

1 **Comment définir « recouvrer » et « relancer » ?**

Pour bien comprendre les rôles respectifs de la relance et du recouvrement amiable, il importe de les définir.

Recouvrer est une action justifiée

Recouvrer signifie récupérer, retrouver ce qui vous appartient, qui vous revient.

Il est ainsi possible de recouvrer la santé, la liberté, les forces perdues.

Recouvrer, ici, c'est recevoir le juste paiement d'une somme due.

Chaque mot compte.

Le paiement est reçu, donc effectué sans violence et sans contrainte.

La somme est due. Il s'agit non pas d'une sanction infligée mais de l'aboutissement normal d'un contrat. Cette bonne pratique augure de la relation qui se poursuivra avec fidélité entre le fournisseur et son client.

Il faut prendre garde à ne pas confondre « recouvrer » avec son voisin « recouvrir ». Certains correcteurs automatiques d'ordinateurs remplacent à chaque occurrence recouvrer par recouvrir. Le logiciel ne connaissant que le verbe recouvrir le substitue à recouvrer. Il arrive aussi que de pauvres humains fassent la même confusion que les logiciels !

Or, les deux mots n'ont pas du tout le même sens. Recouvrer, c'est retrouver tandis qu'au contraire, recouvrir c'est couvrir complètement, donc dissimuler et cacher.

Le jeu de mots serait facile à propos de certaines entreprises qui ont l'habitude de recouvrir – du voile de l'oubli et de la négligence – leurs impayés. Au lieu de les recouvrer.

Le recouvrement peut s'effectuer de trois manières au stade amiable :

- directement par l'entreprise elle-même ou l'un de ses préposés ;
- pour le compte de l'entreprise, par un tiers, professionnel obligatoirement habilité, qui agira en vertu d'un mandat ;
- par un nouveau créancier substitué au premier – le terme technique est subrogé – à l'issue par exemple d'une opération d'affacturage, d'escompte ou d'assurance-crédit. Le subrogé agit alors pour son propre compte et non pour le compte du créancier initial.

La jurisprudence englobe dans le recouvrement toutes les opérations qui y contribuent. Notamment la relance.

Relancer les impayés, c'est relancer sa propre entreprise

Relancer quelqu'un c'est, après l'avoir sollicité, insister ensuite, parfois à plusieurs reprises, jusqu'à obtenir le résultat escompté.

Le verbe « insister » démontre la pugnacité et l'énergie nécessaires et caractérise la démarche engagée par le fournisseur auprès de son client débiteur.

Le statut de débiteur est provisoire. Le fournisseur ne doit jamais perdre de vue qu'il a d'abord affaire à un client, ce qui implique un climat positif tout au long de la relation.

La relance s'effectue de trois manières :

- relance en face à face avec le client ;
- relance par téléphone ;
- relance écrite.

Les nouvelles technologies telles que Skype, e-business, vidéoconférence, ouvrent de nouvelles possibilités de rapidité et d'efficacité. Elles vont certainement se développer dans les prochaines années.

Relancer a aussi le sens de faire redémarrer.

Or, il faut garder en mémoire cette information : les impayés et retards de paiement sont les principales causes de défaillance des fournisseurs en Europe. Relancer les impayés c'est d'abord relancer, c'est-à-dire faire repartir, sa propre entreprise !

2 Quand le recouvrement est-il amiable ?

Recouvrer ce n'est pas seulement se faire payer

Il a fallu attendre les années 1990 pour parvenir à une définition (incomplète !) du recouvrement amiable par la jurisprudence. Jusque-là, ce recouvrement amiable même lorsqu'il était réalisé par des sociétés spécialisées, s'exerçait hors de toute réglementation.

C'est en fixant les conditions d'exercice des professionnels du recouvrement amiable, en définissant les limites et la déontologie de leurs professions, que l'on y est parvenu.

Par son arrêt du 15 mars 1996, la cour d'appel de Paris a donné une définition extensive du recouvrement amiable : « Le recouvrement de créances consiste à mettre en œuvre tous les moyens matériels tels que l'envoi de lettres sous toutes formes, d'appels téléphoniques ou autres ou de démarches auprès des débiteurs pour les amener à payer ».

La nouveauté est que le recouvrement ne se définit plus seulement par la récupération des sommes dues mais englobe désormais la mise en œuvre des divers moyens propices à ce résultat.

Mieux : la cour reconnaît en quelque sorte la tentative de recouvrement qu'elle englobe dans sa définition. Elle n'exige même plus le paiement final. Il y a recouvrement dès que l'on incite par tous moyens le débiteur à payer. Il y a recouvrement même si l'on ne parvient pas à ce résultat du moment que l'on a tenté des efforts pour y parvenir.

Le recouvrement amiable se définit *a contrario*

En droit, une solution amiable est celle qui fait appel à la conciliation, à l'accord des volontés plutôt qu'au jugement ou à la force publique.

Le mot amiable est né en France au xv^e siècle. C'est l'anagramme de aimable. Les parties recherchent un accord de plein gré.

La dimension positive de la démarche est forte : on parvient à un accord, pas à une exécution sous la contrainte.

Or la notion de recouvrement amiable n'est nullement définie, même par l'arrêt précité de la cour d'appel de Paris.

Tout simplement le recouvrement est amiable lorsqu'il n'est ni judiciaire, ni forcé.

Le recouvrement amiable, tant qu'il demeure tel, exclut toute procédure judiciaire. À l'extrême, le fournisseur osera invoquer les tribunaux comme menace ou moyen de pression.

La recherche commune d'une solution amiable permet de conserver un lien personnel avec le client, ce qui favorisera l'accord de gré à gré et la poursuite de relations positives dans l'avenir.

3 Avec quelles informations commerciales peut-on optimiser le recouvrement ?

Recouvrer les impayés n'est pas le métier de base du fournisseur.

Gérer son risque client et ses recouvrements exige donc des moyens. Le fournisseur doit rechercher un maximum d'informations commerciales préalables sur ses clients pour faciliter la mission de ses collaborateurs relanceurs.

Cette connaissance aidera à conduire le recouvrement. Munis de ces informations, les services pourront s'assurer de l'identité du client, de son patrimoine, de ses résultats, de ses habitudes de paiement. Ils sauront piloter leurs actions stratégiques conduisant au paiement total.

Trois sources d'informations commerciales : les sources internes, les sources légales et les informations sur la solvabilité fournies par des sociétés spécialisées vont les aider.

Les informations commerciales fournies en interne

En interne, le dirigeant peut utiliser ses services financiers et comptables pour découvrir les antécédents de paiement du client, se faire une idée de ses pratiques habituelles, connaître les retards et impayés éventuels, les acceptations et retours d'effets de commerce, déceler des signaux d'alerte.

Le fournisseur peut également recueillir les remontées d'information « terrain » de ses services commerciaux, techniques, SAV, etc. ; ceux-ci sont en contact permanent avec le client, donc en mesure de relever une multitude d'indications sur sa solvabilité : intérêt marqué par la concurrence, train de vie et apparence des sites, ordre et propreté de l'entreprise, état des stocks, moral des interlocuteurs, ambiance générale.

Les informations commerciales fournies en externe par les sources légales

Les greffes des tribunaux de commerce, voire des tribunaux d'instance ou de grande instance lorsqu'il n'existe pas localement de tribunal de commerce, sont une première source.

Sur le registre du commerce et des sociétés sont immatriculés les commerçants, les sociétés et les groupements d'intérêt économique. Le registre comporte de nombreuses informations mises à jour dont certaines peuvent être délivrées sous forme d'extraits K.bis.

Il existe un système national d'identification des personnes physiques et morales géré par l'Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE) : c'est le répertoire SIRENE. Chaque entreprise se voit attribuer un numéro de SIREN (sans E) pour son siège, un numéro de SIRET pour chaque établissement et un code APE (représentant l'activité principale). Le répertoire sert de base pour des investigations statistiques sur les entreprises.

Autres sources légales : l'Institut national de la propriété industrielle et commerciale (INPI), les chambres de commerce et d'industrie (pour les commerçants), les chambres des métiers (pour les artisans) et les journaux d'annonces légales tels que : *Bulletin officiel des Annonces civiles et commerciales* (BODACC), Bulletin officiel des Annonces légales obligatoires (BALO)

De plus en plus souvent ces informations sont accessibles en mode Télétel ou en mode Internet.

Les informations commerciales fournies en externe par les professionnels de l'information de solvabilité

Il est aussi possible de recourir à des prestataires spécialisés dans l'information de solvabilité. Citons la COFACE (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur), Dun et Bradstreet, ORT, Pouey International.

Des assureurs crédit ou des factors, à côté de leur activité principale (remboursement des sinistres, achat de créances), peuvent fournir des informations financières.

Enfin la presse économique, riche d'analyses financières sur les sociétés, peut être consultée avec profit.

4 Quel est le rôle d'une société de recouvrement amiable ?

Les sociétés procédant au recouvrement pour le compte d'autrui ne peuvent le faire qu'après en avoir reçu mandat exprès par une convention écrite (décret n° 96-1112 du 18 décembre 1996). Ce sont des entreprises commerciales.

Le contrat exigé est le mandat. Le mandataire agit au nom et pour le compte du créancier et non pas en son propre nom.

Il est, de plus, interdit au mandataire de représenter son client dans le cadre d'une procédure judiciaire car cela irait à l'encontre du monopole des avocats. Le principe en a été rappelé par la Cour de cassation dans son arrêt du 21 janvier 2003.

Les règles édictées par le décret de 1996 (article 1) s'appliquent à l'ensemble des personnes qui exercent l'activité de recouvrement des créances, qu'elles soient physiques ou morales, que leur activité soit habituelle, occasionnelle ou même accessoire. On voit ainsi, à titre occasionnel ou accessoire certains agents financiers, agents d'assurance, conseillers financiers récupérer des impayés pour le compte de leurs clients.

Le contrat

Le créancier signe une convention écrite dans laquelle il donne pouvoir au mandataire de recouvrer pour son compte.

Cette convention doit préciser :

- chaque créance à recouvrer, son montant et son fondement ;
- la police d'assurance garantissant la responsabilité civile (RC) professionnelle du mandataire ;
- le mode de rémunération ;
- les conditions de reversement des fonds recouvrés.

La rémunération est librement fixée.

Elle est fixe ou variable. En général, elle consiste en un pourcentage sur les fonds effectivement recouvrés. Elle est à la charge du créancier car la loi exclut toute mise à la charge du débiteur de frais de recouvrement.

L'exercice de l'activité

Le premier courrier adressé au débiteur doit, en vertu du décret du 18 décembre 1996, mentionner toutes les informations nécessaires à éclairer le débiteur :

- sur le mandataire ;
- sur le créancier ;

- sur la dette, en principal, intérêts et accessoires à l'exception des frais qui restent à la charge du créancier ;
- sur la demande faite au débiteur de payer la somme due et sur les modalités de paiement proposées.

Hormis ces dispositions concernant la première lettre de relance, aucun texte ne réglemente les techniques permettant de faire payer le débiteur, notamment en matière de relance téléphonique.

Il convient pourtant de protéger le débiteur contre les pratiques abusives. Par exemple la sollicitation auprès d'une administration ou d'une banque d'information sur la situation patrimoniale du débiteur. La seule qualité de mandataire du créancier ne justifie pas cette intrusion.

Les visites domiciliaires abusives, les harcèlements téléphoniques, les menaces personnelles peuvent être considérées comme des voies de fait. Les documents écrits pouvant, par leur apparence, prêter à confusion avec des actes d'huissier, peuvent être pénalement sanctionnés.

Il y a trois sortes d'autres acteurs.

Les acteurs intervenant au titre de leur statut professionnel

Les huissiers de justice peuvent procéder au recouvrement amiable des créances.

L'ordonnance du 2 novembre 1945 relative aux huissiers de justice leur donne la possibilité de recevoir mandat de recouvrer ou d'encaisser des créances.

Cette activité peut être exercée à titre principal.

Les huissiers de justice peuvent, lors du recouvrement, faire état de leur qualité. Leur statut d'officier ministériel crée parfois des risques de mélange des genres.

Les avocats peuvent, eux aussi, procéder au recouvrement amiable. La loi du 31 décembre 1971, qui définit la profession d'avocat, précise que l'avocat a pour mission, entre autres d'assister son client. C'est à cette fonction d'assistance qu'il convient de rattacher les activités extra-contentieuses telles que le recouvrement amiable des créances.

Cette activité peut être exercée à titre principal même si, dans la pratique, elle intervient souvent dans le cadre d'un procès.

Les acteurs intervenant dans le cadre d'une profession réglementée

Il s'agit de professionnels qui effectuent des actes de recouvrement en prolongement de leur activité principale.

C'est le cas des administrateurs de biens qui récupèrent des loyers impayés pour le compte de propriétaires dont ils gèrent les immeubles, ou encore des syndicats de copropriété qui recouvrent pour le compte de la copropriété les charges dues par les copropriétaires.

Les acteurs intervenant pour leur propre compte

Les dispositions du décret du 18 décembre 1996 ne sont pas applicables à l'entreprise qui effectue elle-même le recouvrement ou le fait effectuer par ses services internes.

Pour autant, tous ces acteurs internes de la relance ne devront pas manquer de respecter spontanément les bonnes règles déontologiques imposées aux professionnels du recouvrement.

Il en va du climat positif de la relation avec le client.

6 À quoi sert l'assurance-crédit ?

Les assureurs affirment avoir tiré la leçon d'une vieille blague folklorique.
*Un homme se tourne et se retourne dans son lit sans parvenir à s'endormir.
Il finit par réveiller sa femme.*

Elle demande ce qui se passe. Le mari explique : « Je dois une très grosse somme à notre voisin. L'échéance est fixée à demain. Je n'ai pas de quoi payer ! »

La femme se lève, court à la fenêtre, appelle le voisin et l'avertit que, demain, le mari ne pourra le régler.

« Voilà, dit-elle en revenant. Apaise-toi. Maintenant, c'est lui qui ne va pas pouvoir dormir ».

L'idée d'assurer le risque de crédit est peut-être née de telles angoisses. L'assurance-crédit a le mérite d'exister mais elle est encore mal connue.

Une garantie limitée à l'insolvabilité

Il ne s'agit pas d'une assurance tous risques.

L'assurance-crédit ne garantit qu'un seul risque : l'insolvabilité du débiteur. Elle ne joue, en principe, ni en cas de retard de paiement, ni en cas de non-paiement dû à une autre cause que l'insolvabilité.

L'insolvabilité du débiteur autrement dit son impossibilité définitive de paiement, doit être judiciairement établie dans le cadre d'une procédure collective. Elle seule justifie l'indemnisation par l'assureur.

Depuis peu, les assureurs ont introduit une notion plus souple appelée l'insolvabilité présumée. Le défaut de paiement du débiteur, peut, après un délai de carence de neuf mois, être assimilé à l'insolvabilité. Ce système d'indemnisation est utilisable pour les crédits de faible montant qui ne justifient pas d'engager des frais de procédure disproportionnés.

Grâce à cette souplesse, une définition contractuelle de l'insolvabilité, variable selon la volonté des parties, peut s'ajouter à la définition unique.

Une garantie limitée par l'agrément de l'assureur

L'assureur va organiser avec son assuré une procédure d'agrément des débiteurs. Il va ainsi procéder à une sélection de la clientèle, déterminée en distinguant clients non dénommés et clients dénommés.

Dans la garantie « non dénommés », c'est l'assuré qui sélectionne les clients non dénommés auxquels il accorde un crédit, dans la limite d'un découvert fixé par l'assureur.

Dans la garantie « clients dénommés », l'agrément est individuel au cas par cas. L'assureur examine la solvabilité du débiteur, puis notifie à l'assuré le montant du crédit qui peut être accordé.

Une garantie limitée par une quotité et par un plafond

Aucun contrat d'assurance-crédit n'indemnise à 100 % la perte subie par l'assuré. Le principe fondamental est de laisser à l'assuré une quotité disponible de pertes afin de l'inciter à effectuer un choix éclairé de ses clients et ne pas accorder son crédit sans discernement. La quotité garantie varie de 50 % à 80 % selon les contrats ; elle sera plus importante pour les clients dénommés.

L'assurance-crédit présente quelques spécificités qui amusent les spécialistes : le contrat d'assurance-crédit relève du droit général des contrats et non pas de la réglementation générale de l'assurance (Loi du 13 juillet 1930 et suivantes). En revanche, la branche crédit (branche 14) est expressément énumérée parmi les branches d'assurance (code des assurances, article R.321-1).

Beaucoup de fournisseurs méconnaissent l'utilité de cette assurance, jugeant rares les cas d'insolvabilité. C'est une grave erreur : la défaillance du débiteur entraîne souvent celle du créancier. Une étude du Conseil national du patronat français, datant de 2005, montre qu'une entreprise sur cinq dépose son bilan du fait de la défaillance d'un de ses clients !

Le phénomène nouveau de l'assurance « Excess »

S'inspirant des formules existant en réassurance, les assureurs-crédit ont mis en place des formules qui indemnisent l'assuré au-delà d'une franchise très élevée.

1 *Quelles sont les particularités de l'assurance-crédit à l'exportation ?*

Conçue à l'origine sur le plan interne pour le risque d'insolvabilité, l'assurance-crédit s'est vue confrontée à de nouveaux défis lorsqu'elle est venue apporter sa garantie aux entreprises exportatrices.

Le crédit apporté par une entreprise fournisseur à son client consiste en l'autorisation d'un paiement différé. À l'export, beaucoup de risques spécifiques viennent s'ajouter à la seule insolvabilité.

Les risques liés à l'exportation

On distingue parmi les risques survenant dans le pays du débiteur :

- Le risque politique. Pour les personnes publiques, ce risque se réalise lorsque le débiteur ne s'acquitte pas de sa dette. Pour les personnes privées ce risque se réalise lorsque le débiteur subit des circonstances interrompant le marché ou son paiement (guerre, révolution, émeute, moratoire édicté par les autorités administratives).
- Le risque catastrophique. Ce risque est réalisé lorsque le débiteur est empêché de payer par un cataclysme tel que cyclone, raz de marée, tremblement de terre, éruption volcanique.
- Le risque monétaire est double avec d'une part le risque de transfert (impossibilité de transférer les fonds suite à des événements politiques, économiques ou législatifs) et d'autre part le risque de change (baisse du cours de la monnaie étrangère par rapport à celui retenu au jour du contrat).

L'évolution du rôle de la COFACE

Créée en 1946, au lendemain de la seconde guerre mondiale, la Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur (COFACE) s'est vue alors attribuer le monopole de l'assurance-crédit à l'étranger avec la garantie de l'État.

Aujourd'hui, en application des directives européennes, la COFACE, devenue société privée, n'a plus le monopole de cette activité pour le risque commercial. Elle intervient en concurrence avec d'autres sociétés d'assurance privées européennes.

L'État n'apporte plus sa garantie pour les risques commerciaux à court terme et pour les risques politiques en dehors de l'Union européenne.

La garantie de l'État reste cependant nécessaire pour les grands contrats qui supposent des financements que les sociétés d'assurance privées ne peuvent apporter seules.

Comment s'appuyer sur son assureur crédit pour exercer un recouvrement amiable ?

L'assureur crédit exerce aujourd'hui trois métiers simultanément :

- son métier principal, en cas d'insolvabilité ;
- un métier d'information sur les entreprises pour identifier celles à qui on peut faire crédit et celles au contraire menacées d'insolvabilité. Ces informations facilitent la prévention.
- un métier d'assistance de l'assuré en matière de recouvrement.

Cette diversité implique de coûteux investissements et un grand professionnalisme.

Le fournisseur qui veut exercer son recouvrement peut bénéficier du concours de cet assureur crédit.

Ce soutien offre de multiples avantages, que le débiteur soit, ou non, sous procédure collective.

Débiteur sous procédure collective

L'assuré peut agir seul ou avec l'assureur.

S'il choisit d'agir seul, il a à accomplir lui-même un certain nombre de démarches : déclaration dans les délais (avec tous les risques de forclusion), accomplissement de formalités administratives, représentation à la procédure collective.

S'il recourt à l'assureur, il bénéficiera des services de celui-ci. Cela a évidemment un coût mais ce coût est fixe. Ensuite l'assuré n'aura plus à se soucier des aléas procéduriers et des contraintes de suivi.

Débiteur *in bonis*

L'assuré peut appeler l'assureur immédiatement ou plus tard.

• La procédure immédiate

Elle permet à l'assuré de déclarer la créance impayée dans les 20 à 30 jours suivant son échéance, et ainsi de sous-traiter auprès de l'assureur les opérations de recouvrement.

C'est particulièrement appréciable pour l'assuré qui n'a pas forcément les compétences nécessaires, par exemple pour recouvrer à l'étranger.

Il se peut aussi que l'assureur ait déjà d'autres actions engagées contre le même débiteur. Une démarche groupée peut alors s'avérer efficace.

• La procédure différée

Dans ce second cas, l'assuré choisit d'intervenir lui-même au départ, et de différer la constitution de dossier jusqu'à trois ou quatre mois après l'échéance.

Dans un premier temps, l'assuré conduit lui-même l'action de recouvrement sous le regard de son assureur. L'assureur intervient plus ou moins selon les compétences de son assuré en la matière.

L'assuré doit informer de l'état de son recouvrement, éventuellement prendre des mesures (arrêt des livraisons). Il doit pouvoir justifier de sa diligence en produisant au moins deux courriers de relance dont un en pli recommandé valant mise en demeure.

S'il reçoit, grâce à ses moyens techniques notamment, de nouvelles informations, l'assureur peut juger opportun de reprendre en main le dossier pour une plus grande efficacité.

L'assureur-crédit a un métier de base : pallier les conséquences de l'insolvabilité d'un débiteur.

De plus en plus souvent, il intervient bien avant pour aider l'assuré à rappeler son débiteur à l'ordre et à se faire payer.

9 À qui céder sa créance pour n'avoir pas à recouvrer soi-même ?

Le recouvrement amiable, on l'a vu, requiert du temps, de l'énergie, de la compétence. Les entreprises qui n'en auraient pas les moyens humains et matériels peuvent choisir de céder leurs créances à des tiers.

Deux solutions financières ont fait leurs preuves : l'affacturage et la cession Dailly.

L'affacturage

L'affacturage consiste en un transfert des créances du fournisseur, *que l'on appelle ici l'adhérent*, vers un « factor » – *établissement de crédit spécialement agréé* qui se charge d'en effectuer le recouvrement.

Le factor opère dans le cadre d'une convention, gère les comptes clients de l'adhérent et assure le recouvrement pour son propre compte.

La mission principale du factor est le financement des créances commerciales. Le factor achète les factures de l'adhérent et les finance par un règlement anticipé.

Ensuite, vis-à-vis du débiteur, le factor devient le créancier, pour la créance principale et ses accessoires. C'est le mécanisme de la subrogation (code civil, article 1250).

Le transfert des créances étant effectué au profit du factor, l'adhérent ne peut plus à sa seule initiative l'annuler ou le modifier puisque les créances ne lui appartiennent plus.

Le fournisseur remet au factor une quittance subrogatoire. Dès lors la subrogation devient opposable aux tiers. Le fournisseur notifie la subrogation aux débiteurs cédés.

Le factor assume le risque d'impayé en cas d'insolvabilité du débiteur.

Le factor ne peut pas se retourner contre l'adhérent en cas d'impayé.

Outre cette mission principale, le factor peut offrir différentes prestations :

- surveillance de la solvabilité des clients ;
- garantie contre le risque d'impayés ;
- gestion des comptes clients (encaissements, relances, recouvrement, remises en banque).

La cession de créance Dailly

La loi Dailly de 1981 modifiée en 1984 permet la cession des créances professionnelles.

Le fournisseur (cédant) cède à un établissement de crédit ou à une banque (cessionnaire) les créances qu'il a sur ses clients en signant un bordereau qui

les récapitule. En contrepartie de la cession, le cédant a droit à un crédit ou à un découvert de la part du banquier cessionnaire.

La seule remise du bordereau suffit à le rendre opposable aux tiers à compter de sa date de signature.

La cession de créance transfère au banquier cessionnaire la propriété de la créance cédée. Elle entraîne aussi de plein droit le transfert des sûretés (cautionnement, clause de réserve de propriété) garantissant chaque créance.

Le cessionnaire notifie la cession au débiteur qui devra le payer à l'échéance.

Le cédant – à la différence de ce qui se passe dans l'affacturage – reste garant solidaire du paiement de la créance cédée.

Cette procédure, qui a connu un grand succès, est de moins en moins utilisée du fait de sa lourdeur administrative tant pour le cédant (suivi du règlement des créances cédées) que pour le banquier (suivi des encaissements).

Son formalisme trop rigoureux et sa complexité ont fini par nuire à la cession Dailly qui tombe en désuétude.

10 *Quelle est l'étape ultime du recouvrement amiable ?*

C'est la mise en demeure qui informe le débiteur de la volonté du créancier d'obtenir, au besoin par les voies de droit, l'exécution du paiement.

Dernier avertissement : la mise en demeure

Par la mise en demeure, le créancier avertit le débiteur avec une certaine solennité et fait constater officiellement le retard de règlement.

La mise en demeure constitue le dernier avertissement du créancier à son débiteur : il faut maintenant payer ou bien l'on va quitter le domaine de la relation amiable. C'est la dernière démarche extrajudiciaire.

Les effets de la mise en demeure

Rappelons que le code civil (article 1153) distingue les dommages intérêts moratoires, pénalités prévues au contrat et dues du seul fait du retard et les dommages intérêts compensatoires qui ont pour objet de réparer un préjudice qui doit être établi.

Il s'agit ici de dommages intérêts moratoires.

L'article 1146 du code civil précise que les dommages intérêts (moratoires) ne sont dus que lorsque le débiteur est (mis) en demeure de remplir son obligation.

La mise en demeure a été longtemps le préliminaire nécessaire des dommages intérêts moratoires. Aujourd'hui, l'exécution de ces dommages intérêts moratoires résulte généralement de l'application de la clause pénale insérée au contrat, qui les rend théoriquement (car la contrainte judiciaire sera souvent nécessaire) exigibles dès le lendemain de l'échéance.

Les conditions de fond et de forme de la mise en demeure

La jurisprudence considère que pour être valable, la mise en demeure doit constituer une interpellation suffisante du débiteur, c'est-à-dire :

- montrer au débiteur l'intention du créancier de poursuivre l'exécution ;
- informer précisément le débiteur de ses obligations et de ses manquements.

La notification peut se faire par signification d'huissier ou par voie postale. Dans ce dernier cas la notification par lettre simple est valable mais, s'agissant de fixer une date de départ, la notification par lettre recommandée avec accusé de réception est conseillée.

Depuis l'ordonnance du 16 juin 2005, il est enfin possible d'envisager une notification par voie électronique.

L'effet psychologique de la mise en demeure

La mise en demeure est donc un acte juridique aux effets importants : elle fixe une étape clé à partir de laquelle tout peut changer.