalisée dans de brefs délais. Ce délai s'apprécie notamment en fonction de la nature de la convention et l'objet de cette convention.

La contestation ou la "protestation" d'une facture par un commerçant ne doit pas répondre à des formes particulières.

Elle peut être écrite ou verbale, générale ou particulière.... Si elle est verbale, un problème de preuve risque cependant de se poser.

Parfois, certains commerçants renvoient simplement la facture à leur expéditeur. Ce renvoi doit être considéré comme une protestation générale de la facture et donc de l'existence de la convention. Il n'y a pas de règle absolue en la matière.

La contestation de la facture entraîne également le refus de toutes conditions générales mentionnées au recto ou au verso.

e) Conseils pratiques pour rédiger et gérer vos factures

Si vous êtes fournisseur ...

- Expédiez vos factures dans un délai raisonnable.
- Après l'exécution des travaux ou éventuellement au cours de ces travaux (en cas d'exécution étalée dans le temps et clairement déterminée), vous établirez à votre client un décompte/facture précis.
- L'établissement d'une facture constitue non seulement une obligation fiscale mais également un instrument de gestion de votre dossier débiteur. Suivant l'article 25 du Code du Commerce, une facture acceptée sans réserve ou réclamation représente en effet un moyen de prouver des achats et des ventes. Du moins lorsque la facture concerne un engagement commercial. En d'autres termes, cela ne joue pas à l'égard d'un particulier. A son égard, une facture ne sera un moyen de preuve que lorsqu'elle aura été signée par le particulier, de sorte qu'elle devienne en fait une convention sous seing privé.

Si vous êtes client ... :

- Lisez les conditions générales de vente !
- Demandez au fournisseur d'acquitter la facture dès son paiement par l'apposition de la mention « acquittée ».
- Lors de la réception de la facture, vérifiez si les prestations ou les produits correspondent à ce qui a été facturé. Si ce n'est pas le cas, renvoyez la facture par recommandé avec une lettre explicative.

f) Conclusion

Une facture est un élément important qui doit être rédigé correctement et envoyé à temps. C'est, entre commerçants, la preuve de l'existence d'une convention.

La facture doit comporter au minimum les indications suivantes:

- date ;
- numéro d'ordre ;
- nom ou dénomination sociale de l'assujetti ;
- adresse du siège administratif ou social ;
- numéro d'inscription à la Banque Carrefour des Entreprises ;
- numéro d'identification TVA ;
- les éléments nécessaires pour déterminer l'opération et le taux de taxe due ;
- l'indication du taux de taxe due et le montant de la taxe ;
- description détaillée de l'objet ou de la prestation fournie.

QUELQUES CONSEILS DE PRUDENCE

Pour diminuer les risques

a) Les garanties

Au moment où il contracte et preste un service ou fournit un produit, le fournisseur n'a jamais la certitude qu'il obtiendra le paiement de la facture qu'il a adressée à son client.

Tous les créanciers d'un débiteur sont en principe sur un pied d'égalité lorsqu'il s'agit de récupérer le paiement de leur créance. Si le patrimoine du débiteur est insuffisant pour contenter tous les créanciers, l'actif sera divisé à parts égales entre tous. Seules les garanties prévues par une loi dérogent à ce principe d'égalité et permettent à un créancier d'être payé avant les autres.

Premièrement, la loi prévoit des garanties légales qui s'appliquent automatiquement à certains types de créances.

Deuxièmement, il existe des moyens d'augmenter les chances de se voir payer la facture en obtenant du débiteur qu'il vous accorde contractuellement des garanties supplémentaires en paiement de sa dette. Tel sera le cas par la conclusion d'une convention de caution, de gage ou d'hypothèque, contrats qui sont l'accessoire de la créance principale et qui s'éteignent lorsque la créance principale disparaît.

Ces privilèges vous permettent sous certaines conditions, d'être payé par préférence sur d'autres créanciers en cas de situation de concours telle que la faillite ou mise en liquidation du client.

Alors que le principe est « pas de privilège sans texte », on constate néanmoins dans la pratique que certains mécanismes juridiques ont le même effet qu'une sûreté.

Tel est le cas par exemple de l'exception d'inexécution et de la clause de réserve de propriété.

Il pourrait également vous être utile de contracter une assurance crédit ou d'avoir recours à une société de factoring.

1° Le privilège du vendeur

La loi hypothécaire reconnaît au vendeur d'effets mobiliers un privilège sur le prix des

meubles impayés pour autant que ceux-ci restent identifiables. Lorsqu'il s'agit de machines, appareils et outillages ou autre équipement professionnel qui deviennent des immeubles par l'affectation à l'exploitation de l'entreprise cliente, le privilège est maintenu pendant une période de 5 ans à partir de la livraison pour autant que le fournisseur dépose au greffe du tribunal de commerce une copie certifiée conforme de la facture dans les 15 jours suivant la livraison.

Le vendeur peut également se réserver la propriété du bien qu'il vend jusqu'au paiement intégral du prix. Cette **clause de réserve de propriété** est opposable, sous certaines conditions, aux autres créanciers du débiteur. La clause doit avoir été rédigée par écrit au plus tard au moment de la délivrance du bien. Le bien doit se trouver en nature dans le patrimoine du débiteur et le vendeur doit invoquer cette clause avant la clôture du procès-verbal de vérification des créances lorsqu'il y a faillite. (voir annexe 2)

2° La caution

La caution est la personne qui s'engage vis-à-vis du créancier à payer la dette du débiteur principal au cas où celui-ci n'exécuterait pas ses obligations.

Le contrat de cautionnement est accessoire au contrat principal en exécution duquel le paiement de la dette est exigé. L'engagement de la caution disparaît si le contrat principal est exécuté ou s'il est nul.

En matière commerciale, la caution est toujours **solidairement** tenue avec le débiteur principal. Cela signifie que le fournisseur peut poursuivre indifféremment le débiteur principal ou la caution solidaire. Si la caution paie à la place du débiteur, celle-ci dispose d'un recours contre le débiteur principal.

3° Le gage

Le gage est un contrat accessoire par lequel le débiteur remet, entre les mains de son créancier, un bien mobilier en garantie de la bonne exécution de son obligation. A défaut de paiement, le créancier aura deux possibilités : soit il décide de vendre le bien et de se payer sur le prix de la réalisation, soit il peut se faire attribuer la propriété du bien après estimation du prix par un expert.

En matière commerciale, le fournisseur qui veut se payer sur le bien en gage doit obligatoirement mettre d'abord le débiteur en demeure, et ensuite déposer une requête auprès du Président du Tribunal de commerce qui ordonnera la vente du bien.

Alors que le gage de droit commun suppose la tradition de la chose, c'est-à-dire la dépossession du débiteur, il est possible de mettre en gage **son fonds de commerce** tout en continuant à l'exploiter. Le contrat de gage sur fonds de commerce peut être conclu pour

autant que vous en soyez propriétaire et que vous consentiez ce gage uniquement au profit d'un établissement de crédit.

4° L'hypothèque

L'hypothèque est accordée par le propriétaire d'un immeuble. En cas de défaut d'exécution de paiement par le débiteur, le créancier a le droit de saisir l'immeuble et de le faire réaliser en vente publique en vue de se faire payer par préférence sur le prix de la réalisation de l'immeuble hypothéqué.

Pour que l'hypothèque puisse être opposée à des tiers, il est obligatoire de l'inscrire au registre du conservateur des hypothèques.

5° L'exception d'inexécution

Ce mécanisme juridique permet au fournisseur ou au client de suspendre l'exécution de ses obligations aussi longtemps que l'autre partie reste en défaut d'exécuter les siennes.

Cette sanction qui vous place dans une situation préférentielle par rapport aux autres créanciers repose sur la notion d'équité et n'est pas expressément reconnue par le Code civil. Elle doit donc être utilisée de manière extrêmement prudente. A tout le moins, le débiteur doit être mis en demeure d'exécuter son obligation et l'exception doit être proportionnée au défaut du débiteur.

6° L'assurance-crédit

L'assurance-crédit est une assurance qui couvre le risque que des clients ne vous paient pas. Lorsque cela se produit, elle vous indemnise de votre dommage à concurrence d'un certain pourcentage, qui oscille le plus souvent entre 80 et 85 % du montant dû.

L'assurance doit porter sur toute votre clientèle. La prime que vous payez porte donc aussi sur vos bons clients qui ne posent jamais le moindre problème. Le coût de l'assurance oscille entre 0.2 % et 1 % du montant dont vos clients vous sont redevables.

Une assurance-crédit ne vous servira à rien si (la plus grande partie) de vos clients vous paie au comptant. Elle est plutôt indiquée pour les commerçants qui sont payés sur facture et pour ceux dont la clientèle est en outre assez réduite ou qui réalisent des produits sur les indications de leurs clients et pourront donc difficilement les remplacer ailleurs en cas de non-paiement.

7° Le factoring

La société de factoring, une société financière, s'engage à acquérir toutes les créances d'une entreprise et assume le risque d'insolvabilité.

Comme en matière d'assurance-crédit, l'adhérent doit céder toutes ses factures tandis que le factor (la société de factoring) se réserve le droit de refuser certains débiteurs.

Un chiffre d'affaire de 250.000 € est le minimum pour accéder au factoring.

La rémunération du factoring est une commission fixe calculée sur le volume des créances cédées, et, le cas échéant, par un intérêt sur les avances consenties.

Les avantages du factoring peuvent être résumés de la manière suivante

- une *aide administrative* : en effet, le factor assure la gestion des débiteurs, ce qui implique naturellement qu'il règle les litiges éventuels qui résulteraient de la contestation de la créance ;
- une *aide financière* : une avance peut être faite par le factor, qui retient une réserve technique égale à 20 ou 30 % du montant des factures ;
- une *aide contre l'insolvabilité* : le factor assume le risque d'insolvabilité dans les limites du contrat.

8° Les sociétés de récupération amiable de créance (voir Annexe 10)

Vous pouvez faire appel à de telles sociétés qui procéderont, en votre nom, à la récupération de créances auprès de vos débiteurs. Le recours à ces sociétés de récupération vous permet d'économiser le temps et l'énergie qu'exige le suivi des lettres de rappel et mises en demeure.

Néanmoins, il s'agit uniquement d'inviter de manière plus ou moins insistante le mauvais payeur à s'acquitter de sa dette dans les plus brefs délais. Les sociétés de récupération de créance n'ont pas de compétence pour diligenter une procédure judiciaire lorsque la poursuite amiable du paiement de la dette est un échec.

Sachez que cette profession est aujourd'hui régie par la loi du 20 décembre 2002 qui fixe des règles de conduite afin d'éviter des abus.

b) Identifier son client

Une bonne gestion des créances requiert une bonne identification de la clientèle. La pratique révèle que, trop souvent, on se contente d'informations partielles lors de la conclusion de la commande, alors qu'il est aisé de demander des renseignements complets à ce moment.

Idéalement, il faudrait au moins disposer des informations suivantes avant de conclure une affaire :

- identité précise du client : si c'est une personne physique, on demandera son nom, prénom, adresse complète et l'adresse de ses activités (magasins, entrepôt...); s'il s'agit d'une société, sa dénomination sociale, l'identité de ses administrateurs, sa forme juridique, l'adresse de son siège social... ;
- numéro d'entreprise ;
- numéro de TVA ;
- numéro d'enregistrement comme entrepreneur ;
- le client est-il propriétaire des bâtiments, des machines, des véhicules ? (par exemple, le privilège du bailleur s'étend sur tous les biens introduits dans les lieux loués) ;
- les derniers comptes annuels ont-ils été déposés ?

c) Evaluer la solvabilité de son client (voir annexe 3)

Qu'il s'agisse pour le créancier d'évaluer la réponse à donner à une demande de délai ou de décider de conclure une affaire, l'évaluation de la solvabilité de son client est fort importante.

S'il s'agit d'un client habituel ou, du moins, avec lequel il a déjà traité auparavant, le créancier vérifiera sa régularité antérieure et ses habitudes de paiement.

Il est en effet des clients qui, de manière quasiment systématique, paient avec des retards importants, voire uniquement sur procédure, souvent parce que la nature de leurs activités les expose à des difficultés de trésorerie périodiques ou chroniques.

Si le client est inhabituel ou s'il en est à sa première incartade en sorte que le créancier en ignore la cause, il sera nécessaire de recourir à des *moyens d'informations externes*.

Ainsi, il est possible de se renseigner sur la santé financière d'un client : il existe des banques de données spécialisées dans les renseignements commerciaux et susceptibles, contre rémunération bien sûr, de fournir essentiellement à charge des sociétés commerciales, des renseignements tels que les derniers comptes annuels publiés, les relations bancaires, les habitudes de paiement, les procédures subies, l'identité des administrateurs et la répartition du capital social, etc.

Comme pour toute banque de données, la qualité des résultats dépendra assurément de la manière dont elle est approvisionnée en renseignements.

Quelques exemples :

- *La Centrale des Bilans de la Banque Nationale* qui, sur demande et contre paiement, délivre copie des derniers comptes annuels déposés ou indique que cette formalité n'a pas été remplie, ce qui est toujours un signe alarmant.
- *Le Moniteur du Commerce belge* publie la liste des protêts dressés en cas de non-paiements d'effets commerciaux, autre signal alarmant.
- *Le Fichier des Saisies* : accessible aux seuls avocats, huissiers de justice et notaires (article 1391 du Code judiciaire), le fichier des saisies, tenu dans chaque arrondissement judiciaire au greffe du Tribunal de première Instance (art. 1390), comporte la mention des différentes procédures de saisies conservatoires ou exécution pratiquées dans les trois dernières années à charge des personnes domiciliées dans l'arrondissement. Lorsque le débiteur est un commerçant (personne physique ou morale), il y a lieu également d'interroger le fichier des saisies tenu au greffe du Tribunal de commerce dans le ressort duquel il est inscrit. Cette consultation permettra non seulement de connaître les poursuites dont fait l'objet le client (pour autant qu'elles aient donné lieu à saisie), mais également l'éventuel droit de préférence dont bénéficieraient les autres créanciers (privilege du fisc, gage sur fonds de commerce, hypothèque, ...).
- *L'Administration de l'Enregistrement*. Par une procédure d'interrogation quelque peu compliquée par le fait qu'il n'existe pas dans notre pays d'organisme centralisant les propriétés immobilières de chacun, il est possible de connaître les immeubles dont le client est propriétaire sur le territoire belge.
- Une interrogation de *la Conservation des Hypothèques* permettra de savoir si le ou les immeubles que possède le débiteur sont hypothéqués, au profit de qui et pour quels montants.
- *Une enquête de solvabilité* : il existe des agences spécialisées de détectives privés qui procèdent à des enquêtes sur la solvabilité. Elles sont surtout utiles pour la recherche des revenus professionnels ou de remplacement des débiteurs.
- *La Banque Centrale de la Sécurité Sociale*. Via cet organisme, il est possible de connaître l'identité de l'employeur de son débiteur (pour peu qu'il en ait un, bien sûr). L'interrogation n'est toutefois possible que lorsque l'on dispose contre l'intéressé d'un titre, soit un jugement ou un arrêt, définitif, c'est-à-dire qui n'est plus susceptible de voie de recours. Cette interrogation n'est donc possible qu'au stade de l'exécution.

d) Conclusion

Etes-vous sûr de bien connaître votre client ? Disposez-vous au moins de quelques informations sur lui et sur sa solvabilité ? Si vous avez un doute sur la solvabilité d'un client, interrogez une banque de données pour connaître sa solvabilité.

Si vous craignez un impayé, pourquoi ne pas contracter une assurance-crédit ou recourir au factoring ?

PARTIE II - LA GESTION DES CREANCES

- Le rappel de paiement

- a) Définition
- b) Loi du 2 août 2002 sur le retard de paiement des créances commerciales
- c) Conseils pratiques
- d) Conclusion

- La mise en demeure

- a) Définition
- b) Formes
- c) Effets
- d) Les 4 réactions possibles du débiteur
- e) Injonction de payer
- f) Conclusion

- Les saisies conservatoires

- a) Définition
- b) Effets
- c) Durée de validité
- d) Conditions à respecter
- e) Saisies praticables sans autorisation du juge
- f) Les différentes saisies conservatoires
 - 1. La saisie conservatoire mobilière
 - 2. La saisie-arrêt conservatoire
 - 3. La saisie conservatoire immobilière
- g) Conclusion

LE RAPPEL DE PAIEMENT

Préalable indispensable

En général, le rappel est paradoxalement l'étape la plus difficile psychologiquement pour un entrepreneur. La plupart d'entre eux ont beaucoup de difficultés à envoyer des rappels à leurs clients de peur de les indisposer.

Examinons dans un premier temps l'aspect juridique, avant de passer à l'aspect psychologique.

a) Définition

L'envoi de rappels ou de relevés de comptes est le signe de la volonté du créancier d'obtenir le paiement de ce qui lui est dû.

Généralement, le créancier, lorsqu'il se heurte au non paiement de sa facture, tentera d'abord lui-même d'obtenir amiablement le paiement par le débiteur en lui adressant des *rappels écrits ou téléphoniques*.

Sans réelle valeur juridique, le rappel sera de préférence adressé par écrit et par courrier recommandé.

Si l'inexécution persiste, le créancier devra alors passer à la vitesse supérieure, c'est-à-dire sommer dans les formes légales le débiteur de payer. C'est la *mise en demeure* au sens strict.

En effet, le principe est que la seule survenance de l'échéance d'une dette de somme n'a pas de conséquence sur le plan du droit. Sauf stipulation contraire, pour que le paiement puisse être exigé, il faut que le débiteur ait été officiellement mis en demeure de payer.

b) Loi du 2 août 2002 sur le retard de paiement des créances commerciales

En principe, des intérêts de retard, appelés également moratoires, sont dus soit au taux conventionnel stipulé dans le contrat liant les parties, soit au taux légal fixé par la loi, actuellement de 7 %.

La loi du 2 août 2002 prévoit un régime spécial qui s'applique à tous les paiements effectués en

rémunération de transactions commerciales opérées entre entreprises ou entre entreprises et pouvoirs publics pour la fourniture de biens ou la prestation de services.

A défaut de stipulations contractuelles, le paiement de la transaction doit être effectué dans un délai de 30 jours qui prend cours le lendemain de la réception de la facture, ou de la réception, ou de l'agrégation de la marchandise ou du service.

En cas de paiement en dehors de ce délai, le créancier a droit, à compter du jour suivant la fin de l'échéance, de plein droit et sans mise en demeure, au paiement d'un intérêt au taux directeur, fixé en 2005 à 9,5 %. (Le taux directeur est publié par avis au Moniteur Belge par le Ministre des Finances).

Le créancier est en droit également de réclamer au débiteur un dédommagement raisonnable pour tous les frais de recouvrement pertinents encourus par suite du retard.

Ce régime ne s'applique que dans l'hypothèse où les parties n'ont pas expressément visé ces questions dans leur contrat.

A l'inverse de la législation sur la protection du consommateur qui interdit les clauses abusives qui préjudicient le débiteur, la loi du 2 août 2002 protège le créancier. En effet, le juge a le pouvoir de réviser une clause contractuelle qui constitue un abus manifeste à l'égard du créancier compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux et de la nature des produits ou services.

c) Conseils pratiques

Que faire une fois passée l'échéance de la créance ?

C'est une question cruciale. La réponse est pourtant simple : envoyer un (ou deux) rappel. Pas plus ! En effet, envoyer rappel sur rappel risque de vous discréditer (en pratique deux rappels suffisent pour mettre de l'ordre). Mais le rappel doit être ferme. Il doit faire son effet.

Quelques conseils utiles :

- Ne pas accorder de délai de paiement sans reconnaissance de dette en bonne et due forme ;
- Ne pas laisser traîner les créances trop longtemps. Plus le temps s'écoule, plus elles deviennent mauvaises ;
- Ne pas laisser tomber les créances d'un faible montant. Cela se sait très vite dans le "milieu" où vous travaillez et le pli sera vite pris. Malgré les frais, il vaut mieux poursuivre les mauvais payeurs. A terme, c'est payant ;

- « Automatiser » la gestion de vos créances ou la confier à une société de recouvrement qui n'est pas en contact avec vos clients. Vos créances seront gérées plus objectivement.
- Se réserver une preuve écrite de toute démarche auprès du débiteur.

d) Conclusion

Le rappel est la manifestation de votre volonté d'être payé.

Il importe dès lors de conserver une trace écrite : adressez un rappel par écrit et par lettre recommandée.

LA MISE EN DEMEURE

La vitesse supérieure

a) Définition

Au sens strict, "mettre en demeure" c'est sommer dans des formes légales le débiteur de payer.

La mise en demeure représente une étape essentielle de la procédure de récupération de créance. En effet, pour que le créancier puisse exiger le paiement de sa créance en justice, il faut que le débiteur ait été officiellement (sauf stipulation contraire) mis en demeure de payer. La seule survenance de l'échéance d'une dette de somme n'a pas de conséquence sur le plan du droit.

b) Formes de la mise en demeure

En matière civile (c'est-à-dire dans le cadre de relations entre particuliers), la mise en demeure doit être réalisée par une sommation d'huissier de justice ou un acte équivalent (article 1139 du Code civil).

En matière commerciale, la mise en demeure peut être faite par tous moyens. D'un point de vue théorique, une simple lettre, un fax, un courrier électronique peuvent suffire.

Il importe toutefois que la mise en demeure fasse apparaître clairement et sans équivoque la volonté du créancier d'être payé et que la preuve de son envoi puisse être rapportée. L'expédition par recommandé est donc préférable.

c) Effets de la mise en demeure

Comme nous l'avons précisé ci-avant, l'effet essentiel de la mise en demeure est d'être l'étape préliminaire pour obtenir l'exécution forcée, c'est-à-dire la condamnation du débiteur à payer la somme due.

Le second effet de la mise en demeure est de rendre le débiteur redevable des intérêts moratoires, c'est-à-dire des intérêts destinés à compenser les dommages causés par le retard dans l'exécution. Mettre en demeure doit faire « courir les intérêts de retard » et « activer » une clause pénale.

Comme signalé plus haut, la simple survenance de l'échéance de paiement ne fait pas courir de plein droit de tels intérêts moratoires.

Entre commerçants, la loi du 2 août 2002 prévoit qu'à défaut de stipulations contraires, le paiement doit être effectué dans un délai de 30 jours. En cas de retard, les intérêts fixés à 9,5% (taux 2005) courent de plein droit et sans mise en demeure.

Attention

Il s'agit là des principes de base en droit commun, principes non impératifs. Il est donc permis d'y déroger. Prévoyez donc contractuellement, c'est à dire dans vos conditions générales de vente, que la simple survenance du terme de paiement fera courir les intérêts moratoires et la clause pénale.

d) Les 4 réactions possibles du débiteur

Le débiteur peut réagir à la mise demeure de quatre façons :

1. Soit il paie ce qui lui est réclamé et les choses en restent là (tout est bien qui finit bien).
2. Soit il conteste la dette, c'est-à-dire qu'il oppose à cette « sommation de payer » une défense « au fond », soutenant par exemple que la chose livrée et facturée ne correspond pas à ce qui avait été commandé ou est atteinte d'un vice.

Dans cette hypothèse, un débat au fond va se nouer, éventuellement par voie judiciaire et avec expertise. Retenons toutefois que, parallèlement à cette procédure au fond, le créancier qui considérerait que son client développe son argumentation dans le but de retarder indûment le paiement et craindrait de se retrouver face à un insolvable le jour où il disposera d'un jugement contre lui, pourra, s'il justifie cette crainte par suffisamment d'éléments (par exemple l'état d'endettement actuel du client) solliciter du juge des saisies l'autorisation de procéder à une saisie conservatoire (voir infra).

3. Soit il reconnaît la dette et, arguant de difficultés de trésorerie, sollicite des facilités de paiement, à savoir un "terme de grâce", c'est-à-dire un délai complémentaire pour effectuer le paiement entier ou des "termes et délais", c'est-à-dire l'autorisation de régler sa dette en plusieurs fois selon un rythme qu'il précise.

Dans ce cas, la situation du créancier est assurément meilleure que dans l'hypothèse précédente : il disposera d'une reconnaissance de dette qui facilitera grandement

toutes les procédures, conservatoires ou au fond, qu'il pourrait devoir mener ultérieurement s'il refuse son accord ou si l'accord pris n'est pas respecté.

L'appréciation de la réponse à donner à la demande de délai est laissée au créancier.

Deux remarques s'imposent toutefois :

- Lorsque l'offre consiste en un paiement étalé sur six mois ou moins, il est préférable de l'accepter car, en cas de refus, la seule solution serait d'agir judiciairement et, dans ce cas, la tendance générale des cours et tribunaux est d'accorder ce type de délai.
- A l'inverse, si l'offre consiste en des paiements si réduits qu'ils ne couvrent même pas les intérêts produits par la créance, elle doit être rejetée sans risque de voir une juridiction contraindre le créancier à l'accepter. La Cour de Cassation a en effet jugé qu'une telle décision reviendrait en réalité à obliger le créancier à consentir une remise de dette, ce qui n'est pas dans le pouvoir du juge.

Entre ces deux extrêmes, le créancier déterminera son attitude en fonction de ses propres possibilités de trésorerie d'une part et de celles de son client d'autre part, après avoir, le cas échéant, invité celui-ci à les justifier.

Une solution pratique pour prémunir le créancier contre toute nouvelle perte de temps dans l'hypothèse où les délais consentis ne seraient pas respectés est de recourir à la tentative de conciliation pour faire acter l'accord pris dans un procès-verbal qui, en cas de non-exécution, lui permettra de poursuivre l'exécution de droit.

4. Soit le client ne réagit d'aucune manière, laissant la mise en demeure lettre morte ou même ne retirant pas à la poste l'envoi recommandé (dans ce cas, bien que la mise en demeure soit juridiquement valable, il est conseillé, au "retour" du pli recommandé, d'en réexpédier une copie par pli simple, qui sera, elle, distribuée en tout état de cause).

e) Injonction de payer (annexe 7)

Lorsque le fournisseur a une créance inférieure ou égale à la somme de 1860 EUR et qu'elle paraît justifiée par un écrit émanant du débiteur, il existe une procédure simplifiée pour obtenir la condamnation du débiteur par le juge de paix.

Il s'agit de la procédure sommaire d'injonction de payer.

Le fournisseur doit adresser une sommation de payer dans un délai de 15 jours, soit signifiée par exploit d'huissier, soit envoyée par recommandé avec accusé de réception.

Une fois ce délai expiré, l'avocat du fournisseur peut introduire la requête devant le juge de paix.

Cette procédure réduit les frais de justice et accélère le règlement du litige. Elle reste néanmoins marginale par rapport au mode normal d'introduction d'une procédure en récupération de créances par une citation introductive d'instance. Pour y recourir, il faut que la créance soit incontestable et que le juge puisse évaluer sur base d'un écrit émanant du débiteur que celui-ci ne conteste pas être redevable du montant réclamé.

f) Conclusion

La mise en demeure est une étape légale essentielle pour obtenir le paiement de votre créance. Il y a lieu de respecter une certaine forme de rédaction.

Consultez en annexe nos modèles de lettres de mise en demeure et adaptez les (annexe 8).

LES SAISIES CONSERVATOIRES

S'octroyer des garanties d'être payé

a) Définition

La saisie conservatoire est une mesure qui donne la possibilité à un créancier de se prémunir contre l'insolvabilité éventuelle de son débiteur dans l'attente de l'obtention d'un titre exécutoire qui lui permettra d'être payé.

Cette mesure n'a donc pas pour effet d'obtenir un paiement grâce à la vente forcée de l'objet saisi mais seulement de rendre le bien saisi indisponible pour le débiteur saisi.

b) Effets

- A l'égard du saisi

L'indisponibilité des biens créée par la saisie conservatoire *empêche le débiteur saisi de vendre, détruire ou détourner tout ou partie de ces biens* (même si leur valeur dépasse largement le montant à concurrence duquel la saisie est pratiquée) sans l'accord du saisissant sous peine de poursuites pénales (article 507 du Code pénal).

L'indisponibilité aura pour conséquence de paralyser dans une certaine mesure l'activité économique du saisi qui pourra donc être incité à effectuer le paiement réclamé pour obtenir la mainlevée de la saisie. La saisie conservatoire exerce donc en quelque sorte sur le saisi un effet de pression.

- A l'égard des autres créanciers éventuels

L'indisponibilité ne profite toutefois pas uniquement au premier saisissant. Un autre créancier peut par la suite saisir à nouveau le même bien et profiter ainsi de l'indisponibilité. De plus, si le bien saisi est grevé d'un privilège ou d'une hypothèque, il en sera tenu compte lorsque le bien saisi sera vendu (par exemple après la transformation de la saisie conservatoire en saisie exécution) de telle sorte que le créancier saisissant ne bénéficiera du prix de vente qu'après remboursement du créancier hypothécaire ou privilégié.

- Conclusion : une solide incitation à payer !

Le débiteur qui voudrait éviter les désagréments de cette indisponibilité n'aura donc pas d'autre recours que de payer son créancier (auquel cas, ce dernier devra bien entendu donner mainlevée de la saisie) ou de solliciter du juge des saisies de cantonner le montant à concurrence duquel la saisie est pratiquée. Le juge fixera les modalités de ce cantonnement qui se fera soit à la Caisse des dépôts et consignations, soit entre les mains d'une personne désignée par le Juge des saisies (tel l'huissier qui a pratiqué la saisie). Il est également loisible aux parties, en cas d'accord, de bloquer une somme d'argent sur un compte joint ouvert aux noms des deux parties ou de leurs conseils auprès d'un établissement de crédit.

Le cantonnement vaudra paiement dans le chef du débiteur et arrêtera donc le cours des intérêts. Dès lors, si par la suite le créancier obtient un titre exécutoire à charge de son débiteur, le montant cantonné lui sera acquis sans qu'un autre créancier ne puisse prétendre à tout ou partie du montant cantonné. Il constitue donc une garantie de paiement même s'il n'est pas immédiat.

Le cantonnement amiable, a contrario, ne vaut pas paiement et n'arrête pas le cours des intérêts. La somme bloquée reste dans le patrimoine du débiteur.

c) Combien de temps la saisie reste-t-elle valable ?

Une saisie conservatoire conserve en principe ses effets pendant trois ans. A l'expiration de ces trois années, la saisie cesse de plein droit à moins qu'elle n'ait été renouvelée.

d) Conditions pour pouvoir exercer une saisie

Pour pouvoir pratiquer une saisie conservatoire, plusieurs conditions doivent être réunies.

1. Tout d'abord, la créance doit être "*certaine, exigible et liquide ou susceptible d'estimation provisoire*" (article 1415 du Code judiciaire).
 - Une créance est considérée comme certaine lorsqu'elle se présente de manière apparente avec des éléments suffisants de certitude. Il suffit qu'elle soit justifiée même sommairement et qu'elle apparaisse réelle (telle une créance représentée par une facture, une reconnaissance de dette, une traite, etc...).

Une contestation soulevée par le débiteur ne fera pas nécessairement perdre à la créance son caractère certain. Il faut que cette contestation revête un

sérieux suffisant. Ainsi, si la contestation est tardive (par exemple, seulement au moment où le paiement est réclamé) ou n'est étayée par aucun élément probant, elle n'aura pas d'influence sur le caractère certain de la créance (du moins au niveau du juge des saisies qui n'est pas compétent pour apprécier le fond de l'affaire).

- La créance doit être exigible, donc actuellement due. Une exception existe toutefois à cette exigence lorsque le créancier accorde à son débiteur un terme de grâce (un délai de paiement). Dans ce cas, il peut, si la récupération de sa créance semble en péril en raison de circonstances nouvelles, solliciter l'autorisation de saisir conservatoirement son débiteur.
 - Quant au caractère liquide de la créance, il implique que son montant doit être déterminé ou à tout le moins déterminable.
2. Il faut que le créancier justifie "*de la célérité de son cas*" (article 1413 du Code judiciaire) c'est-à-dire qu'il justifie de l'existence de circonstances qui lui font sérieusement craindre la mise en péril du recouvrement de sa créance par l'organisation (actuelle ou future) ou la survenance (actuelle ou future) de l'insolvabilité de son débiteur.
- Tel sera par exemple le cas si le débiteur a déjà fait l'objet de nombreuses saisies ou protêts, s'il présente un bilan catastrophique ou s'il ne possède pratiquement plus aucun actif.
3. Une saisie conservatoire ne peut en principe être pratiquée (ou renouvelée à l'expiration du délai de trois ans) que sur base d'une autorisation préalable donnée par le Juge des saisies (du lieu où la saisie devra être pratiquée ou, en cas de saisie-arrêt, du lieu du domicile du débiteur saisi, à moins que le domicile du débiteur saisi ne se trouve à l'étranger ou soit inconnu. Dans ce cas, il s'agit du lieu d'exécution de la saisie) statuant sur requête unilatérale déposée par le créancier et dans laquelle celui-ci aura justifié de l'existence des conditions ci-dessus (une seule requête doit être déposée même si plusieurs types de saisies conservatoires sont envisagés).
- Cette requête doit nécessairement être signée par un avocat.
 - Le juge des saisies appréciera au vu des documents produits à l'appui de la requête et des éléments exposés dans celle-ci si les conditions ci-dessus semblent réunies. Il doit rendre sa décision au plus tard dans les huit jours du dépôt de la requête.
 - La décision du juge des saisies est susceptible de recours tant de la part du créancier (appel) que du débiteur saisi qui en prendra connaissance à l'occasion de la saisie (opposition).

- Il est donc possible que, dans le cadre d'une opposition introduite par le débiteur saisi, le Juge revienne sur sa décision sur base des éléments qui lui seront fournis par le débiteur. Si l'attitude du créancier lui semble abusive, le Juge des saisies pourra même le condamner au paiement de dommages et intérêts en faveur de son débiteur (notamment lorsque le créancier aura présenté dans sa requête une situation manifestement tronquée ou incomplète pour emporter la conviction du Juge ou lorsqu'il aura maintenu une saisie qui ne se justifiait plus).

e) Saisies praticables sans autorisation préalable du juge

Dans certains cas, il est possible d'inviter un huissier à procéder à une saisie conservatoire sans solliciter au préalable l'autorisation du Juge des saisies.

Il s'agit tout d'abord de l'hypothèse où le créancier dispose déjà à l'égard de son débiteur d'un jugement même non définitif ou non exécutoire par provision. Tout jugement vaut en effet, selon l'article 1414 du Code judiciaire, autorisation de saisir conservatoirement pour les condamnations ("liquides") prononcées, à moins qu'il ne l'exclue expressément.

Il existe également deux saisies particulières qui peuvent être pratiquées sans autorisation préalable du Juge des saisies.

- Il s'agit d'une part de la saisie-gagerie qui permet au bailleur de saisir conservatoirement les meubles garnissant les lieux qu'il loue un jour après la notification par un huissier d'un commandement de payer les loyers échus.
- Il s'agit d'autre part de la saisie-arrêt conservatoire pratiquée sur base d'un "titre privé "(soit un titre qui constitue la preuve d'une créance certaine, exigible et liquide comme une traite, une reconnaissance de dette ou, entre commerçants, une facture acceptée).

La saisie-arrêt conservatoire pratiquée sur base d'un titre privé présente un intérêt évident puisque elle peut être faite rapidement sans procédure préalable nécessitant l'intervention d'un avocat (cfr chapitre suivant).

Attention à ne pas abuser !

Le créancier devra pouvoir être en mesure de justifier de l'existence des conditions mentionnées au point 2 ci-dessus. Le débiteur pourra en effet solliciter auprès du Juge des saisies la mainlevée de la saisie pratiquée sans autorisation, en sollicitant le cas échéant, des dommages et intérêts si la saisie peut être considérée comme abusive.

f) Les différentes saisies conservatoires

Il existe trois types de saisie conservatoire.

1. la saisie conservatoire mobilière
2. la saisie-arrêt conservatoire
3. la saisie conservatoire immobilière

1. La saisie mobilière conservatoire

- Quels biens peut-on saisir ?

Cette saisie peut porter sur tous les meubles corporels appartenant au débiteur saisi, à l'exception de certains meubles énumérés par la loi (article 1408 du code judiciaire).

Ne peuvent pas être saisis :

1. le coucher nécessaire ;
2. les vêtements ainsi que les meubles nécessaires pour les ranger ;
3. la machine à laver et un fer à repasser ;
4. les appareils nécessaires au chauffage, la table et les chaises ;
5. la vaisselle et les ustensiles de ménage ;
6. le frigo, le gaz et le feu ;
7. un appareil d'éclairage par chambre habitée ;
8. les objets nécessaires aux membres handicapés de la famille ;
9. les objets affectés à l'usage des enfants ;
10. les appareils d'entretien des biens (aspirateur) ;
11. les livres et autres objets nécessaires à la poursuite des études ;
12. les biens indispensables à la profession jusqu'à la valeur de 2500 EUR ;
13. les objets servant à l'exercice du culte ;
14. les aliments et combustibles nécessaires à la famille pendant 1 mois ;
15. une vache, douze brebis ou chèvres, vingt quatre animaux de basse-cour.

Il existe également d'autres biens qui ne peuvent pas être saisis non plus. Ainsi, un conjoint ne peut-il pas laisser saisir les biens qui garnissent l'habitation familiale et qui appartiennent à l'autre conjoint.

Un créancier ne peut pas pratiquer de saisie sur les biens d'un failli. Il en est de même pour les biens que le juge interdit d'aliéner.

Ces meubles "protégés" constituent en quelque sorte le "minimum vital" pour le débiteur saisi, que ce soit pour sa vie courante ou pour son travail (le débiteur pouvant conserver "des biens indispensables" à l'exercice de sa profession jusqu'à une valeur de 2500 EUR sauf si ces biens sont impayés et que la saisie a précisément pour objet de récupérer le prix impayé).

A noter que ces exceptions à saisie ne portent que sur des biens appartenant à des personnes physiques. Une saisie peut toujours être pratiquée sur des biens appartenant à des personnes morales.

- **Combien de temps la saisie reste-t-elle valable ?**

La saisie pratiquée n'est valable que pour une durée de *trois ans* à compter de la date de la décision autorisant la saisie ou à défaut de décision, à dater de l'exploit.

Passé ce délai, la saisie cesse de produire effet à moins que le créancier ait obtenu l'autorisation de la renouveler avant l'expiration de ce délai.

- **Que peut faire le débiteur pendant la saisie ?**

Durant ces trois ans, le débiteur saisi ne peut disposer du bien (le vendre, le donner, le prêter...) sans l'accord de son créancier sous peine de poursuites pénales (l'acte de saisie doit mentionner le texte du Code pénal punissant cette infraction, de telle sorte que le débiteur saisi sera inévitablement averti de son existence).

Cette interdiction de vente connaît néanmoins quelques exceptions :

- C'est le cas des biens périssables qui peuvent être vendus avec la permission du Juge des saisies, le prix étant alors versé à la Caisse des dépôts et consignations le temps que la saisie soit levée ou transformée en saisie exécution.
- C'est aussi le cas des stocks que le débiteur saisi peut continuer à utiliser, à condition de les reconstituer au fur et à mesure.

Ces exceptions sont cependant généralement méconnues, de telle sorte que face à une saisie, le débiteur craindra vraisemblablement les effets de la saisie et paiera pour en obtenir la mainlevée.

- **Quelques autres conseils utiles**

- ◆ Il peut être intéressant d'inviter spécialement l'huissier à saisir les stocks en les *décrivant* de la manière la plus précise possible. Une telle saisie sera en effet sans doute plus efficace (sur le plan de la pression à charge du débiteur) pour les raisons explicitées ci-dessus qu'une saisie des seules machines que le débiteur ne pourra certes pas vendre mais qu'il pourra continuer à utiliser.
- ◆ Toutefois, si le créancier saisissant a de bonnes raisons de croire que le débiteur fera disparaître les biens qui seront saisis, il peut solliciter dans le cadre de la procédure d'autorisation, la désignation d'un *séquestre* (un tiers qui sera gardien de tout ou partie des meubles saisis). Cette mesure est toutefois exceptionnelle.

Elle occasionnera en outre des frais importants qui seront payés par privilège et qui diminueront donc d'autant les chances du créancier d'être payé. Elle est parfois sollicitée à propos de véhicule impayé.

- Quels sont les autres avantages d'une saisie ?

Un autre intérêt de la saisie conservatoire mobilière est que si un autre créancier ou débiteur pratique à son tour une saisie exécution et fait procéder à la vente forcée du bien saisi, l'huissier chargé de la vente et donc de la répartition du prix devra tenir compte, lors de cette répartition, de la créance du créancier qui a pratiqué la saisie conservatoire. Le montant revenant à ce créancier sera conservé par l'huissier jusqu'à l'obtention d'un titre exécutoire à moins que le débiteur ne marque son accord sur le paiement immédiat du créancier.

2. La saisie-arrêt conservatoire

- Dans quels cas puis-je opérer une saisie-arrêt ?

Rappelons tout d'abord qu'une saisie-arrêt conservatoire peut être pratiquée dans certains cas sans devoir au préalable solliciter l'autorisation du juge des saisies (comme c'est toujours le cas en matière de saisie mobilière ou immobilière).

Il s'agit de l'hypothèse où le créancier dispose d'un titre privé à charge de son client mauvais payeur. Par titre privé, on entend un titre qui constitue la preuve d'une créance certaine, exigible et liquide comme une traite, une reconnaissance de dette ou, entre commerçants, une facture acceptée.

Il y aura acceptation expresse de la facture lorsque, par exemple, elle comporte une mention émanant du débiteur telle que "pour accord" ou que le débiteur a accusé réception de la facture sans la contester. Quant à l'acceptation tacite, elle découlera du silence (donc de l'absence de protestation) dans un délai raisonnable qui peut être clairement indiqué dans les conditions générales de la facture du débiteur après réception de la facture ou la possession par celui-ci de la marchandise livrée, du paiement partiel de la facture sans justification de la retenue, de l'inscription dans la comptabilité du client de la facture, etc....

Il est en outre important de facturer rapidement les prestations ou ventes accomplies car une facturation tardive peut parfois être considérée comme suspecte par le Juge et est de toute façon généralement source de contestations, le client ne se souvenant pas toujours (ou feignant de ne pas se souvenir) de l'objet exact de la facturation. Il a également été jugé qu'une facture ne comportant pas une inscription précise de la prestation fournie ne pouvait, même en l'absence de protestations, être considérée comme acceptée.

En cas de demande de report d'échéance ou de termes et délais de la part de votre client débiteur, il est donc important d'obtenir son acceptation de la facture ou une reconnaissance de dette puisque toutes deux permettront, si le débiteur ne respecte pas ses engagements, de procéder à la saisie-arrêt sans autorisation préalable du Juge.

- Sur quoi peut porter la saisie-arrêt ?

Elle peut porter sur toute créance, même à terme, conditionnelle ou litigieuse, détenue par le débiteur. Ainsi, la saisie concerne :

- Les comptes bancaires de votre client débiteur

En ce cas, elle porte sur le solde créditeur du compte au jour de la saisie (si le compte est débiteur à cette date, il n'y a pas d'actif saisissable). En principe donc, la saisie ne porte pas sur les sommes portées en compte postérieurement à la saisie, sommes qui pourront donc être utilisées par le saisi (quoi que la tendance des banquiers est de geler la totalité du compte, ce qui renforce "l'effet pression" de la saisie).

A noter que, lorsque le client débiteur dispose d'une ouverture de crédit qui n'est pas totalement utilisée, il n'est pas possible de pratiquer une saisie-arrêt sur cette portion de crédit non utilisée (tant qu'il n'y a pas appel au crédit par le débiteur, il n'a pas de créance à l'égard de son banquier).

- Les sommes dues par les clients de votre client débiteur

Il est important de connaître les personnes avec lesquelles vos clients traitent habituellement. Rappelons également que si votre client est également votre fournisseur, vous pouvez faire jouer la compensation entre vos créances et les sommes que vous lui devez.

- Les actions nominatives que votre client détient

En ce cas, la saisie aura pour objet les dettes de la société envers le titulaire de parts.

- Il n'est pas rare que votre client invoque qu'il attend un paiement de la TVA pour vous régler. En ce cas, vous pourriez être tenté de pratiquer une saisie-arrêt entre les mains de la TVA pour être certain de bénéficier de ce remboursement. Sachez toutefois que ce type de saisie est généralement inefficace. La TVA ne rembourse généralement les sommes dues qu'à la suite d'un contrôle fiscal qui pourrait être bâclé par le client débiteur qui sait que le bénéfice du contrôle lui échappera en raison de la saisie ...

- De même, il n'est généralement pas intéressant de pratiquer une saisie-arrêt entre les mains de l'Etat Belge sur des sommes dues à votre client. En effet, en ce cas, le dossier est confié au service comptable du contentieux qui n'agit pas rapidement ou émet des contestations qui retardent d'autant le paiement. La faillite de votre débiteur risque donc d'avoir été prononcée avant que le paiement n'intervienne.

- Quels sont les biens insaisissables ?

Dans certains cas, la loi limite le caractère saisissable d'une créance (articles 1409 à 1410 du code judiciaire). Ainsi, sont entièrement insaisissables :

1. les prestations familiales ;
2. les pensions d'orphelins ;
3. les allocations au profit des handicapés ;
4. les indemnités versées à la suite d'un litige relatif au travail ;
5. les indemnités payées à titre de frais médicaux ;
6. le revenu garanti aux personnes âgées ;
7. les sommes payées à titre de minimum de moyens d'existence ;
8. les sommes payées à titre d'aide sociale par les centres publics d'aide sociale.

Rémunérations partiellement insaisissables

Plafonds des tranches de rémunération nette	quotité saisissable ou cessible
sur la partie de la rémunération n'excédant pas 889 EUR	0 €
sur la partie de la rémunération supérieure à 889 EUR et n'excédant pas 954 EUR	20% (= max. 13 EUR)
sur la partie de la rémunération supérieure à 954 EUR et n'excédant pas 1053 EUR	30 % (= max. 30 EUR)
sur la partie de la rémunération supérieure à 1053 EUR et n'excédant pas 1152 EUR	40 % (= max. 40 EUR)
sur la partie de la rémunération supérieure à 1152 EUR	le tout

Ces montants doivent être augmentés de la somme de 54 EUR par enfant à charge.

(Montants applicables au 1^{er} janvier 2005)

Le tiers saisi devra verser régulièrement tous les montants au-dessus de ces minima à l'huissier de justice chargé de l'exécution jusqu'au règlement complet de la dette.

- Quelles sont les conséquences pour le tiers saisi ?

1. Il ne peut pas vendre le bien

Le tiers saisi ne pourra plus, à dater de la saisie entre ses mains, se défaire des sommes qui font l'objet de la saisie en faveur du débiteur saisi (ou du cessionnaire de la créance en cas de cession postérieure à la saisie).

S'il se défait néanmoins des fonds, le créancier saisissant pourra demander au juge des saisies qu'il soit déclaré débiteur de la somme à concurrence de laquelle la saisie a été pratiquée.

La saisie ne dispense toutefois pas le tiers saisi du paiement des intérêts moratoires dus le cas échéant à son créancier (le débiteur saisi). Il pourra donc solliciter du Juge des saisies de pouvoir consigner le montant de la créance saisie à la Caisse des dépôts et consignations ou entre les mains de l'huissier ayant pratiqué la saisie. Cette consignation vaudra paiement et arrêtera donc le cours des intérêts.

2. Il doit rédiger une déclaration

Le tiers saisi doit rédiger, dans les quinze jours de la saisie, une "déclaration de tiers saisi" dans laquelle il indiquera soit qu'il ne doit rien au débiteur saisi, soit le montant dû au débiteur saisi. A défaut, il pourra être déclaré par le Juge des saisies débiteur du montant à concurrence duquel la saisie a été pratiquée. Une déclaration doit donc être faite même si le tiers saisi ne doit rien au débiteur saisi.

Si le tiers doit une somme au débiteur saisi, la déclaration doit mentionner les causes et le montant de sa dette, la date de son exigibilité, ses modalités ainsi que, le cas échéant, les autres saisies déjà pratiquées entre ses mains sur la même somme. Le tiers saisi peut réclamer au débiteur saisi les frais que lui occasionne cette déclaration.

Le tiers saisi est tenu d'informer le créancier saisissant, si celui-ci lui en fait la demande, de l'augmentation des sommes qu'il doit au débiteur saisi. Pour les bloquer, néanmoins, une nouvelle saisie sera nécessaire.

- Conclusion

De facto, la saisie-arrêt n'est pas une solution très efficace, compte tenu de ces restrictions. En outre, les abandons de salaire en faveur de membres de la famille ont priorité sur toutes les autres saisies-arrêts. Dans ces conditions, la collusion est possible et la saisie-arrêt est souvent un coup d'épée dans l'eau.

3. La saisie immobilière conservatoire

- Sur quoi peut porter la saisie immobilière ?

Elle porte sur les immeubles du débiteur saisi, qu'ils soient hypothéqués ou non. Le problème est de pouvoir déterminer les immeubles dont un client est propriétaire.

En effet, il n'y a pas en Belgique de répertoire national mentionnant pour chaque personne les biens immeubles dont il est propriétaire. Il faut, pour cela, interroger plusieurs administrations qui ne répondront cependant pas toujours à un simple particulier.

Ce type de mesure a un effet très important. Une saisie immobilière conservatoire rendra en effet inopposable au créancier qui l'a pratiquée une hypothèque transcrite ultérieurement. En cas de vente de l'immeuble, le prix sera donc réparti de manière proportionnelle aux créances de chacun des créanciers sans que le créancier hypothécaire ne bénéficie d'un privilège.

- Quelle formalité particulière ?

L'ordonnance autorisant la saisie doit être suivie dans le mois par un exploit sous peine d'être réputée non avenue.

Cet exploit doit être transcrit dans le mois au bureau des hypothèques du lieu de la situation de l'immeuble.

- Que peut faire le débiteur ?

Le débiteur saisi pourra continuer à jouir de son immeuble, notamment en percevant à son profit les loyers (pour les bloquer, il sera nécessaire de pratiquer une saisie-arrêt conservatoire entre les mains du locataire).

En outre, vous serez certain d'être averti de la vente de l'immeuble saisi.

En effet, en cas de vente de l'immeuble, le notaire chargé de la passation de l'acte authentique sera tenu de consulter au greffe les avis de saisies et devra obtenir l'accord du créancier saisissant sur la vente de l'immeuble. Le créancier sera donc nécessairement averti en matière de saisie mobilière, car les ventes de meubles ont généralement lieu en dehors de la présence d'un notaire ou d'un huissier.

g) Conclusion

Si vous craignez à juste titre que votre débiteur ne dilapide son patrimoine et si votre créance est incontestable, procédez à une saisie conservatoire.

Cette mesure empêchera votre débiteur de disposer de ses biens (c'est-à-dire de les vendre, détruire...) en attendant le jugement ou le paiement de sa dette.

Une peine d'emprisonnement de 8 jours à 2 ans et une amende lui seront infligées s'il dispose de ses biens. Il en est de même pour tout tiers qui détruit ou élimine frauduleusement les biens dans l'intérêt du saisi.

Cependant, rappelez-vous que cette indisponibilité n'exclut toutefois pas l'usage par le débiteur des biens saisis.

PARTIE III - LA PROCEDURE JUDICIAIRE

- **Introduction**

- **La citation en justice**
 - a) La rédaction
 - b) Le juge compétent
 - c) Conclusion

- **L'instance**
 - a) L'audience d'introduction
 - b) De la mise en état à la plaidoirie
 - c) Le jugement
 - d) L'appel

INTRODUCTION

Si les mesures préventives n'ont pas amené de résultat, le créancier n'a plus d'autre recours que de s'engager dans la voie contentieuse pour obtenir contre son partenaire récalcitrant un jugement qu'il pourra ensuite mettre à exécution.

D'abord, il y a lieu d'évaluer l'intérêt d'une récupération par voie judiciaire.

En fait, pour juger de l'intérêt d'une action, plusieurs facteurs sont à prendre en considération :

- le montant de la créance (au moins 370 à 500 EUR) ;
- la solvabilité du débiteur ;
- la non-contestation de la créance par le débiteur ;
- le fait d'en faire une affaire de principe.

Si les trois premiers éléments appellent chacun une réponse positive, l'action en justice peut être conseillée. Le quatrième reste une appréciation émotionnelle qui est pourtant importante chez certains créanciers.

Dans le cas contraire, une analyse au cas par cas s'impose.

Il y a lieu de tenir également compte du coût d'un recouvrement judiciaire qui peut se détailler comme suit (voir annexe 6) :

- Les frais et honoraires d'avocat.
- Les frais de justice et les dépens (il s'agit des frais de greffe et d'huissier qui seront à charge de la partie succombante).
- L'indemnité de procédure (il s'agit d'un montant forfaitaire, destiné à rémunérer l'accomplissement de devoirs matériels, qui est alloué à la partie qui gagne son procès lorsqu'elle a été représentée par un avocat. Elle est due par la partie succombante).

LA CITATION

La convocation en justice !

Le mode normal d'introduction d'une procédure est la citation, notifiée par un huissier de justice.

a) Rédaction

La citation énonce l'identité des parties, le juge compétent (voir annexe 5) et les "*motifs*", c'est-à-dire un résumé des griefs formulés contre la partie citée.

La citation se termine par le "*dispositif*", c'est à dire la formulation précise de la demande de condamnation sur laquelle le juge devra statuer.

Dans le cas d'une simple récupération de créance, on mentionnera dans les motifs la convention ou la facture justifiant les sommes réclamées, la mise en demeure restée sans effet ainsi que les clauses contractuelles dont on demande l'application et, dans le dispositif, l'on précisera le montant exact réclamé en principal, les intérêts et, le cas échéant, la clause pénale.

Il ne faut pas oublier de réclamer les dépens et, si un avocat intervient, l'indemnité de procédure qui seront acquis à la partie qui triomphe.

Les frais d'avocat ne peuvent en principe pas être réclamés à la partie adverse, chacun prenant en charge ses frais de conseil et d'expert.

Néanmoins, depuis 2004, la Cour de Cassation a profondément modifié cette pratique en considérant qu'en matière contractuelle, les honoraires et frais d'avocat ou de conseil technique exposés par la victime d'une faute contractuelle peuvent faire partie intégrante du dommage subi donnant lieu à une indemnisation s'ils sont la suite nécessaire de l'inexécution de la convention.

La doctrine tend à dire qu'une partie préjudiciée en raison d'une faute extracontractuelle est également en droit de demander l'indemnisation de ses frais d'avocat ou d'expert.

Il s'agit d'un revirement jurisprudentiel que chaque tribunal applique de manière variable. Cette absence d'uniformisation par une loi qui laisse exister un certain degré d'incertitude ne doit pas empêcher le créancier ayant introduit une action contre son débiteur mauvais payeur de demander, au même titre que le paiement de la facture impayée et des intérêts de retard, le remboursement des frais et honoraires de son avocat.

Ceux-ci seront soit évalués *ex æquo et bono*, c'est-à-dire par une estimation globale raisonnable, soit sur base de l'état d'honoraires de son conseil dont le client accepte qu'il soit soumis au juge.

Tout justiciable peut rédiger lui-même une citation (voir exemple dans nos annexes), mais il est cependant recommandé de s'adresser à un professionnel tel qu'un avocat ou un huissier, habitué à préparer ce type d'actes, car pour qu'une procédure aboutisse favorablement, il importe qu'elle soit valablement et correctement introduite.

b) Le juge compétent (voir annexe 5)

Il convient d'abord, notamment, de déterminer le juge compétent pour connaître du litige.

Au niveau territorial, il s'agit normalement du juge du domicile du défendeur, c'est-à-dire de la partie citée, ou du juge du lieu où les obligations en litige sont nées (ou dans lesquels elles sont, ont été ou doivent être exécutées selon l'article 624 du Code Judiciaire). Cette règle n'est cependant pas impérative et l'on peut y déroger dans les conditions générales de vente.

D'un point de vue pratique, le fait de pouvoir assigner un adversaire devant les juridictions de son propre domicile ou établissement confère un avantage non négligeable : en effet, il sera plus aisé de suivre la procédure (consultation d'un avocat local, comparution aux audiences) et le juge ne sera en outre pas toujours indifférent aux enjeux que le litige peut présenter pour une entreprise de sa région.

Au niveau matériel, le choix du tribunal compétent dépend essentiellement, pour une récupération de créances, de deux critères :

- Il faut, d'une part, avoir égard au montant en jeu. Si les sommes réclamées dans le dispositif de la citation n'excèdent pas 1860 EUR, le litige sera porté devant le juge de paix (article 590 du Code Judiciaire).
- Pour les litiges dépassant ce montant (1860 EUR), il faut avoir égard à la qualité de l'adversaire.
 - Si le défendeur est commerçant, il sera assigné devant le tribunal de commerce.
 - S'il s'agit d'un particulier ne disposant pas d'une inscription au registre de commerce, il devra nécessairement être assigné devant le tribunal de première instance.

La compétence d'une juridiction par rapport à l'autre peut avoir, dans certains cas, une influence sur la rapidité avec laquelle l'affaire sera traitée.

Les tribunaux de commerce sont généralement réputés moins encombrés que les juridictions civiles. Les délais de fixation pour plaidoiries devant le tribunal de commerce

sont de deux à trois mois, alors que les délais de fixation devant le tribunal de première instance sont, suivant la chambre, de trois à six mois.

c) RESUME

L'exploit de citation est l'acte authentique de l'huissier de justice pour appeler une ou plusieurs parties devant un tribunal.

Seul l'huissier de justice est compétent pour remettre la citation au débiteur.

L'exploit de citation mentionne à peine de nullité :

1. les nom, prénom et domicile du demandeur;
2. les nom, prénom et domicile ou, à défaut de domicile, résidence du défendeur;
3. l'objet et l'exposé sommaire des moyens de la demande;
4. l'indication du juge qui est saisi de celle-ci;
5. l'indication des lieu, jour et heure de l'audience.

Il doit y avoir un délai d'attente minimum de 8 jours francs entre la date de la signification de la citation et le jour d'audience du tribunal.

L'INSTANCE

Comment se défendre devant le juge

Quel que soit le juge devant lequel l'affaire est portée, le déroulement de la procédure est identique. Elle se déroule en plusieurs phases que nous examinerons successivement ci-dessous : l'introduction, la mise en état contradictoire, les plaidoiries et enfin le jugement.

a) L'audience d'introduction

La citation mentionne une date à laquelle la partie citée est invitée à comparaître devant le tribunal désigné. Elle peut s'y rendre personnellement mais, en général, elle se fait représenter par un avocat qui interviendra également, par la suite, à chaque étape de la procédure. Lors de cette première audience, appelée audience d'introduction, diverses situations peuvent se présenter :

Procédure par défaut

Si la partie adverse dûment convoquée ne se présente pas devant le tribunal, le demandeur peut alors requérir un jugement "par défaut" contre elle. Le tribunal examine d'office certains moyens que la partie défaillante aurait pu invoquer pour sa défense, puis rend son jugement contre lequel le défendeur pourra former opposition.

Il ramènera ainsi l'affaire devant le même juge pour qu'elle soit traitée, cette fois-ci de façon contradictoire, c'est-à-dire en sa présence ou celle de son avocat.

Tout jugement par défaut peut faire l'objet d'une opposition. Le défaillant ne doit pas motiver les raisons pour lesquelles il n'a pas comparu à l'audience au cours de laquelle il a été condamné. La citation en opposition ne doit donc pas contenir la cause de son absence, mais bien les moyens de fait et de droit par lesquels il conteste la décision.

Lorsque vous avez obtenu une condamnation par défaut contre votre débiteur, sachez que ce jugement a une durée de validité d'un an. Vous devez donc dans l'année qui suit le jugement le faire signifier par exploit huissier.

A défaut, ce jugement deviendra caduc et vous devrez ramener l'affaire devant le juge.

Procédure contradictoire

Si la partie adverse se présente devant le tribunal, la procédure prend alors ce que l'on appelle un caractère contradictoire, par opposition à la procédure par défaut évoquée ci-dessus.

Ici aussi, le défendeur peut adopter plusieurs attitudes :

1^{ère} possibilité

Il reconnaît sa dette et sollicite des termes de paiement pour s'en acquitter. Le tribunal, après avoir entendu le demandeur, apprécie si le débiteur est malheureux et de bonne foi et si la proposition de remboursement qu'il formule est raisonnable. S'il estime que oui, il rend un jugement condamnant le défendeur aux sommes réclamées dans la citation et l'autorisant à se libérer de sa dette par des versements mensuels. Le jugement prévoit, en outre, une clause résolutoire expresse ce qui signifie qu'à défaut pour le débiteur de régler une seule mensualité à l'échéance prévue, il perdra le bénéfice des facilités qui lui ont été accordées. Le créancier pourra alors mettre immédiatement le jugement à exécution pour la totalité des sommes restant dues.

2^{ème} possibilité

Le défendeur conteste la dette et les parties doivent s'expliquer devant le juge. Ce débat n'a que très rarement lieu à l'audience d'introduction. Le plus souvent, l'affaire fait l'objet, à cette audience, soit d'une remise (report à date fixe) soit d'un renvoi au rôle (report sans date), afin de laisser aux parties le temps d'instruire le dossier.

b) De la mise en état jusqu'aux plaidoiries

Il appartient au demandeur de prouver le fondement de ce qu'il réclame au défendeur et, pour ce faire, il doit transmettre à ce dernier l'ensemble des pièces justifiant ses prétentions. Un document probant qui serait produit sans avoir été préalablement communiqué à l'adversaire devra être écarté des débats par le juge.

La partie adverse dispose ensuite d'un délai minimum d'un mois pour répondre à la citation et faire valoir son argumentation en rédigeant des conclusions. Alors que le demandeur est pressé d'obtenir le jugement qu'il attend, le défendeur est, quant à lui, souvent moins

enclin à mettre le dossier en état puisqu'il risque de se faire condamner.

Il peut cependant aussi prétendre que, loin d'être le débiteur du demandeur, c'est, au contraire, ce dernier qui lui reste redevable de quelque chose. Dans ce cas, il introduira lui-même une action dite "reconventionnelle" dans ses conclusions, pour obtenir la condamnation du demandeur.

Pour éviter les manœuvres dilatoires d'une partie qui n'aurait pas intérêt à diligenter la procédure, le Code judiciaire a prévu différents mécanismes destinés à contraindre une partie à conclure et à ne pas bloquer un dossier.

Les parties se voient ainsi imposer des délais pour établir leurs conclusions principales et y répondre par voie de conclusions additionnelles. La mise en état du dossier peut prendre plusieurs mois, mais en matière de récupération de créances, qui n'appellent en principe pas de trop longs débats, les choses peuvent aller au plus vite. Il va de soi que plus un dossier est complet et bien constitué dès le départ, plus son traitement en justice pourra être rapide et il importe donc de transmettre dès le départ à son conseil le plus d'informations possibles.

Lorsque toutes les conclusions ont été échangées, l'affaire est fixée à une audience du tribunal pour être plaidée. A cette date, demandeur et défendeur développent verbalement les arguments qu'ils ont déjà exposés par écrit et, conformément au principe de l'instance contradictoire déjà évoqué ci-dessus, aucun élément nouveau, inconnu de la partie adverse, ne peut être avancé dans le cadre de ces plaidoiries.

c) Le jugement

Le juge se donne ensuite le temps de la réflexion en mettant l'affaire en délibéré. Après un délai, qui peut varier de une semaine à deux ou trois mois selon la complexité de la cause et son degré d'urgence, il prononce son jugement en audience publique. Il n'est cependant pas nécessaire pour les parties de comparaître à cette date, une copie de la décision étant, en principe, automatiquement envoyée par le greffe du tribunal aux parties et à leur avocat dans les matières civiles et commerciales.

La simple copie ainsi transmise d'une décision accordant une condamnation contre la partie adverse ne permet cependant pas par elle-même de contraindre cette dernière au paiement en recourant à des mesures d'exécution.

Pour ce faire, le créancier doit d'abord disposer d'un titre exécutoire définitif, c'est-à-dire d'un jugement officiellement porté à la connaissance de l'adversaire et contre lequel celui-ci n'a pas exercé de recours.

A moins que la partie adverse ait officiellement acquiescé à la décision, celle-ci doit d'abord lui être signifiée par exploit d'huissier sur base de l'expédition du jugement qui

consiste en une copie officielle délivrée par le greffe et revêtue de la formule exécutoire.

d) L'appel

A dater du jour de la signification, le débiteur dispose d'un délai d'un mois pour interjeter appel du jugement, s'il entend en contester le fondement.

Si un appel est effectivement introduit, il aura un effet suspensif, ce qui signifie que le jugement prononcé en première instance ne pourra être mis à l'exécution.

Le créancier devra, dès lors, attendre l'issue de la procédure d'appel pour voir si la condamnation qu'il avait obtenue est confirmée et pouvoir enfin envisager des mesures d'exécution. Rappelons toutefois que, sur base du jugement rendu en première instance, il pourra pratiquer des saisies conservatoires qui rendront indisponibles les biens du débiteur pendant la durée de la procédure d'appel et protégeront ainsi le créancier contre l'insolvabilité éventuelle de son débiteur à l'issue du litige.

Certaines décisions ne sont, cependant, pas susceptibles d'appel. Il s'agit notamment des jugements prononcés par les juges de paix sur des demandes dont les montants ne dépassent pas 1240 €.

A l'inverse, certaines décisions d'instance, bien que frappées d'appel, pourront néanmoins donner lieu à des mesures d'exécution. Il est alors question de décisions assorties de l'exécution provisoire. En matière de récupération de créances, il est possible pour le juge d'instance d'ordonner l'exécution provisoire de la condamnation lorsque le demandeur peut produire une reconnaissance de dettes émanant du débiteur ou lorsque ce dernier a expressément admis qu'il devait tout ou partie des sommes réclamées.

La procédure d'appel se déroule, grosso modo, de la même manière que celle en première instance : audience d'introduction, mise en état du dossier par échange de conclusions, plaidoiries, délibéré et prononcé de la décision confirmant ou réformant le premier jugement.

Les appels de jugements rendus par les justices de paix sont portés devant le tribunal de première instance de l'arrondissement dans le ressort duquel celles-ci sont situées. Pour les jugements des tribunaux de première instance ou de commerce, l'appel se formera devant la cour d'appel dont dépend leur arrondissement.

Lorsque le délai d'appel est expiré sans qu'aucun recours n'ait été introduit ou lorsqu'une décision favorable d'appel est prononcée et signifiée au débiteur, le créancier dispose, enfin, du titre exécutoire tant convoité pour pouvoir entreprendre l'exécution sur les biens de son débiteur.

PARTIE IV - L'EXECUTION DU JUGEMENT

- **Introduction**
- **Les saisies immobilières**
- **Les saisies mobilières**
- **Les saisies-arrêts**
- **Conclusion**

Introduction

La mise en œuvre d'un jugement exige l'intervention d'un huissier de justice.

Le déroulement de la procédure est le suivant :

- signification ;
- commandement de payer ;
- saisie ;
- réalisation des biens saisis ;
- distribution.

Muni de son *titre exécutoire*, c'est-à-dire, rappelons-le, d'un jugement ou d'un arrêt signifié dont le délai d'appel et/ou d'opposition est expiré, le créancier peut s'adresser à un huissier de justice pour qu'il pratique des saisies-exécution à charge du débiteur. Les différents types de saisies-exécution possibles sont les mêmes qu'en matière de saisies conservatoires.

Nous nous permettons de renvoyer à la chronique consacrée aux saisies conservatoires pour tout ce qui concerne la portée et les limites de chacune de ces saisies (biens insaisissables, créances susceptibles de saisie-arrêt etc ...) Si des mesures conservatoires ont déjà été prises en cours de procédure pour sauvegarder les droits du créancier, il suffit à ce dernier de demander à l'huissier de transformer la saisie conservatoire existante en une saisie-exécution.

- Comment procéder à une saisie ?

Avant de procéder à une saisie-exécution sur un bien ou de transformer une saisie conservatoire, l'huissier doit d'abord adresser au débiteur un commandement préalable. Il s'agit d'un ultime avertissement informant le débiteur qu'à défaut pour lui de régler sa dette, il fera l'objet de mesures de saisie. Ce commandement lui est souvent notifié en même temps que le jugement.

L'exécution proprement dite se réalise ensuite par l'exploit de saisie. Cet exploit doit mentionner très précisément les biens sur lesquels porte la saisie. En cas de saisie immobilière, l'huissier indiquera les références cadastrales du bien saisi. En cas de saisie mobilière, il décrira dans son procès verbal les biens et objets dont il a constaté la présence au lieu de la saisie. En cas de saisie-arrêt, il précisera la nature de la créance que la partie adverse possède contre le tiers saisi.

- Comment s'opposer à l'exécution d'une saisie ?

A chaque stade d'une procédure d'exécution, le débiteur saisi peut s'opposer, par voie d'opposition, aux mesures dont il fait l'objet.

Ces contestations sont portées devant le Juge des saisies qui est l'arbitre de tous les conflits liés à cette matière.

- Effets de la saisie

Une fois la saisie-exécution pratiquée, et transcrite au registre des hypothèques pour ce qui concerne la saisie immobilière, les biens sur lesquels elle porte deviennent indisponibles.

Le débiteur ne peut donc plus les vendre, les donner ou les détruire, et ils sont affectés au remboursement de son ou de ses créanciers.

Il importe de préciser que le fait de pratiquer une saisie-exécution n'emporte aucun droit de préférence. Ce n'est donc pas parce que l'on est le premier saisissant que l'on pourra se faire payer par priorité sur le produit de la vente des biens saisis ou sur les créances saisies chez un tiers.

Les fonds ainsi récupérés devront faire l'objet d'une répartition entre les différents créanciers en tenant compte des privilèges ou sûretés que certains d'entre eux pourraient détenir. Pour parvenir à cette procédure de distribution entre les créanciers, il faut bien sûr préalablement procéder à la réalisation des biens ou à la liquidation des sommes saisies.

Il faut, ici, distinguer suivant chaque type de saisie.

- Exécution à l'étranger

En principe, une décision ayant acquis force de chose jugée en Belgique à l'encontre d'un débiteur résidant dans un pays étranger ne pourra être exécutée que moyennant le respect d'une procédure dite d'« exequatur ».

Il s'agit d'une procédure introduite dans le pays où se trouve votre débiteur devant la juridiction compétente qui reconnaîtra le jugement belge et lui donnera force exécutoire sur son territoire national.

Un règlement européen déroge à cette obligation lorsque vous êtes titulaire d'une créance incontestée. Dès le 21 octobre 2005 et pour tous les jugements ou actes authentiques postérieurs au 21 janvier 2005, vous pouvez demander à la juridiction belge qui a rendu le jugement de vous délivrer un titre exécutoire européen qui vous dispense de la procédure

intermédiaire d'exequatur et vous permet de procéder directement à l'exécution de la décision. (voir Annexe 11)

La saisie-exécution immobilière

- Comment faire ?

Après la saisie d'un immeuble, le créancier doit demander au juge des saisies, le plus souvent via son avocat, la *désignation d'un notaire* qui sera chargé d'organiser la vente publique et de répartir les fonds.

- Quelle est la procédure ?

La procédure de *vente publique*, qui se déroule en deux séances avec une faculté de surenchère, est très lourde et coûteuse pour le créancier et ne permet pas souvent d'obtenir un prix correspondant à la valeur réelle de l'immeuble.

C'est pourquoi il importe d'essayer de convaincre le débiteur de trouver un amateur de gré à gré qui pourra offrir un prix supérieur dans l'intérêt de tous. L'idéal, à cette fin, est d'obtenir qu'il confie au notaire désigné un mandat irrévocable de vente amiable pour un délai de deux ou trois mois au terme duquel, en l'absence de résultat, la procédure de vente publique pourra être mise en œuvre.

Après la vente, le notaire répartit le prix obtenu entre les différents créanciers dont il a connaissance, soit parce qu'ils ont transcrit des saisies sur le bien, soit parce qu'ils bénéficient d'une hypothèque ou d'un privilège renseigné sur le certificat hypothécaire que le notaire a l'obligation de se procurer. Le notaire doit également interroger les différentes administrations fiscales sur les créances éventuelles qu'elles posséderaient à charge du propriétaire de l'immeuble et consulter le fichier des saisies organisé auprès de chaque tribunal.

- Remarques

Signalons au passage que lorsque l'on sait qu'un bien a déjà été saisi à la requête d'un autre créancier, on peut demander simplement à être associé à cette procédure sans

pratiquer soi-même de saisie, et ce pour en éviter le coût assez élevé.

Le prix obtenu à la suite de la vente est d'abord attribué aux créanciers disposant d'une hypothèque ou d'un privilège sur le bien. S'il subsiste des fonds après désintéressement de ceux-ci, ils sont répartis entre les créanciers dits "chirographaires" non privilégiés, proportionnellement à la créance de chacun. Le notaire communique aux créanciers un projet d'ordre et, s'il y a des objections, il les soumet au juge des saisies.

Notons enfin que même si l'on connaît l'existence de créanciers hypothécaires ou privilégiés qui absorberont vraisemblablement la totalité du prix obtenu, il n'est pas toujours inutile d'entreprendre, malgré tout, la procédure sur le bien. Cela provoquera, en effet, souvent une réaction du débiteur qui formulera des propositions de remboursement pour préserver son bien. Il arrive même que le banquier bénéficiant d'une inscription hypothécaire accepte un refinancement afin d'éviter une vente dans de mauvaises conditions assorties à un arrêt des activités de son débiteur.

Si la poursuite de la procédure ne donne aucun résultat, elle permet au moins au créancier d'amortir fiscalement sa créance. Il faut préciser à cet égard que les frais engagés par le créancier poursuivant la procédure bénéficient d'un privilège et pourront, dès lors, être remboursés par priorité absolue sur le prix de vente.

La saisie-exécution mobilière

- Comment faire ?

Dans le cadre d'une saisie mobilière c'est le premier huissier qui a saisi qui est chargé de mener la procédure jusqu'à la vente publique et de répartir le produit de la vente.

- Son coût ?

Le coût d'une telle procédure pouvant être très élevé (de l'ordre de 1250 € pour frais de déménagement et d'entreposage des meubles jusqu'à la vente, éventuellement frais de serrurier et de recours à la police pour ouvrir l'immeuble et enlever les biens ainsi que les frais de l'huissier proprement dits pour la saisie, l'apposition des placards et l'organisation de la vente elle-même), il n'est malheureusement pas rare qu'un créancier doive renoncer à la mener jusqu'à son terme car le produit de la vente ne suffirait pas à couvrir les frais.

Dans de tels cas, le recours limité à la seule mesure de saisie (coût de l'ordre de 250 €) peut malgré tout avoir un effet d'intimidation pour pousser le débiteur à faire des paiements volontaires, si sa situation financière le permet.

- Procédure ?

Lorsque la vente du mobilier est bénéficiaire, l'huissier en affecte le prix au remboursement de ses frais et à ceux du premier saisissant qui bénéficie d'un privilège puis distribue le solde aux créanciers qui se sont joints à la procédure, en respectant les éventuels privilèges dont certains pourraient se prévaloir. Il doit procéder à certaines vérifications et consulter le fichier des saisies pour rechercher les divers créanciers qui ont fait valoir leurs droits, puis il leur soumet un projet de répartition. S'il y a des contestations, elles seront tranchées par le juge des saisies. La saisie mobilière implique souvent également des propositions du débiteur.

La saisie-arrêt exécution

- Comment faire ?

Tout comme pour une saisie-arrêt conservatoire, le tiers saisi dans le cadre d'une saisie-arrêt exécution doit établir dans les quinze jours de celle-ci une déclaration de "tiers saisi".

A ce sujet, nous renvoyons à ce qui en a été dit dans le chapitre précédent. Si le débiteur n'a pas fait opposition dans le délai qui lui est imparti, le tiers saisi est tenu de vider ses mains au profit du créancier en lui payant directement les sommes qu'il doit au débiteur saisi. Si le tiers saisi est débiteur de montants venant périodiquement à échéance, tels que des loyers ou des rémunérations, il devra en effectuer le règlement au profit du créancier autant de fois qu'il sera nécessaire pour couvrir la créance de ce dernier. En ce qui concerne les rémunérations, rappelons que celles-ci ne sont pas intégralement saisissables et qu'il appartiendra donc au tiers saisi de calculer les quotités à concurrence desquelles il devra procéder à des retenues sur les salaires de son salarié. Si plusieurs créanciers se sont manifestés auprès d'un même tiers saisi, ce dernier peut vider ses mains auprès de l'huissier du premier saisissant qui les répartira en respectant les éventuels privilèges et hypothèques.

- Quelques situations

Il se peut, par ailleurs, qu'une saisie-arrêt entre en conflit avec une cession de créance, le plus souvent une cession de rémunérations, notifiée précédemment au tiers saisi. Dans ce cas, malheureusement, la saisie-arrêt restera inopérante tant que le créancier bénéficiaire de la cession ne sera pas totalement remboursé. L'on considère, en effet, qu'en concédant une telle cession, le débiteur a fait sortir de son patrimoine la créance qu'il détenait contre le tiers saisi et que cette créance ne saurait, dès lors, plus être atteinte par une saisie-arrêt postérieure.

Cette dernière situation illustre bien les difficultés que l'on peut rencontrer lorsqu'on a affaire à un débiteur en proie à plusieurs créanciers. Pour chacune des procédures examinées ci-dessus, nous avons relevé qu'en cas de pluralité de saisies, il appartenait, soit au notaire, soit à l'huissier du premier saisissant, de procéder à la répartition des fonds récupérés en respectant l'ordre des privilèges de chacun des créanciers. Il n'est sans doute pas inutile d'évoquer les divers privilèges ou sûretés avec lesquels on se retrouve régulièrement en concours dans le cadre de la récupération d'une créance commerciale et qui rendent souvent infructueuse la mesure de saisie pratiquée par le simple créancier

chirographaire. La saisie-arrêt des comptes bancaires constitue un moyen de pression important, pour autant qu'un compte présente un solde créditeur (positif), ce qui est rarement le cas pour les sociétés en difficulté, lesquelles ont souvent recours à des crédits de caisse. La saisie-arrêt peut souvent être un moyen efficace de poursuite, du moment que le créancier est suffisamment documenté sur l'existence et les échéances de créances à charge de tiers (clients, indemnités d'assurance,...).

Conclusion

Si la partie condamnée n'a pas encore payé après la signification du jugement ou du commandement de payer, il faut procéder à la mise à exécution effective.

La saisie-exécution est la mesure que devra pratiquer le créancier pour vendre les biens du débiteur en sa faveur.

Il y a plusieurs sortes de saisies :

1. la saisie mobilière : sur des biens meubles ;
2. la saisie immobilière : sur des biens immeubles ;
3. la saisie-arrêt : sur des tiers débiteurs du débiteur.

Bien évidemment, ces saisies constituent des moyens extrêmement efficaces de paiement à l'égard des débiteurs.

ANNEXE 1

MODELE DE CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Ce modèle est bien entendu à adapter éventuellement en fonction de votre entreprise:

CONDITIONS GENERALES DE VENTE

Clauses applicables à tous les clients

1. Sauf convention contraire et expresse acceptée par les deux parties, seules sont d'application les conditions générales et particulières du présent devis, bon de commande, bon de livraison ou facture.
2. Aucune prestation ne sera entreprise sans qu'un bon de commande nous ait été renvoyé daté et signé et qu'un acompte de 50 % nous ait été versé.
3. Toutes les factures sont payables en nos bureaux à.....
4. Sauf stipulation contraire écrite, nos factures sont payables au comptant.
5. Toute réclamation relative à des services prestés doit, à peine de nullité, nous parvenir par lettre recommandée dans les huit jours de la réception de la facture.
6. Toute facture non payée huit jours après son échéance portera, de plein droit et sans mise en demeure préalable, un intérêt de retard de 1 % par mois entamé.
7. En cas de non-paiement injustifié d'une facture à son échéance ou à défaut de livraison injustifié du produit ou service commandé dix jours après la date d'échéance convenue, une somme forfaitaire de 15 % du montant de la facture, avec un minimum de quarante euros, sera due à l'autre partie à titre de dommages et intérêts, sans mise en demeure préalable.
8. Le défaut de paiement d'une facture à l'échéance rend immédiatement exigibles toutes les sommes dues, quelles que soient les facilités de paiement accordées préalablement.
9. Le client reconnaît, conformément à l'article 1583 du code civil, que les fournitures restent notre propriété jusqu'à leur paiement intégral additionné des intérêts et frais éventuels. Cependant, les risques sont supportés par l'acquéreur à compter de la livraison. Huit jours après l'envoi, par lettre recommandée, d'une mise en demeure de payer restée sans effet, les marchandises devront nous être restituées immédiatement, aux frais, risques et périls du client qui s'y oblige, et ce sur simple demande de notre part.

10. Les présentes conditions générales sont régies par le droit belge et tout éventuel litige sera de la compétence exclusive des tribunaux de.....

Clauses applicables aux clients professionnels

11. Sauf vice caché, toute réclamation relative aux marchandises fournies doit, à peine de nullité, nous parvenir par lettre recommandée dans les huit jours de leur réception.
12. Conformément à l'article 6 de la loi du 2 août 2002, le client nous dédommagera de tous les frais de recouvrement, en ce compris les honoraires et frais d'avocats et des conseils techniques, que nous devrions encourir suite à un manquement de sa part à l'une des obligations mises à sa charge par les présentes conditions générales.

Clauses applicables aux clients consommateurs

13. Le client reconnaît avoir été correctement informé de la qualité, du mode d'emploi et des propriétés spécifiques éventuelles des marchandises achetées et, sauf clause contraire écrite acceptée par les deux parties, il reconnaît que ces marchandises ne sont pas destinées à un usage spécial.
14. En cas de fourniture de marchandises neuves et sauf vice caché, tout défaut de conformité existant au moment de la délivrance des biens et survenant dans les deux ans de cette délivrance doit, à peine de nullité, nous être notifié par lettre recommandée au plus tard dans les deux mois à compter du jour où le client a constaté le défaut, ou dans les deux mois à compter du jour où il aurait dû en avoir connaissance.
15. En cas de fourniture de marchandises d'occasion et sauf vice caché, tout défaut de conformité existant lors de la délivrance des biens et apparaissant dans l'année de cette délivrance doit, à peine de nullité, nous être notifié par lettre recommandée au plus tard dans les deux mois à compter du jour où le client a constaté le défaut, ou dans les deux mois à compter du jour où il aurait dû en avoir connaissance.
16. Le défaut de conformité dénoncé par le client dans les délais et selon les formes précisées aux articles 14 ou 15 donnera lieu, à notre libre choix, à la réparation du bien défectueux ou à son remplacement. Si la réparation ou le remplacement s'avère impossible ou disproportionné, nous offrirons une réduction adéquate du prix ou le remplacement par un bien conforme.

* *
*

ANNEXE 2

LA CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE

Une solution préventive intéressante

La loi sur les faillites du 8 août 1997 reconnaît sous certaines conditions l'opposabilité aux tiers d'une clause de réserve de propriété. Cette disposition peut également s'avérer pertinente en cas de liquidation de sociétés.

Introduction

Bien que la réglementation de la réserve de propriété ait été uniquement introduite dans la loi sur les faillites, il est tout de même admis que celle-ci peut être étendue à d'autres cas de concours et que la réserve de propriété du vendeur impayé peut également survivre à la dissolution de l'acheteur-personne morale. Tel n'était pas le cas sous la précédente législation, puisqu'à dater de la mise en liquidation, le vendeur impayé ne pouvait plus invoquer de réserve de propriété prévue dans le contrat de vente à l'égard des créanciers en concours. Le liquidateur doit donc lui aussi tenir compte de la nouvelle réglementation s'il veut éviter que sa responsabilité ne soit mise en cause, a fortiori si la liquidation menace d'être déficitaire.

La réglementation actuelle

L'article 101 de la loi sur les faillites stipule que la faillite (ou d'autres formes de concours telles que la mise en liquidation, par exemple) ne porte pas atteinte au droit de revendication du propriétaire des biens détenus par le débiteur. Toutefois, les biens meubles vendus avec une clause suspendant le transfert de propriété jusqu'au paiement intégral du prix ne peuvent être revendiqués auprès du débiteur, conformément à cette clause, que si celle-ci a été établie par écrit au plus tard au moment de la délivrance de ces biens. En outre, ces biens doivent se retrouver en nature chez le débiteur.

Ainsi, ils ne peuvent être devenus immeubles par incorporation ou être confondus à un autre bien meuble.

Commentaires

1. A quelles conditions la clause de réserve de propriété doit-elle satisfaire ?

La réserve de propriété doit être établie « par écrit, au plus tard au moment de la délivrance » des biens. Un simple accord oral est également valable, mais n'est pas opposable aux tiers : il perd alors une grande partie de son attrait. N'importe quel document écrit suffit : un bon de commande, un devis ou une liste de prix, la confirmation d'une commande, un bon de livraison, une lettre ou un fax, une facture

(à condition qu'elle ait été envoyée avant la livraison) ou tout autre élément contractuel. Il est bien sûr requis que l'acheteur ait accepté la réserve de propriété.

2. Quand un vendeur impayé peut-il invoquer une clause (valable) de réserve de propriété ?

Cette possibilité ne lui est ouverte que lorsque l'acheteur a omis de remplir son obligation de paiement. En l'absence de toute clause contractuelle contraire, une mise en demeure préalable est nécessaire.

Nous rappelons ici que la mise en liquidation d'une société n'entraîne pas l'exigibilité immédiate des dettes et que la dissolution n'est donc pas automatiquement synonyme de manquement dans le chef de la société débitrice.

Cependant, les biens doivent se retrouver en nature chez l'acheteur, il s'agit d'une simple question de fait. Ainsi, le bien ne peut pas avoir été consommé ou fondamentalement transformé. En outre, le bien ne peut être devenu immeuble par incorporation, ni être confondu à un autre bien meuble.

La réserve de propriété est également invocable à l'égard d'une catégorie de biens, à condition que ceux-ci soient encore identifiables au moment où la réserve de propriété est invoquée.

Cela n'empêche toutefois pas que si l'acheteur a déjà revendu les biens, le vendeur impayé ait un droit réel sur la créance vis-à-vis du tiers-acquéreur, du moins tant que la créance n'a pas été payée.

Dans ce cas, le vendeur n'entrera pas en concours avec les autres créanciers de la société dissoute, mais éventuellement avec les créanciers du tiers-acquéreur.

Le créancier ne peut invoquer la réserve de propriété que pour sûreté de sa créance en vue du paiement du prix de vente. Elle n'est donc invocable qu'à l'égard d'autres créances éventuelles restées impayées par le débiteur.

Il est en outre exclu que l'exercice de la revendication constitue une source d'enrichissement pour le vendeur. Aussi le montant encore impayé du prix de vente doit-il être comparé à la valeur des biens repris et l'excédent devra être remboursé. La solution consiste alors pour le vendeur à rembourser les montants déjà perçus à la société débitrice dissoute, puisqu'on considère que, sauf stipulation contraire, c'est lui qui continue à assumer les risques afférents aux biens vendus. Si l'acheteur a déjà revendu les biens, mais n'a pas encore encaissé le prix d'achat, la position du vendeur se présentera comme suit.

Première possibilité

Il invoque la réserve de propriété. Dans ce cas, la créance sur l'acquéreur subséquent lui revient et il doit restituer à l'acheteur le montant déjà perçu (il ne pourra pas invoquer ici de compensation, le vendeur et le tiers-acquéreur n'étant pas débiteurs l'un envers l'autre).

Deuxième possibilité

Il n'invoque pas la réserve de propriété et sa position sera alors celle d'un débiteur ordinaire dans la masse de la liquidation. Le choix de cette dernière méthode doit être préféré lorsque la liquidation de la société-acheteur présente un solde positif ou très légèrement déficitaire, alors que la situation du tiers-acheteur s'avère beaucoup plus délicate.

A noter que la nouvelle disposition ne s'applique qu'aux clauses suspendant le transfert de propriété établies par écrit après le 1er janvier 1998. En ce qui concerne son application en matière de mise en liquidation et d'autres formes de concours, il nous semble préférable par mesure de sécurité de s'en tenir à cette même règle. Rappelons en outre que la clause doit avoir été conclue par écrit au plus tard au moment de la livraison.

Soulignons enfin que, dans le cadre du concordat judiciaire, dans lequel les experts-comptables et les réviseurs d'entreprises ont un rôle important à jouer en qualité de commissaire au sursis, la revendication du créancier-propriétaire est bien mise à mal (article 21 al.2 « Loi sur le concordat judiciaire »).

ANNEXE 3

ORGANISMES RENSEIGNANT LES CREANCIERS SUR LA SOLVABILITE DES DEBITEURS

1. Les organismes publics

Les Greffes des Tribunaux de Commerce

➤ Britselei, 55-57	2000 ANTWERPEN	Tel. : 03/216.52.11
➤ Place Schalbert	6700 ARLON	Tel. : 063/21.45.90
➤ Kazernevest, 3	8000 BRUGGE	Tel. : 050/47.30.50
➤ Rue de la Régence, 4	1000 BRUXELLES	Tel. : 02/508.61.11
➤ Regenstschapsstraat, 4	1000 BRUSSEL	Tel. : 02/508.61.11
➤ Av. Général Michel/Palais de Justice	6000 CHAREROI	Tel. : 071/23.68.66
➤ Noordlaan, 31	9200 DENDERMONDE	Tel. : 052/25.96.70
➤ Place du Palais de Justice, 8	5500 DINANT	Tel. : 082/21.19.18
➤ Aachener Strasse, 78	4700 EUPEN	Tel. : 087/59.68.32
➤ Oude Schapenmarkt, 22	9000 GENT	Tel. : 09/267.2626
➤ Havermarkt, 10	3500 HASSELT	Tel. : 011/29.05.11
➤ Quai d'Arona, 4	4500 HUY	Tel. : 085/24.45.10
➤ Grote Markt, 10	8900 IEPER	Tel. : 057/22.49.00
➤ Beheerstraat, 41	8500 KORTRIJK	Tel. : 056/26.96.10
➤ Vaartstraat, 5	3000 LEUVEN	Tel. : 016/21.46.40
➤ Ilôt Saint-Michel - Rue Joffre, 12	4000 LIEGE	Tel. : 04/230.61.26
➤ rue Victor Libert, 9	6900 MARCHE EN FAMENNE	Tel. : 084/31.08.65
➤ Voochtstraat, 7	2800 MECHELEN	Tel. : 015/28.83.64
➤ Place du Parc, 32	7000 MONS	Tel. : 065/39.91.10
➤ rue du Collège, 37	5000 NAMUR	Tel. : 081/83.04.75
➤ rue F. Roosevelt, 33	6840 NEUFCHATEAU	Tel. : 061/27.50.40
➤ Palais de Justice II, Rue Clarisse, 115	1400 NIVELLES	Tel. : 067/28.38.80
➤ Bekstraat, 14	9700 OUDENAARDE	Tel. : 055/31.45.03
➤ Kielenstraat, 22 bus 4	3700 TONGEREN	Tel. : 012/39.97.10
➤ rue des Filles-Dieux, 1-1A	7500 TOURNAI	Tel. : 069/22.55.90
➤ De Merodelei, 11/13	2300 TURNHOUT	Tel. : 014/47.01.80
➤ rue du Tribunal, 4/Palais de Justice	4800 VERVIERS	Tel. : 087/32.36.82
➤ Peter Benoîtlaan, 2	8630 VEURNE	Tel. : 058/31.23.16

LA BANQUE NATIONALE DE BELGIQUE

Bd de Berlaimont, 14
1000 BRUXELLES
Tél : 02/ 221 21 11

LA CENTRALE DES BILANS

Bd de Berlaimont, 14
1000 BRUXELLES
Tél : 02/ 221 30 01

SPF FINANCES

Fonctionnaires d'information (TVA)
Bd Albert II, 33 (North Galaxy) bte 25
Tél : 02/336 27 17 Fax : 02/336 17 68
Info.tax@minfin.fed.be

SPF JUSTICE

www.moniteur.be

Accès à une banque de données de personnes morales.

2. Les Banques privées de données

EURO DATA BASE (Publication des Données des Registres du Commerce)

Place de l'Université, 16
1348 LOUVAIN LA NEUVE
Tél: 010/ 47 67 11
www.eurodb.be

CREDOC

Rue de la Montagne, 30-32
1000 BRUXELLES
Tél : 02/ 505 08 11
www.credoc.be

ANNEXE 4

LES PRESCRIPTIONS

Une fois que la dette de votre client est clairement établie sur base de documents contractuels (bons de commande, factures, ...) il faut veiller à ne pas perdre de vue le délai de prescription de votre créance. Autrement dit, réclamez-la à temps.

Attention, ce délai de prescription n'est pas interrompu ou suspendu par le simple envoi d'une lettre ou d'une mise en demeure recommandée. Seule une assignation judiciaire ou une reconnaissance de dettes émanant du débiteur et établie avant l'expiration du délai de prescription interrompt cette dernière. Débute alors un nouveau délai de prescription.

Les délais de prescription sont précisés aux articles 2262 et suivants du Code Civil.

Les différents types de prescriptions extinctives :

30 ans

Toutes les actions réelles.

10 ans

Toutes les actions personnelles.

5 ans

- **L'action en réparation d'un dommage fondée sur une responsabilité extracontractuelle.**

Ce délai court à partir du jour qui suit celui où la personne lésée a eu connaissance du dommage ou de son aggravation et de l'identité de la personne responsable. Cette action se prescrit dans tous les cas par 20 ans à partir du jour qui suit celui où s'est produit le fait qui a provoqué le dommage.

- **L'action des avocats et experts en paiement de leurs frais et honoraires.**

Les avocats sont déchargés de leur responsabilité professionnelle et de la conservation des pièces cinq ans après l'achèvement de leur mission.

Les experts sont déchargés de leur responsabilité professionnelle et de la conservation des pièces dix ans après l'achèvement de leur mission ou, si celle-ci leur

a été confiée en vertu de la loi, cinq ans après le dépôt de leur rapport.

- L'action en récupération des arrérages de rentes perpétuelles et viagères.
- L'action en récupération des pensions alimentaires.
- L'action en récupération des loyers des maisons, et le prix de ferme des biens ruraux.
- La récupération non seulement des intérêts des sommes prêtées, mais également du capital s'il doit être remboursé en tranches annuelles ou de moindre durée.
- De manière générale, tout ce qui est payable par année ou à des termes périodiques plus courts.

2 ans : prestation de soins

- L'action des prestataires de soins pour les prestations, biens et services médicaux qu'ils ont fournis, y compris l'action pour frais supplémentaires, se prescrit vis-à-vis du patient par deux ans à compter de la fin du mois au cours duquel ils ont été fournis.

1 an

- L'action des huissiers de justice pour le salaire des actes qu'ils signifient et des commissions qu'ils exécutent.
- L'action des marchands pour les marchandises qu'ils vendent aux particuliers non marchands.
- L'action des domestiques qui se louent à l'année pour le paiement de leur salaire.
- L'action des bailleurs pour le paiement du montant résultant de l'adaptation du loyer au coût de la vie.
- L'action des preneurs pour le recouvrement des sommes indûment payées.

6 mois

- L'action poursuivant le paiement des créances dues en raison des leçons que les maîtres et instituteurs donnent au mois.

- L'action poursuivant le paiement des créances dues en raison du logement et de la nourriture fournis par les hôteliers et traiteurs.
- **L'action des ouvriers et gens de travail, pour le payement de leurs journées, fournitures et salaires.**

Le régime des délais de prescription a été profondément modifié par la loi du 10 juin 1998. Si votre créance est née avant l'entrée en vigueur de la loi nouvelle, il faut se référer aux dispositions transitoires de cette loi.

Récupération des créances contre l'Etat et au profit de l'Etat

1. Sont prescrites et définitivement éteintes au profit de l'Etat, sans préjudice des déchéances prononcées par d'autres dispositions légales, réglementaires ou conventionnelles sur la matière :

1° les créances qui, devant être produites selon les modalités fixées par la loi ou le règlement, ne l'ont pas été dans le délai de cinq ans à partir du premier janvier de l'année budgétaire au cours de laquelle elles sont nées;

2° les créances qui, ayant été produites dans le délai visé au 1°, n'ont pas été ordonnancées par les Ministres dans le délai de cinq ans à partir du premier janvier de l'année pendant laquelle elles ont été produites;

3° toutes autres créances qui n'ont pas été ordonnancées dans le délai de dix ans à partir du premier janvier de l'année pendant laquelle elles sont nées.

Toutefois, les créances résultant de jugements restent soumises à la prescription décennale; elles doivent être payées à l'intervention de la Caisse des dépôts et consignations.

2. Les sommes payées indûment par l'Etat en matière de traitements, d'avances sur ceux-ci ainsi que d'indemnités ou d'allocations qui sont accessoires ou similaires aux traitements sont définitivement acquises à ceux qui les ont reçues lorsque le remboursement n'en a pas été réclamé dans un délai de cinq ans à partir du premier janvier de l'année du paiement.

ANNEXE 5

LES TRIBUNAUX COMPETENTS EN MATIERE DE CREANCE

1. Compétence d'attribution

A. Critères

Cette compétence est déterminée en fonction des critères suivants :

- la valeur de la demande (par exemple, les demandes dont le montant n'excède pas 1860 EUR relèvent du juge de paix)
- l'objet de la demande (par exemple, les demandes en rapport avec des accidents de travail sont de la compétence du tribunal du travail)
- la qualité des parties (important uniquement pour la compétence du tribunal de commerce)
- l'urgence de la demande : ce critère détermine la compétence des présidents des tribunaux, qui peuvent statuer en référé.

La compétence est d'ordre public. En ce domaine, les parties ne peuvent pas déroger aux règles légales.

B. Répartition des compétences

1. Le juge de paix (art. 590 du Code judiciaire)

Le juge de paix connaît de toute demande dont le montant n'excède pas 1860 EUR, hormis de celles qui sont attribuées expressément par la loi à un autre tribunal. Outre cette compétence générale, certaines compétences spéciales sont attribuées au juge de paix quel que soit le montant de la demande. Ainsi en va-t-il pour les contestations relatives aux louages d'immeubles, à la copropriété, aux servitudes, aux pensions alimentaires et aux expropriations. Le juge de paix est également compétent pour rédiger les actes d'adoption et les actes de notoriété.

2. Le tribunal de première instance (art. 568 du Code judiciaire)

Le tribunal de première instance connaît de toute demande, hormis de celles attribuées expressément par la loi à un autre tribunal. En outre, le tribunal de première instance siège en tant que juridiction d'appel pour les jugements rendus par le juge de paix, à l'exclusion des jugements ayant pour objet des demandes dont le montant ne dépasse pas 1240 EUR, lesquelles ne sont pas susceptibles d'appel (art. 617 du Code judiciaire).

Par ailleurs, une compétence spéciale est également dévolue au tribunal de première instance. Certaines contestations doivent être soumises à ce tribunal même si la valeur de la demande est inférieure à 1860 EUR, par exemple les demandes relatives à l'état des personnes, à la situation familiale, à la minorité, au divorce,...

3. Le tribunal de commerce (art. 573 du Code judiciaire)

Le tribunal de commerce connaît en premier ressort des contestations **entre commerçants** relatives aux actes réputés commerciaux par la loi et qui ne sont pas de la compétence générale du juge de paix. Il est également compétent dans certains domaines spécifiques (par exemple, les contestations en matière de faillite, en matière maritime et fluviale, en matière de société de commerce,...) ou lorsque les parties ont recours à un instrument typiquement commercial (par ex. lettre de change, billet à ordre), mais à nouveau uniquement si le montant contesté dépasse 1860 EUR.

En outre, **un non-commerçant qui entame un procès contre un commerçant** a la faculté, s'il le préfère, de porter l'affaire devant un tribunal de commerce. Par contre, un commerçant ne peut entamer aucune procédure devant le tribunal de commerce contre un non-commerçant. Enfin, le tribunal de commerce connaît des appels de jugements rendus par le juge de paix en matière commerciale et en matière de lettres de change.

4. Le tribunal d'arrondissement (art. 639 du Code judiciaire)

Le tribunal d'arrondissement connaît de certaines contestations en matière de compétence. Lorsque la compétence du juge du fond est contestée, le demandeur peut requérir le renvoi de la cause devant le tribunal d'arrondissement, qui règlera la contestation sur la compétence. Le défendeur ne bénéficie pas de cette possibilité. Lorsque le juge met d'office en doute sa compétence, il est tenu d'ordonner le renvoi devant le tribunal d'arrondissement.

5. Les Présidents des tribunaux (art. 584 du Code judiciaire)

Dans tous les cas dont ils reconnaissent l'urgence, les présidents des tribunaux (tribunal de première instance, tribunal de commerce et tribunal du travail) peuvent statuer au provisoire dans les affaires qui sont de la compétence de leurs tribunaux respectifs. Il doit s'agir d'affaires urgentes et la décision ne peut être que provisoire et ne peut pas porter préjudice à l'affaire même. Ainsi, le président peut notamment ordonner une expertise ou l'audition d'un témoin, lorsqu'un retard pourrait signifier que la déposition ne puisse plus être recueillie,...

6. Le juge des saisies (art. 1395 du Code judiciaire)

Toutes les demandes qui ont trait aux saisies conservatoires et aux voies d'exécution sont tranchées par le juge des saisies.

7. La cour d'appel (art. 602 du Code judiciaire)

La cour d'appel connaît de l'appel des décisions rendues en premier ressort par le tribunal de première instance et le tribunal de commerce ou par le président d'un des tribunaux, pour autant que la valeur de la demande dépasse 1860 EUR. Cette cour dispose également d'un certains nombre de compétences spécifiques, notamment en matière de réhabilitation, de certaines procédures fiscales et de certaines décisions relatives aux élections.

8. La cour de cassation (art. 608 du Code judiciaire)

La cour de cassation ne statue pas au fond, sauf lorsqu'un ministre doit être jugé. La cour contrôle la bonne application de la loi par les cours et tribunaux. Elle apprécie uniquement la légalité des décisions contestées. Si la cour de cassation constate qu'il y a eu contravention à une loi ou violation de formes, soit substantielles, soit prescrites à peine de nullité (voir plus loin), elle casse la décision et renvoie l'affaire devant une autre cour d'appel ou un autre tribunal où elle sera jugée à nouveau.

2. Compétence territoriale

Il s'agit de la compétence conférée au juge dans une circonscription déterminée.

Les règles du Code judiciaire concernant la compétence territoriale sont principalement supplétives, ce qui signifie que les parties mêmes peuvent conclure des accords dérogatoires en matière de compétence. Exceptionnellement, les règles en matière de compétence territoriale sont soit impératives, soit d'ordre public.

Lorsque les règles sont de droit impératif, un accord dérogatoire en matière de compétence peut néanmoins encore être conclu après la naissance de la contestation.

Lorsque les règles sont d'ordre public, il ne peut absolument pas y être dérogé. Ainsi, en matière de déclaration de faillite, le tribunal compétent est celui du domicile du failli au moment de la cessation des paiements. Cette distinction entre règles supplétives, impératives et d'ordre public est d'importance en ce qu'elle détermine le moment où il faut soulever l'incompétence du tribunal et si le juge est tenu de vérifier sa compétence territoriale.

Lorsque les règles applicables sont de droit supplétif et impératif, l'incompétence du juge doit être soulevée avant toute exception et tout moyen de défense (= in limine litis).

Lorsque les règles applicables sont d'ordre public (art. 631 à 633 du Code judiciaire), le déclinatoire de compétence peut être opposé au juge en tout état de cause. Le juge doit relever d'office, c'est-à-dire de sa propre initiative, son éventuelle incompétence.

ANNEXE 6

COUT D'UNE PROCEDURE JUDICIAIRE

A. Les honoraires des avocats

Précisons d'abord que les honoraires d'avocat ne comprennent pas les frais afférent au dossier, à savoir les frais de justice (frais d'huissier, d'expertises, etc.) et les autres frais spécialement exposés par votre avocat pour l'affaire que vous lui avez confiée (tels que frais de déplacement, de courriers spéciaux, de traduction, etc.). Ces frais, appelés débours, sont facturés en plus des honoraires.

A noter en outre que la partie qui perd un procès doit rembourser à celle qui gagne les frais de justice (comme les frais d'huissiers et d'expertise) et payer en outre une indemnité dite de procédure, dont le montant s'échelonne de 35 à 476 EUR, ce qui est malheureusement plutôt symbolique par rapport à l'ampleur réelle des honoraires et frais supportés.

Pour en venir aux honoraires proprement dits, les avocats ont une grande marge de manœuvre pour les fixer à leur guise. Ils doivent cependant le faire « avec discrétion », c'est à dire modération, tact et sobriété. Les barèmes minima que les ordres des avocats avaient adoptés en certaines matières il y a quelques années ont été abrogés sous la pression du droit européen et national de la concurrence.

1. Critères possibles

L'avocat peut fixer ses honoraires de différentes manières : au forfait, par dossier, par journée ou par prestation, par heure prestée, en fonction du résultat obtenu, de l'importance de l'affaire ou son enjeu. Parfois, les méthodes sont combinées. L'avocat peut aussi proposer à des clients réguliers une convention d'abonnement. La méthode la plus courante, sans être toutefois obligatoire, est la rémunération horaire. L'avocat note le temps consacré au dossier en précisant le genre de devoir accompli et la date d'exécution. Il indique au client le taux horaire appliqué pour ses prestations et celui des collaborateurs auxquels il fait appel.

Il y a une dizaine d'années, l'Ordre national des avocats estimait que le montant indicatif de base était de 75 EUR, calculée sur base de 1.200 heures imputables par an. L'Ordre national précisait que ce montant pouvait être corrigé en fonction de différents paramètres (importance de l'affaire, expérience de l'avocat, situation financière difficile du client, urgence du dossier, résultat, compétence dans la matière traitée), ce qui avait régulièrement pour conséquence de doubler, voire tripler le montant indicatif de base.

En ce qui concerne les avocats membres de cabinet d'affaires, on peut estimer que le tarif horaire moyen d'un avocat associé à Bruxelles varie entre 150, 200 et 300 EUR. Le taux horaire d'un avocat travaillant dans un cabinet belge à vocation internationale peut aller jusqu'à 400 à 500 EUR. Le tarif des collaborateurs varie entre 100 et 150 EUR.

Les avocats qui pratiquent des matières non commerciales (droit de la famille, droit pénal, circulation routière ...), qui ne travaillent pas en association ou qui prestent en province pratiquent généralement des tarifs moins élevés.

2. En pratique

L'avocat doit évidemment informer son client de la manière dont seront calculés ses honoraires et les modalités (frais du dossier, provision, périodicité de la facturation, information sur les prestations accomplies, délai de paiement, frais de tiers ...). En cas de modification des taux horaires pendant le traitement du dossier, l'avocat doit en informer son client. A défaut d'information de la part de l'avocat, il est évidemment conseillé au client de prendre les devants et d'interroger son avocat sur les honoraires qui lui seront comptés.

Tout pacte « quota litis », qui consiste à n'honorer l'avocat que sur les sommes récupérées, est interdit. Si l'avocat opte pour la méthode de la rémunération selon le résultat obtenu, il doit toujours prévoir des honoraires minima en cas de perte du procès. Ceux-ci doivent être décents et ne peuvent se contenter de seulement couvrir les frais.

3. Contestations

L'avocat ne peut pas réclamer n'importe quoi n'importe comment. Il travaille en effet sous le contrôle des tribunaux, sur le plan judiciaire, et de son conseil de l'Ordre, sur le plan déontologique. Si le client n'est pas d'accord avec le montant d'un état de frais et d'honoraires de son avocat, les parties ont le choix d'agir en justice ou par voie arbitrale.

En cas de procédure judiciaire, le tribunal saisi demande généralement l'avis du conseil de l'Ordre dont dépend l'avocat concerné. Cet avis motivé est donné après avoir entendu le client, l'avocat et leurs conseils. Cet avis ne lie pas le tribunal, mais contient des éléments d'appréciation non négligeables.

Le recours à l'arbitrage concerne les états d'honoraires supérieurs à un certain montant. L'arbitre ou les arbitres sont désignés par les parties parmi des avocats

expérimentés. La sentence arbitrale n'est pas susceptible d'appel. Dans certains barreaux, il existe aussi des procédures particulières d'estimation contradictoire. Ces avis ne lient cependant pas les parties. Tant le tribunal que le conseil de l'Ordre peuvent estimer qu'un état d'honoraires n'excède pas les bornes d'une juste modération ou qu'au contraire, il est excessif et doit être réduit dans une mesure qui est précisée.

4. Barème indicatif

Les honoraires minima sont calculés par tranches sur le montant de la créance en principale et intérêts effectivement recouverts.

Exemple :

Sur les premiers 5000 EUR	: 10% avec un minimum de 87,50 EUR
Sur la tranche de 5000 à 12.500 EUR	: 7,5%
Sur la tranche de 12.500 à 25.000 EUR	: 5%
Sur la tranche de 25.000 à 50.000 EUR	: 2,5%
Sur la tranche de 50.000 à 187.500 EUR	: 2%
Sur la tranche de 187.500 à 750.000 EUR	: 1%
Sur la tranche au delà de 750.000 EUR	: 0,5%

Les taux sont réduits de moitié si le paiement de la créance a lieu après une simple mise en demeure ou après une assignation, mais avant l'audience d'introduction.

Les taux sont réduits au tiers pour la partie éventuelle de la créance allouée par jugement qui ne serait pas recouvrée.

5. Récupération des frais d'avocats

Jusque récemment, le dommage matériel et corporel dont le justiciable peut demander réparation à la juridiction compétente n'incluait jamais les honoraires d'avocats qui restaient à charge de chacune des parties au procès. Seule une indemnité de procédure était accordée à la partie qui triomphe.

Par son arrêt du 2 septembre 2004, la Cour de cassation a profondément modifié cette pratique en considérant qu'en matière contractuelle, les honoraires et frais d'avocat ou de conseil technique exposés par la victime d'une faute contractuelle peuvent faire partie intégrante du dommage subi donnant lieu à une indemnisation s'ils sont la suite nécessaire de l'inexécution de la convention.

La doctrine tend à dire qu'une partie préjudiciée en raison d'une faute extracontractuelle est également en droit de demander l'indemnisation de ses frais d'avocat ou d'expert.

Il s'agit d'un revirement jurisprudentiel que chaque tribunal applique de manière

variable. Cette absence d'uniformisation par une loi qui laisse exister un certain degré d'incertitude ne doit pas empêcher le créancier, ayant introduit une action contre son débiteur, mauvais payeur, de demander, au même titre que le paiement de la facture impayée et des intérêts de retard, le remboursement des frais et honoraires d'avocat.

D'autre part, la loi du 2 août 2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales prévoit en son article 6 que le créancier est en droit de réclamer au débiteur qui ne paie pas dans le délai convenu un dédommagement raisonnable pour tous frais de recouvrement pertinents encourus par suite du retard. Ces frais de recouvrement doivent respecter les principes de transparence et être en proportion avec la dette.

A la lecture de cet article, on pense immédiatement aux frais d'avocat.

Ceux-ci seront soit, évalués *ex æquo et bono*, c'est-à-dire, par une estimation globale raisonnable, soit sur base de l'état d'honoraires de son conseil dont le client accepte qu'il soit soumis au juge et pour autant que le principe soit accepté par le juge.

B. Les frais de justice et dépens

Il s'agit des frais de greffe et d'huissier, d'expertise judiciaire etc... Ces frais sont déterminés par les tarifs légaux (article 1018 du Code Judiciaire) et sont à charge de la partie succombante.

C. L'indemnité de procédure

Il s'agit d'un montant forfaitaire destiné à rémunérer l'accomplissement de devoirs matériels, qui est alloué à la partie qui gagne son procès et qui a été représentée par un avocat, elle est due à la partie succombante. Le montant s'échelonne de 35 à 476 EUR.

Tableau des indemnités de procédure (AR du 30 novembre 1970). Le montant de l'IP varie selon le montant de la demande et selon la juridiction saisie.

1. Tribunal de la Jeunesse et Tribunal du travail

<250 EUR	35,70 EUR
250-620 EUR	71,39 EUR
620-2500 EUR	107,09 EUR
>2500 EUR	214,18 EUR

2. Justice de paix, tribunal de police, tribunal de première instance, tribunal de commerce

<250 EUR	59,49 EUR
250-620 EUR	118,99 EUR

620-2500 EUR	178,48 EUR
>2500 EUR	356,97 EUR

3. Cour du travail

<250 EUR	47,60 EUR
250-620 EUR	95,19 EUR
620-2500 EUR	142,79 EUR
>2500 EUR	285,57 EUR

4. Cour d'appel

<2500 EUR	237,98 EUR
>2500 EUR	475,96 EUR

5. Président du tribunal de première instance ou de commerce, référé, Juge des saisies

<2500 EUR	118,99 EUR
>2500 EUR	237,98 EUR

6. Saisie immobilière

<2500 EUR	237,98 EUR
>2500 EUR	475,96 EUR

ANNEXE 7

LA PROCEDURE SOMMAIRE D'INJONCTION DE PAYER **Une solution facile et peu coûteuse dans certains cas !**

La procédure sommaire d'injonction de payer est une procédure particulière qui s'inscrit en dehors du système d'introduction et d'instruction des procédures classiques. Elle est régie par les articles 1338 à 1344 du code judiciaire.

Il s'agit d'une procédure entièrement écrite qui épargne du temps et de l'argent. Elle ne nécessite pas l'intervention d'un huissier de justice, mais uniquement et obligatoirement d'un avocat. Cependant, celui-ci ne doit se présenter à aucune audience.

Les conditions d'application de cette procédure sont les suivantes :

- **L'objet de la demande doit être le paiement d'une somme de 1860 EUR au maximum (il s'agit donc d'une demande de la compétence du juge de paix).**
- **La demande doit être étayée par un document écrit émanant du débiteur, sans qu'il s'agisse nécessairement d'une reconnaissance de dette.**
- **Le débiteur doit habiter ou résider en Belgique.**

Formalités

- **Une sommation par huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception est tout d'abord adressée au débiteur. Cette sommation lui donne 15 jours pour régler sa dette. Elle doit contenir le texte des dispositions légales relatives à la procédure sommaire d'injonction de payer.**
- **A l'expiration du délai de paiement, l'avocat du créancier doit, dans les 15 jours suivant, adresser une requête au juge de paix compétent. Cette requête doit comprendre des mentions particulières et doit être accompagnée des pièces utiles.**
- **La loi donne alors 15 nouveaux jours au juge de paix pour rendre une ordonnance qui, si elle donne droit à la requête, possèdera la même valeur qu'un jugement par défaut, ce qui veut dire qu'elle sera susceptible d'opposition ou d'appel.**

ANNEXE 8

MODELES DE DOCUMENTS UTILES

MODELE DE LETTRE DE RAPPEL

Madame, Monsieur,

Concerne : rappel de paiement

A la suite d'une vérification de nos comptes clients, nous ne trouvons pas trace du règlement de notre facture n°, pour EUR, qui vous a été adressée le

Si, entre-temps, vous avez payé cette facture, veuillez nous excuser du présent rappel et nous faire savoir par quel mode de paiement et à quelle date vous l'avez exécuté?

Dans le cas contraire, nous vous remercions d'apurer ce montant sur notre compte bancaire n°..... dans les meilleurs délais.

Veuillez croire, Madame, Monsieur, à l'assurance de nos sentiments distingués.

MODELE DE SECOND RAPPEL DE PAIEMENT

Chapitre 2 LETTRE RECOMMANDEE

Madame, Monsieur,

Le (date), nous vous avons écrit pour vous rappeler le paiement de notre facture n° d'un montant de EUR (montant), date d'échéance le, sans résultat cependant.

Dès lors que vous n'avez pas répondu à notre précédent courrier ni n'en avez confirmé la bonne réception, nous nous voyons contraints de vous écrire à présent par recommandé. Nous vous rappelons que l'acceptation sans réserve de notre facture équivaut à une reconnaissance de dette.

Nous regrettons dès lors de vous annoncer notre intention de transmettre le dossier à notre avocat si vous demeurez en défaut d'apurer votre dette endéans les 8 jours ouvrables à compter de la réception de ce courrier. Le présent courrier vaut comme ultime mise en demeure et dernière occasion d'acquitter le montant précité par versement à notre n° de compte, sous la référence

(éventuellement : A compter d'aujourd'hui, prennent aussi cours les intérêts de retard à un taux de, conformément à nos conditions générales).

Nous insistons enfin sur le fait que toute récupération par la voie judiciaire entraînera inmanquablement des frais importants, qui seront mis à votre charge. Pour que vous n'en ignoriez rien, nous vous envoyons l'original de cette lettre par recommandé et une copie par pli ordinaire.

La présente lettre vous est envoyée sous réserve de tous droits et sans aucune reconnaissance préjudiciable.

Nous vous prions d'agrée,

MODELE DE MISE EN DEMEURE

Chapitre 3 ENVOI RECOMMANDE AVEC ACCUSE DE RECEPTION

Madame, Monsieur,

Nous constatons que, nonobstant tous nos rappels, vous nous restez toujours redevable, à l'heure actuelle, de la somme en principal de EUR, correspondant aux factures suivantes :

- facture n° du, d'un montant deEUR
- facture n° du, d'un montant deEUR

Conformément à nos conditions générales, les factures impayées doivent être majorées de % d'intérêts conventionnels qui, selon décompte arrêté à ce jour, se montent à la somme deEUR.

Le montant total de votre dette à ce jour s'élève dès lors à la somme de EUR

Nous sommes donc contraints de vous mettre formellement en demeure de verser cette somme dans les huit jours de la réception de la présente, sur notre compte n°....., sous la référence

A défaut, nous n'aurons d'autre solution que de faire introduire par notre avocat une procédure judiciaire à votre encontre et de prendre toutes les mesures conservatoires utiles à la sauvegarde de nos intérêts.

Il va de soi que votre dette serait immédiatement majorée du montant de tous les frais ainsi occasionnés (saisies éventuelles, citations, indemnités de procédure, frais d'exécution, etc...).

Nous osons donc espérer pouvoir parvenir à un règlement amiable qui mettra un terme à ce litige.

Veillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de nos sentiments distingués.

PROCEDURE SOMMAIRE D'INJONCTION DE PAYER

Modèle de mise en demeure par avocat

ENVOI RECOMMANDE AVEC ACCUSE DE RECEPTION (art. 1338 à 1344 du Code judiciaire)

Madame, Monsieur,

Concerne :

Je suis le conseil de M., qui me remet un dossier d'où il résulte que vous lui restez redevable d'une somme de EUR à titre de facture impayée n° du

Par la présente, je vous mets formellement en demeure de créditer mon compte-tiers numéro de ce montant, au plus tard dans les quinze jours de la présente.

A défaut, la cause sera portée devant Monsieur le Juge de paix du canton de

Le texte des articles 1338 à 1344 du Code judiciaire est annexé à la présente.

La présente vous est adressée sans reconnaissance préjudiciable, et tient lieu de mise en œuvre de la clause de réserve de propriété conventionnelle.

Veillez croire, Madame, Monsieur, à mes sentiments distingués.

PROCEDURE SOMMAIRE D'INJONCTION DE PAYER

Modèle de requête au Juge de paix

REQUETE A MONSIEUR LE JUGE DE PAIX DU TROISIEME CANTON DE BRUXELLES FONDÉE SUR LES ARTICLES 1338 ET SUIVANTS DU CODE JUDICIAIRE

Exposé avec respect

La SPRL X, n°BCE.... n°TVA.... et dont le siège social est sis à ...

Ayant pour conseil Me ..., avocat à ...

Qu'en date du 15 janvier 2000, la SA Y, dont le siège social est ... , s'est fait livrer un frigo, d'un montant de 1500 EUR (pièce 1).

Que la note d'envoi a été signée.

Qu'une facture a été adressée à la SA Y le 30 janvier 2000 (pièce 2).

Que la SA Y s'abstient de payer la requérante en dépit des rappels qui lui ont été adressés, notamment les 15 février 2000 et 1^{er} mars 2000 (pièces 3 et 4).

Que la SA Y a cependant accusé réception de la mise en demeure du 10 mars 2000 (pièce 4, annexe).

Que le conseil de la requérante a mis la SA Y en demeure de payer la somme de 1500 EUR + 250 EUR dus à titre de clause pénale conventionnelle à augmenter des intérêts conventionnels calculés au taux conventionnel de 10 % (pièce 6).

Que sont annexés à la présente requête :

1. la photocopie de note d'envoi du 15 janvier 2000;
2. la photocopie de la facture du 30 janvier 2000;

3. la copie du rappel du 15 février 2000;
4. la copie du rappel du 1^{er} mars 2000, avec la copie de l'accusé de réception;
5. la copie des conditions générales de vente, dont l'article 5 prévoit la compétence de Monsieur le Juge de paix du 3^{ème} canton de Bruxelles;
6. la copie de la lettre recommandée adressée le 10 avril 2000 à laquelle est joint l'accusé de réception, en original.

Que le délai pour le dépôt de la présente requête n'est pas prescrit à peine de nullité ou de déchéance.

Par ces motifs,

La requérante vous prie, Monsieur le Juge de paix, de déclarer la présente recevable et fondée, de condamner la SA Y, dont le siège social est à 1345 BRUXELLES au paiement de la somme de 1750 EUR, outre les intérêts conventionnels au taux de 10%, les dépens, et l'indemnité de procédure.

Pour la requérante,
Son conseil,

Me ...

EXEMPLE DE PROJET DE CITATION

Partie requérante

La Société, dont le siège social est établi à
n°BCE.....n°TVA.....

Représentée par Me, avocat.

Partie citée

Monsieur, profession, domicilié à
Faisant le commerce sous l'appellation
Inscrit au registre de commerce de

JURIDICTION COMPETENTE

Justice de paix du canton de

MOTIVATION

Attendu que la partie citée reste devoir à la requérante
selon

- principal : EUR
- clause pénale : EUR
- intérêts : EUR
- **Total** : EUR

Attendu que toute tentative de règlement amiable est restée vaine.

Attendu que la cause n'appelle que des débats succincts, de sorte que la requérante demande qu'elle soit retenue à l'audience d'introduction par application de l'article 735 du Code Judiciaire.

DISPOSITIF

Retenir la cause à l'audience d'introduction par application de l'article 735 du Code judiciaire.

Condamner la partie citée au paiement à la requérante de la somme de augmentée des intérêts judiciaires et des dépens.

Déclarer le jugement exécutoire par provision nonobstant tout recours ou offre de cantonnement.

ANNEXE 9

LES CLAUSES ABUSIVES

Loi du 14 juillet 1991 sur les pratiques du commerce et sur l'information et la protection du consommateur

Cette loi a pour vocation de protéger le consommateur, défini comme toute personne physique ou morale qui acquiert ou utilise à des fins excluant tout caractère professionnel, des produits ou des services mis sur le marché.

Dans cet objectif, la loi dispose que certaines clauses contractuelles doivent être considérées comme abusives lorsqu'elles créent un avantage disproportionné au profit du vendeur.

L'article 32 de cette loi donne une liste de clauses qui doivent être considérées comme ayant un caractère abusif.

1. Prévoir lors de la signature du contrat un engagement immédiat et définitif du consommateur alors que le vendeur contracte sous une condition dont la réalisation dépend de sa seule volonté.
2. Faire varier le prix en fonction d'éléments dépendant de la seule volonté du vendeur.
3. Réserver au vendeur le droit de modifier unilatéralement les caractéristiques du produit ou du service, fixer ou modifier unilatéralement le délai de livraison d'un produit ou le délai d'exécution d'un service.
4. Accorder au vendeur le droit de déterminer unilatéralement si le produit livré ou le service est conforme au contrat.
5. Interdire au consommateur de demander la résolution du contrat dans le cas où le vendeur n'exécute pas ses obligations.
6. Restreindre le droit du consommateur de résilier le contrat.
7. Obliger le consommateur à exécuter ses obligations alors que le vendeur n'aurait pas exécuté les siennes.
8. Autoriser le vendeur à rompre ou à modifier le contrat sans dédommagement pour le consommateur.
9. N'autoriser le consommateur à rompre le contrat que moyennant le paiement de dommages et intérêts.
10. Libérer le vendeur de sa responsabilité du fait de son dol ou de sa faute lourde.
11. Supprimer la garantie légale en matière de vices cachés.
12. Fixer un délai déraisonnablement court pour signaler des vices au vendeur.

13. Interdire au consommateur de compenser une dette envers le vendeur avec une créance qu'il aurait sur lui.
14. Déterminer le montant de l'indemnité due par le consommateur qui n'exécute pas ses obligations sans prévoir une indemnité du même ordre à charge du vendeur qui n'exécute pas les siennes.
15. Engager le consommateur pour une durée indéterminée.
16. Proroger le contrat pour une durée déraisonnable.
17. Limiter les moyens de preuve.
18. Faire renoncer le consommateur à tout moyen de recours.
19. Faire échapper par une élection de domicile, le contrat à la compétence du juge qui est en principe désigné sur base du lieu du domicile du défendeur ou, du lieu dans lequel les obligations en litige sont nées, ou du lieu où l'huissier de justice a parlé au défendeur.
20. Constater l'adhésion du consommateur à des clauses contractuelles dont il n'a pas eu l'occasion de prendre connaissance avant la conclusion du contrat.

Pour avoir la certitude que vos conditions générales ne contiennent aucune clause abusive ou aucune stipulation qui aurait un caractère illégal, vous pouvez consulter la loi du 14 juillet 1991, en particulier son article 32.

Néanmoins, il vous sera très utile de faire rédiger ou corriger celles-ci par un spécialiste.

De bonnes conditions générales préviennent la survenance de nombreux litiges à venir.

ANNEXE 10

LES SOCIÉTÉS DE RECouvreMENT AMIABLE DES CRÉANCES

En tant qu'entreprise qui délivre des produits ou des services à ses clients, vous serez certainement amené à rencontrer l'incurie de certains de vos débiteurs qui tardent ou qui s'abstiennent de payer les factures que vous leur avez envoyées.

Le suivi de la récupération de ces créances peut coûter cher en temps et en argent à votre entreprise puisqu'il nécessite l'envoi de lettres de rappel et de mise en demeure ainsi qu'éventuellement, le recours à une procédure judiciaire.

L'intérêt est donc grand de recourir aux services d'une personne tierce qui assurera cette mission en votre nom, que ce soit un huissier, un avocat ou encore une société de récupération de créance.

Une telle société est une personne étrangère au contrat initial qui vous lie à votre débiteur et qui prend en charge les démarches auprès de ce dernier pour obtenir le paiement de la dette ainsi que les frais et indemnités forfaitaires éventuels prévus par le contrat sous-jacent.

Il est important de préciser que la société de récupération de créance ne possède aucun pouvoir pour diligenter une procédure judiciaire ou une saisie.

Le législateur a adopté la loi du 20 décembre 2002 qui donne un cadre légal à cette profession afin d'éviter les abus et sanctionner les sociétés de récupération de créances qui useraient de moyens peu scrupuleux.

Cette loi ne s'applique qu'à l'égard de dettes que vous posséderiez à l'encontre de consommateurs, à savoir des particuliers qui ont contracté avec vous et qui vous sont redevables d'une dette étrangère à leurs activités commerciales, professionnelles ou artisanales.

Sachez par exemple qu'il est interdit à la société que vous avez chargé du recouvrement amiable de vos dettes de créer une confusion quant à sa qualité, de proférer des menaces juridiques inexactes, de donner des informations erronées, de faire des démarches auprès des voisins, de la famille ou de l'employeur du débiteur, ou encore de procéder à des visites domiciliaires ou des appels téléphoniques entre 22 heures et 8 heures.

Afin de vérifier que la société de recouvrement à laquelle vous avez l'intention de faire appel est respectueuse de cette législation, vous pouvez vous adresser au Ministère des

Affaires Economiques auprès duquel les sociétés de recouvrement de créances ont l'obligation de s'inscrire.

Il existe également l'Association Belge des Sociétés de Recouvrement de Créances¹ dont les membres se sont engagés à respecter une charte d'éthique professionnelle que vous pouvez consulter sur leur site Internet ainsi que les coordonnées des sociétés membres.

Les avantages, pour une entreprise qui compte un grand nombre de débiteurs, de faire appel à une société tierce pour assurer la récupération des créances impayées sont indéniables.

Néanmoins, vous pourriez vous demander quelles sont les différences entre divers acteurs comme une société de récupération de créances amiable, un huissier, un avocat ou encore une société de factoring.

La société de factoring suppose que vous cédez l'ensemble ou une partie de vos créances à cette société qui, en contre partie d'une certaine rémunération, assume le risque de l'insolvabilité des débiteurs.

Cette situation est donc foncièrement différente de celle du recours à un avocat, huissier ou société de récupération de créances qui n'est qu'un intermédiaire entre vous et votre débiteur.

La rémunération qui vous sera réclamée par la société de récupération de créances ne pourra en aucun cas être mise à charge du débiteur.

Seuls les intérêts et clauses pénales prévus dans la convention initiale peuvent être réclamés auprès du débiteur.

Par contre, l'huissier qui adresse rappels et mises en demeure aux débiteurs, soit sur demande du créancier, soit d'un avocat, intègre dans le décompte adressé au débiteur les frais que les démarches administratives en cause lui ont occasionnés.

En cas d'échec de la récupération amiable des créances à l'encontre d'un consommateur qui doit obligatoirement débiter par une mise en demeure, vous devrez dans tout les cas faire appel à un avocat ou un huissier pour entamer une procédure judiciaire qui vous permettra d'obtenir un titre exécutoire sur base duquel vous pourrez saisir les biens de votre débiteur et vous payer sur le prix de la vente de ces biens.

Il est donc parfois plus efficace de confier directement la gestion de sa récupération de créances à un avocat qui pourra, le cas échéant, citer le mauvais payeur devant le Tribunal compétent.

¹ asbl ABR-BVI, Avenue Prince de Liège 74-78 à 5100 NAMUR, (tel) : 32 -81 324 743, (fax) : 32-81 32 45 11, www.abrbvi.be

Rappelons que cette législation ne vaut qu'à l'égard du consommateur.

Lorsque des créances entre commerçants sont en cause, une autre loi sur le retard des paiements de créances commerciales s'applique et qui prévoit qu'en cas de retard de paiement, les intérêts courent de plein droit et sans mise en demeure. D'autre part, vous êtes en droit de réclamer du débiteur un dédommagement raisonnable pour tous les frais de recouvrement que vous auriez eus à supporter.

Annexe 11

Le Titre Exécutoire Européen (TEE)

Introduction

L'ouverture du marché européen et la croissance des échanges commerciaux internationaux nécessitent l'adoption de mesures afin de favoriser la coopération judiciaire entre les Etats membres, entre autres en matière civile et commerciale.

Le législateur européen s'est déjà penché de nombreuses fois et depuis longtemps sur les relations commerciales entre personnes domiciliées sur le territoire d'au moins deux Etats membres de l'union européenne.

Nous n'aborderons dans la présente note que la question particulière de l'exécution d'une décision de justice dans un autre pays que celui du tribunal qui a rendu le jugement.

Quelle procédure devez-vous suivre pour obtenir l'exécution du jugement rendu par le tribunal de commerce de Bruxelles à l'encontre de votre débiteur qui est domicilié en Espagne ou en France par exemple ?

Le Conseil européen avait déjà approuvé en 1999 le principe de la reconnaissance mutuelle des décisions judiciaires en tant que pierre angulaire de la création d'un véritable espace judiciaire.

Néanmoins, dans son règlement du 22 décembre 2000 concernant la compétence judiciaire, la reconnaissance et l'exécution des décisions en matière civile et commerciale, l'ancien système de l'« exequatur » avait été conservé mais de manière simplifiée.

Selon ce système, les décisions rendues dans un Etat membre sont mises à exécution sur requête de toute partie intéressée auprès de la juridiction compétente sur le territoire duquel la décision doit être mise à exécution.

Il s'agit d'une mesure intermédiaire qui engendre du retard et des frais supplémentaires à charge du créancier.

Par l'adoption du règlement CE du 21 avril 2004, le législateur européen a supprimé cette procédure d'exequatur pour les créances incontestées.

Il est possible pour le créancier d'obtenir un titre exécutoire européen délivré par la juridiction d'origine qui a rendu le jugement. Ce titre exécutoire européen vous permettra d'aller exécuter directement, sans procédure intermédiaire, la décision certifiée comme si elle avait été rendue dans l'Etat membre dans lequel l'exécution est demandée.

Quel est le champ d'application de ce règlement européen ?

Le règlement s'applique en matière civile et commerciale et quelle que soit la nature de la juridiction d'origine.

Par contre, il ne concerne pas les matières fiscales, douanières ou administratives, ni les affaires engageant la responsabilité de l'État pour des actes ou des omissions commis dans l'exercice de la puissance publique.

Sont également exclus de son champ d'application :

- ❖ *l'état et la capacité des personnes physiques ;*
- ❖ *les régimes matrimoniaux, testaments et successions ;*
- ❖ *les faillites, concordats et autres procédures analogues ;*
- ❖ *la sécurité sociale ;*
- ❖ *l'arbitrage.*

Qu'entend-on par créance incontestée ?

Une créance est réputée incontestée si le débiteur l'a expressément reconnue en l'acceptant ou en recourant à une transaction qui a été approuvée par une juridiction ou conclue devant une juridiction au cours d'une procédure judiciaire.

Tel est également le cas lorsque le débiteur ne s'est jamais opposé à la créance au cours de la procédure judiciaire.

Un jugement pris par défaut à l'encontre d'un débiteur qui n'a pas comparu ou qui ne s'est pas fait représenter à une audience, même s'il a initialement contesté la dette au cours de la procédure judiciaire, porte également sur une créance incontestée pour autant que sa conduite soit assimilable à une reconnaissance tacite de la créance.

Une dernière hypothèse est celle où le débiteur a expressément reconnu la créance dans un acte authentique.

Comment cela fonctionne-t-il ?

Lorsqu'une décision a été certifiée en tant que titre exécutoire européen par la juridiction qui l'a rendue, elle sera traitée lors de son exécution dans un autre état comme si elle y avait été délivrée. Plus aucun contrôle, comme préalablement dans les procédures d'exequatur, ne sera exercé.

Désormais, lorsqu'un créancier obtient en Belgique un jugement favorable exécutoire et ayant acquis force de chose jugée (qui n'est donc plus susceptible de recours) dans notre pays, il peut directement faire procéder à son exécution à charge du débiteur dans un

autre Etat de l'Union, sur base de la seule certification opérée par le Tribunal qui a rendu la décision.

Concrètement, la demande de certification consiste à remplir dans la langue de la décision un formulaire type qui est annexé au texte de ce règlement auprès du tribunal qui a rendu la décision.

En cas de refus de certification, aucun recours n'est possible et le créancier devra alors respecter la procédure d'exequatur prévue par le règlement CE du 22 décembre 2000.

Entrée en vigueur

Attention, ce nouveau titre exécutoire européen ne pourra être délivré que pour les décisions, transactions judiciaires et actes authentiques postérieurs au 21.01.2005

Le règlement entrera en vigueur dans les différents Etats de l'Union Européenne, à l'exception du Danemark à partir du 21 octobre 2005. Le Royaume Uni et l'Irlande ont notifié leur souhait de participer à l'application de ce texte.

Conclusion

Ce nouveau titre exécutoire européen est une innovation qui facilitera l'exécution des jugements pris à l'encontre de vos débiteurs domiciliés dans les différents Etats membres de l'Union européenne pour autant que vous soyez bien dans le cas d'une créance incontestée.

La nécessité d'une créance incontestée pourrait, avoir pour effet pervers de conduire les débiteurs à contester systématiquement la créance pour éviter que le jugement ne soit certifié comme Titre Exécutoire Européen. Les indemnités accordées par les tribunaux belges en cas de défense téméraire et vexatoire, devraient toutefois empêcher le plus souvent ce type de procédé.