

Dernière mise à jour du document : 6 avril 2022

Experts-comptables : recouvrer ses honoraires sans (nécessairement) rompre la relation commerciale

Prévention et recouvrement judiciaire et alternatives au procès

Public et prérequis :

- Experts-comptables
- Chargés du contentieux des cabinets d'expertises comptables (collaborateur, secrétaire...)
- Aucun prérequis

Pourquoi cette formation ?

Les experts-comptables savent que l'examen du compte client des entreprises en difficulté montre trop souvent qu'elles ne recouvrent pas leurs créances pour des motifs divers et variés. C'est pourquoi cette formation peut également bénéficier aux clients des experts-comptables, lesquels ont d'ailleurs à leur égard un devoir d'information et de conseil.

Mais surtout, lorsque l'expert-comptable est confronté lui-même aux impayés, il sait très bien qu'entamer une procédure judiciaire n'aurait qu'une conséquence certaine : la fin de la relation commerciale. Certes, un client n'est pas celui qui commande, mais celui qui commande et paye. Sinon, c'est un débiteur. Mais en pratique, l'impayé peut avoir des causes temporaires, conjoncturelles. Si l'expert-comptable ne souhaite pas rompre la relation commerciale, si l'impayé n'a pas pour cause une contestation portant sur la qualité de ses prestations, si le client débiteur n'est pas d'une mauvaise foi caractérisée, il est souvent préférable d'opter pour les alternatives au procès, et de sécuriser autant que faire se peut sa créance. Il est même possible d'obtenir un titre exécutoire sans jugement ou de proposer des alternatives trop peu utilisées, comme la cession de créances (notamment lorsque le client indique qu'il est lui-même en attente d'un paiement).

En parallèle, une tâche délicate de l'expert-comptable est de convaincre son client en difficulté de le payer, sinon en priorité, du moins que ce ne soit pas l'inverse ! Ce point est également abordé durant cette formation.

Néanmoins, en matière de recouvrement, la célérité est aussi une condition du succès, car la situation financière du débiteur est souvent en phase de dégradation progressive ou exponentielle. Dans certaines hypothèses, le procès est inéluctable, à condition de le mettre en œuvre rapidement, avec ou sans avocat (a fortiori si la créance n'est pas sérieusement

contestable) et de ne pas se tromper de procédure (assignation au fond, injonction de payer, référé... ?). Si l'expert-comptable accepte d'accorder un délai à son client sans saisir le juge, il devra aussi veiller à éviter qu'une future action judiciaire soit annihilée par la prescription, grâce à une démarche très simple à mettre en œuvre.

À l'issue du procès, il faudra faire exécuter la décision. Si l'exécution forcée est l'apanage des huissiers, il est important que son client, le créancier, connaisse les différentes saisies et les grandes lignes de leur déroulement. Cela facilitera le dialogue et la coopération avec l'huissier.

Objectifs :

L'objectif de la formation est de doter les stagiaires des aptitudes et compétences suivantes :

- Conjuguer recouvrement des impayés et maintien (si possible) de la relation commerciale
- Recouvrer les créances dans un cadre amiable ou contentieux, sans recourir nécessairement recourir aux services d'un avocat

À cet effet :

- Envisager et mettre en œuvre des alternatives au procès, souvent plus rapides, simples et efficaces
- Maîtriser les procédures les plus usitées : assignation en référé ou au fond, injonction de payer
- Comprendre les voies d'exécution (saisies) afin d'améliorer la coopération avec l'huissier de justice.

Programme :

Remarque : comme toutes les formations de l'IDP, le séquençage n'est indiqué qu'à titre indicatif. En formation intra, il est possible de s'adapter très finement aux besoins des stagiaires (voir « Analyse fine des besoins des stagiaires » plus loin).

Première ½ demi-journée :

1° RECOUVRER SES CRÉANCES TOUT EN ESSAYANT DE PRÉSERVER LA RELATION COMMERCIALE

- Méthodes de paiement et stratégie de relance (du bon usage de l'email)
- Informations sur la solvabilité du débiteur
- Mise en place de garanties conventionnelles (voir démarches alternatives ci-dessous)

2° DÉMARCHES ALTERNATIVES AU PROCÈS

- Le recouvrement téléphonique et le dialogue direct
- Les garanties conventionnelles
- La cession des rémunérations (si le débiteur est un particulier salarié)
- La cession de créances
- L'obtention d'un titre exécutoire hors procès

Deuxième ½ demi-journée :

3° DÉMARCHE PRÉALABLES ET PRÉPARATION DU PROCÈS

- Connaître son débiteur et évaluer sa solvabilité
- S'assurer que la créance n'est pas prescrite ou proroger le délai de prescription
- Mettre son débiteur en demeure de payer
- Anticiper les réactions du débiteur
- Évaluer précisément le montant de la créance
- Faire face à une organisation de l'insolvabilité
- Prendre une mesure conservatoire

4° CHOIX ET MISE EN OEUVRE DE LA PROCÉDURE ADÉQUATE

- Le faire soi-même ou confier le recouvrement à un tiers (organisme contentieux, huissier, avocat) ?
- Mieux coopérer avec ses éventuels prestataires judiciaires
- Avantage, inconvénients et spécificités des procédures suivantes :
- L'injonction de payer
- Le référé-provision
- La procédure au fond
- La procédure à jour fixe (simple information)
- La procédure à bref délai (simple information)
- Pourquoi et quand privilégier une procédure plutôt qu'une autre ?
- La communication des pièces
- Se comporter à l'audience

5° LES VOIES D'EXÉCUTION (permet notamment d'optimiser la coopération avec l'huissier de justice)

- Rappel des principales mesures d'exécution :
- La saisie immobilière
- La saisie-vente
- La saisie attribution du compte bancaire
- La saisie des loyers
- La saisie des véhicules automobiles
- L'astreinte judiciaire
- Rôle du juge de l'exécution

Analyse fine des besoins des stagiaires :

S'agissant d'une formation intra, son contenu, sa durée et le temps consacré à chaque thème peuvent faire l'objet d'une adaptation particulière aux besoins des stagiaires, déterminés en amont de la formation.

Par ailleurs, au plus tard deux semaines avant le début de la formation, les stagiaires ou leur employeur ont la possibilité d'adresser des suggestions ou questions à appreciations@idp-formation.com, afin qu'il y soit répondu collectivement en formation.

Durée :

Durée : 1 jour (7 heures. 6h en distanciel). 2 jours pour une formation approfondie.
En distanciel, elle peut être dispensée par demi-journées.

Dates et délais d'accès :

Les formations étant organisées en intra, les dates de réalisation sont déterminées d'un commun accord entre l'IDP et son client. En général, il faut deux à trois semaines pour monter une formation, mais ce délai peut varier en fonction de plusieurs critères, notamment la période de l'année.

Une fois les dates de la formation déterminées, les modalités de participation et les délais d'accès sont déterminés par l'employeur des stagiaires.

Coût :

Une journée : 1690 € + frais de mission hors Paris (*exonéré de TVA - Art. 261-4-4 du CGI*)

Une formation plus approfondie est également proposée sur deux jours (2690 € + frais)

Analyse fine des besoins des stagiaires :

Au plus tard deux semaines avant le début de la formation, les stagiaires ou leur employeur ont la possibilité d'adresser des suggestions ou questions à appreciations@idp-formation.com, afin qu'il y soit répondu collectivement en formation.

En outre, dans ce même délai, le programme ci-dessus peut être modifié, affiné ou aménagé en fonction des besoins particuliers des participants. Il en résulte que la durée de la formation est modulable. La version de base (une journée) a été conçue en tenant compte des impératifs des experts-comptables qui ne peuvent arrêter durablement leur activité pour suivre une formation. La formation est alors focalisée sur les points essentiels, directement applicables.

Contact et référent pédagogique :

Raymond Taube. 06.60.46.45.45 ou raymond.taube@idp-formation.com