



RECOURRER SES CRÉANCES À L'INTERNATIONAL

Les conseils par pays de l'Agence de Recouvrement Export
d'Euler Hermes France

Novembre 2019

ALLEMAGNE

Le moyen de recouvrement le plus efficace en Allemagne est la négociation amiable. En effet, les premiers échanges aboutissent souvent à un règlement immédiat ou à la mise en place d'un plan de paiement. La confirmation par écrit est très importante dans ce pays et les échéanciers sont en principe respectés. Par ailleurs, l'envoi d'un négociateur permet souvent de débloquer une situation litigieuse.

Le système judiciaire est efficace et l'injonction de payer est une procédure rapide permettant d'obtenir des règlements sans avoir recours à un avocat. Les frais d'avocats sont quant à eux fixés par un barème réglementaire, variable en fonction du montant de la créance.

La mise en œuvre d'une clause de réserve de propriété peut aboutir à des paiements préférentiels dans le cadre des procédures collectives. Le délai pour déclarer une créance est fixé par le mandataire, mais il est possible de déclarer hors délai moyennant un léger surcoût.

AUSTRALIE

Il est préférable de privilégier les actions de recouvrement amiables en Australie. Les débiteurs australiens sont connus pour être de bons payeurs et un manque de réactivité peut être signe d'insolvabilité ou de litige.

Les coûts et la longueur des procédures judiciaires dépendent de la complexité de l'affaire et nécessitent l'intervention d'un avocat. Les frais judiciaires peuvent augmenter de manière significative lorsqu'un débiteur, mis en cause pour un litige, formule une demande reconventionnelle. Afin d'éviter les coûts et les aléas d'une procédure judiciaire, l'intervention d'un avocat est parfois utile dès le stade amiable afin d'obtenir une médiation ou une négociation. Il vaut mieux se renseigner sur la solvabilité réelle du débiteur avant de prendre la décision d'engager des poursuites. Enfin, les récupérations dans le cadre de procédures collectives sont rares pour les créanciers chirographaires. A noter : un délai de prescription des créances commerciales de 6 ans pour tous les territoires et de 3 ans dans le *Northern Territory* à compter de la date d'échéance de la facture. Le délai est prorogé en cas de reconnaissance de dette signée.

BELGIQUE

Les débiteurs belges réagissent rapidement aux premières mises en demeure et les échéanciers mis en place sont généralement respectés même si une lettre ou un appel téléphonique de rappel sont parfois nécessaires. Les procédures judiciaires sont fiables, mais l'application des jugements reste chronophage et coûteuse. Par conséquent, les négociations amiables s'avèrent souvent plus efficaces. Il est à noter que le nombre de demandes de réorganisation judiciaire n'a pas cessé d'augmenter depuis l'entrée en vigueur de la loi sur la continuité des entreprises en 2009. Cette procédure a pour but de préserver, sous le contrôle du juge, la continuité de tout ou partie de l'entreprise en difficulté ou de ses activités et d'éviter la faillite. En pratique, le montant de la dette, pouvant être annulé, n'est pas limité et il est rare que les créanciers non garantis réussissent à se faire payer par les débiteurs insolvable.

BRESIL

Le comportement de paiement des entreprises locales est acceptable même si les délais de paiement sont longs et les DSO toujours excessifs.

En outre, la crise politique aggrave la situation économique. Les débiteurs brésiliens sont plutôt réceptifs aux relances amiables. Des litiges partiels sont parfois évoqués dans l'objectif d'engager une négociation et d'obtenir une réduction de la créance. Les procédures judiciaires sont très longues, d'autant plus que chaque État du Brésil dispose de son propre ordre juridique, encadré par des lois fédérales. Il est fréquent que les affaires s'enlisent dans des aspects procéduriers liés à l'attribution de la compétence entre les tribunaux régionaux ou fédéraux. Pour qu'une entreprise non brésilienne engage une procédure au Brésil, elle doit fournir à son avocat un pouvoir certifié auprès des autorités diplomatiques brésiliennes ou un pouvoir apostillé aux termes de la convention de La Haye. Même si les exécutions de jugements étrangers sont difficiles à obtenir il est possible de faire jouer les clauses attributives de compétence auprès des tribunaux français ou de la cour d'arbitrage de la chambre de commerce internationale. Dans ce contexte, les accords amiables doivent clairement être privilégiés. En matière d'insolvabilité, le recours à des dispositifs d'aide progresse mais en pratique, les chances de recouvrer les créances sont extrêmement minces.

BULGARIE

Le recouvrement à l'amiable est à privilégier étant donné que les procédures judiciaires s'avèrent assez longues et coûteuses.

Par ailleurs, il est conseillé d'insérer une clause compromissoire dans les conditions générales de vente qui permettra de confier la résolution du litige à une Chambre Arbitrale. En outre, la Bulgarie a adopté la Convention de New York de 1958 afin de faciliter la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères. L'ordre juridique local repose sur des principes de Droit Continental. En effet, le contrat de vente est consensuel. C'est la raison pour laquelle, les bons de commande et les bons de livraison suffiront pour prouver l'existence d'un contrat. Concernant les procédures collectives, les dispositions d'insolvabilité sont inefficaces pour les créanciers chirographaires et la probabilité de recouvrer une créance sur un acheteur dans le cadre d'une procédure d'insolvabilité est nulle.

CANADA

Le comportement de paiement des débiteurs canadiens est généralement satisfaisant, malgré le fait que la loi ne prévoit pas de délais de paiement.

Le système judiciaire canadien est efficace, mais une action légale peut s'avérer coûteuse et complexe du fait des différentes règles fédérales.

Il est à noter que les mécanismes de réserve de propriété ne sont pas reconnus par les tribunaux canadiens et il est difficile de recouvrer des créances non-privilégiées dans le cadre de procédure d'insolvabilité.

CHINE

Les impayés sont fréquents en Chine même si, historiquement la culture tolère mal le non acquittement des dettes. Culturellement, les retards de paiement doivent être gérés dans une optique négociatrice plutôt que dans des démarches de relance et de pression. A ce titre, il est important de cerner le bon interlocuteur et de s'assurer que celui-ci dispose de pouvoirs de représentation de la société.

Le recouvrement par voie à l'amiable est à préconiser en ayant conscience que la Chine est un très grand pays avec beaucoup de particularités régionales. Par ailleurs, le recouvrement en Chine continentale ne peut être effectué que par des avocats.

Les impayés dérivent le plus souvent de litiges commerciaux résolus souvent par le biais de l'arbitrage. La convention d'arbitrage ou la clause compromissoire d'un contrat prévoit fréquemment l'arbitrage de la CIETAC (China International Economic and Trade Arbitration Commission). Cette commission, visant la promotion du commerce international, résout par voie d'arbitrage les différends résultant de transactions commerciales et économiques de nature contractuelle et non contractuelle. Concernant les procédures judiciaires, dans le cadre d'une procédure ordinaire auprès du Tribunal du Peuple (1ère instance), une décision doit légalement être délivrée dans un délai de 6 mois mais, dans la pratique, les procédures judiciaires sont très longues. Il est toutefois nécessaire d'être attentif au délai de prescription commerciale qui est de 4 ans.

Enfin, il est quasi impossible d'espérer de dividende dans le cadre d'une procédure d'insolvabilité.

COLOMBIE

Le comportement de paiement des sociétés colombiennes est réputé correct, mais le risque d'impayé est réel face à la fragilité de trésorerie des entreprises. Il faut faire preuve de patience et les paiements sont souvent effectués au fil de l'eau. À ce titre, les chèques et effets postdatés qui constituent une pratique commerciale courante sont fortement déconseillés même s'ils sont légalement considérés comme des titres exécutoires. Il est possible d'exécuter un jugement rendu par un tribunal étranger en Colombie, mais il faudra au préalable engager une procédure d'exequatur auprès de la *Corte Suprema de Justicia*, qui peut s'avérer extrêmement longue et coûteuse. Dans ce contexte, les négociations amiables sont à privilégier, d'autant plus que les débiteurs colombiens craignent davantage la dégradation des relations commerciales que les menaces d'actions légales. Le délai de prescription des créances commerciales est de 5 ans. Attention toutefois, pour les transports il est ramené à 2 ans.

EMIRATS ARABES UNIS

La publication des résultats financiers n'est pas une obligation légale. Par conséquent l'obtention d'informations sur la solvabilité des sociétés locales s'avère difficile. L'ordre juridique local repose sur des principes de droit continental et de la Shari Ah. Les délais contractuels de paiement varient selon le secteur d'activité entre 30 et 60 jours. Concernant la compétence des tribunaux locaux, il faut tenir compte de l'existence de zones franches telle que Dubaï qui possède un cadre juridique autonome. Dans ce contexte, considérant le coût des procédures judiciaires (entre 4 et 7,5% de la créance pour les frais de justice) et la durée de celles-ci (jusqu'à 2 ans pour obtenir une décision de première instance) les démarches amiables doivent clairement être privilégiées. Les intérêts de retard peuvent être réclamés sans dépasser toutefois le taux de 12% stipulé par l'article 76 du Code du Commerce. Concernant les moyens de paiement, le chèque est communément utilisé et constitue un titre exécutoire en cas d'impayé. De plus l'émission d'un chèque sans provision constitue une infraction pénale assujettie à une peine d'emprisonnement.

ESPAGNE

Depuis 2013, la loi impose que les délais de paiement soient fixés à 60 jours maximum, l'objectif étant de permettre aux entreprises espagnoles de dégager de la trésorerie plus rapidement. Toutefois, la réalité de la situation économique en Espagne fait que ce délai n'est que rarement respecté. Les comportements de paiement des entreprises espagnoles sont médiocres et le crédit commercial (retard de paiement) constitue une caractéristique sous-jacente des échanges commerciaux en Espagne. Le « *pagaré* » assimilable au billet à ordre est un moyen de paiement courant en Espagne. En cas d'impayé, ce document acquiert force exécutoire auprès du Tribunal.

Le processus judiciaire en Espagne est très lent donc il est généralement préférable de mener des efforts de recouvrement de créances efficaces et orchestrés avant d'envisager une action en justice (qui conduit souvent directement à des procédures d'insolvabilité).

La durée peut être de 12 à 18 mois en première instance sur les grandes villes, plusieurs années en cas d'appel. Lorsque le débiteur est devenu insolvable, le recouvrement devient extrêmement compliqué, surtout pour les créanciers chirographaires.

ETATS-UNIS

Les démarches amiables doivent clairement être privilégiées aux Etats-Unis et l'intervention d'un avocat lors des négociations peut contribuer à obtenir une résolution extrajudiciaire du dossier. Les dossiers contentieux se règlent souvent par un accord transactionnel (*amicable settlement*) dans un but de désengorgement des tribunaux.

Même s'il est légalement possible d'assigner un débiteur dans n'importe quel État, il est judicieux d'engager une procédure judiciaire auprès des tribunaux de l'État où se trouve la société débitrice. Considérant que chaque État dispose de son arsenal législatif et jurisprudentiel, il est ainsi possible que le tribunal refuse l'exécution d'une décision délivrée dans un autre État ce qui obligerait à un « second jugement ». Les procédures judiciaires sont longues (de deux à trois ans environ suivant la complexité de l'affaire) et les honoraires des Conseils rendent souvent disproportionné l'engagement d'une action auprès des tribunaux.

Dans tous les cas, avant d'intenter toute action à l'encontre d'un débiteur, et bien que l'obtention d'information relative à la santé financière de toute société est très difficile, il est important de faire procéder à une évaluation de ses actifs et de s'assurer de sa solvabilité.

Le délai de prescription des créances commerciales varie entre 3 et 10 ans selon l'Etat,

Dans le cadre des procédures collectives (*Chapter 7 pour la procédure de faillite et Chapter 11 pour la restructuration de dettes*), face aux privilèges de certains créanciers, les paiements de dividendes en faveur de créanciers chirographaires sont plutôt rares, voire quasi nuls. Il n'est pas rare que les créanciers non-privilegiés attendent au moins deux ans avant de savoir s'ils pourront ou non recevoir une partie du produit de la liquidation.

HONGRIE

Les débiteurs hongrois ont un comportement souvent peu satisfaisant : promesses de règlement et engagement sur un échéancier très difficilement respectés, recours à des sociétés de domiciliation ou refus de communiquer dans une autre langue que le hongrois. De surcroît, entamer une action en justice en Hongrie est déconseillé pour les petites et moyennes créances, les efforts de recouvrement amiable restant la seule option efficace. Il est ainsi important de s'appuyer sur un correspondant local susceptible de négocier directement en hongrois avec les sociétés débitrices.

Par ailleurs, le créancier dispose d'un moyen de pression fort afin de déjouer les tentatives d'une société débitrice d'échapper au paiement. En effet, chaque créancier pourrait engager une procédure de liquidation à l'encontre de la société débitrice. Les frais pour engager une telle procédure dépassent rarement 1000 EUR, dans l'hypothèse où le débiteur ne conteste pas le bien-fondé de la créance.

En ce qui concerne les procédures collectives, le délai de déclaration des créances est de 40 jours à compter de la date de publication de l'arrêt du tribunal et le pourcentage de 1% de la créance à payer afin de faire admettre sa créance au passif.

INDE

Le comportement de paiement des entreprises indiennes est médiocre et le DSO est globalement excessif.

Dans le cadre du recouvrement amiable, les négociations avec les débiteurs indiens peuvent s'avérer extrêmement longues et ardues et il est fréquent que des litiges commerciaux soient invoqués. Il est important de s'appuyer sur un réseau local susceptible de se déplacer et de négocier directement avec les sociétés débitrices en instaurant une relation de confiance. Les coutumes et traditions locales sont des éléments à prendre en compte car les débiteurs préfèrent s'adresser à des concitoyens plutôt qu'à des étrangers. Le système judiciaire indien est d'inspiration britannique mais reste complexe et l'importance des coûts et des délais est telle qu'il est déconseillé d'intenter une action en justice surtout si le créancier ne dispose pas de documents et de preuves irréfutables. Il n'existe aucune procédure accélérée pour les créances non contestées et les décisions sur les créances internationales sont difficilement exécutoires. La voie amiable est donc fortement privilégiée. Les règles relatives aux procédures collectives sont constituées par différents organes législatifs appliqués par des autorités publiques dont les arrêtés sont contradictoires. Il est donc extrêmement difficile de comprendre le système. Le délai de prescription des créances commerciales est de 3 ans avec une possibilité de le repousser de 3 ans supplémentaire si le débiteur reconnaît la dette par écrit ou la paie en partie.

INDONESIE

Le comportement de paiement des entreprises en Indonésie s'est détérioré au cours des dernières années. De ce fait, il faut bien suivre les échéances négociées et se montrer patient. Le coût des procédures judiciaires s'avérant élevé et les délais de procédures particulièrement longs, il est impératif de privilégier le recouvrement amiable. Les ressortissants étrangers considèrent qu'ils peuvent difficilement s'attendre à un procès équitable auprès des tribunaux de commerce locaux (*Pengadilan Niaga*). Compte tenu de la pauvreté des informations publiées sur les PME, il faut être vigilant lors de la négociation des contrats. Le plus judicieux dans ce cas reste le recours au Tribunal d'arbitrage indonésien (BANI). En ce qui concerne les procédures collectives, l'encadrement a été amélioré ces dernières années, ce qui a permis de réduire le nombre de décisions inconsistantes rendues mais en pratique, le système des procédures collectives restent à perfectionner.

ITALIE

Dans un pays avec des pratiques de paiement traditionnellement très longues, il est important de relancer immédiatement son débiteur. A ce titre, le Parlement Européen a été saisi en date du 3 avril 2014 par une demande d'enquête contre les pouvoirs publics italiens pour le non-respect de la directive 2011/7/UE sur les délais de paiement.

Le coût des procédures judiciaires s'avérant élevé et les délais de procédure particulièrement longs, il est impératif de privilégier le recouvrement amiable des créances,

Pour une efficacité maximale, les relances, si possible en italien, doivent se faire par tout moyen (téléphone, e-mail, fax) jusqu'à l'obtention d'une promesse de paiement. Ainsi, l'engagement sur un échéancier de 3-6 mois ou l'émission d'un chèque postdaté de la part de petites ou moyennes entreprises sont des pratiques commerciales courantes. Cependant, il faut bien suivre les échéances négociées et se montrer patient. En effet, les entreprises italiennes sont elles-mêmes bloquées par le crédit interentreprises et payent au fur et à mesure de leurs disponibilités de trésorerie. Le chèque postdaté reste un moyen de paiement intéressant pour les fournisseurs car, d'une part, la banque de la société débitrice bloque ses comptes tant que le chèque impayé n'est pas couvert avec une pénalité de 10% et, d'autre part, un chèque impayé vaut titre exécutoire.

Les méthodes de négociations en phase amiable diffèrent selon la zone géographique. A titre d'exemple, dans le sud de l'Italie, les relations d'affaires présentent une forte dimension personnelle que nous ne retrouvons pas dans le nord du pays. Les intérêts de retard ne sont habituellement pas acceptés par les débiteurs dans le cadre des démarches amiables.

Depuis la réforme de septembre 2012 toute entreprise italienne en difficulté peut bénéficier de l'assouplissement des conditions d'ouverture de la procédure collective *Concordato preventivo*. Ce dispositif, communément appelé *Concordato preventivo in bianco*, favorable au débiteur a pour objectif prioritaire la détection anticipée des difficultés d'entreprise afin de favoriser la continuité de leur activité.

Ainsi, la simple demande déposée auprès du Tribunal territorialement compétent entraîne une suspension immédiate des paiements et des poursuites. Suite à cette requête, la société dispose d'un délai qui peut aller jusqu'à 120 jours pour produire les pièces justifiant les difficultés financières et présenter le plan de redressement de la société. Suite à l'analyse de ces pièces le juge décidera de l'ouverture ou non de la procédure collective demandée par le débiteur.

JAPON

Les impayés sont rares au Japon et les retards de paiements d'un acheteur sont un piètre indicateur de sa solvabilité. Une entreprise qui provoque deux rejets de chèque, traite ou virement dans une période de six mois se voit interdite de toute transaction bancaire. Eu égard à la complexité des actions légales, il est primordial de privilégier un recouvrement et des négociations amiables au Japon. Il est quasi impossible de recouvrer au Japon depuis l'étranger à cause de la barrière linguistique. En revanche, le recouvrement des créances sur place ne peut être effectué que par des avocats.

Le recouvrement par voie judiciaire est assez complexe et en général déconseillé.

De même, en matière de procédures collectives, le recouvrement est difficile. Même si la procédure d'insolvabilité peut rapporter certains dividendes, elle peut durer certaines années et générer des coûts élevés.

MAROC

Au Maroc, les relations d'affaires revêtent une forte dimension personnelle. Les procédures judiciaires individuelles sont longues, aléatoires et dominées par un strict formalisme au niveau des moyens de preuve. Les procédures collectives sont rarement mises en œuvre.

La relance individuelle est souvent plus payante surtout en instaurant une relation de confiance.

Il est souvent judicieux de solliciter des cautions personnelles en garantie des règlements promis.

L'obtention d'un chèque est très difficile, mais représente la garantie maximale car le non respect entraîne des poursuites pénales.

MEXIQUE

Le droit ne fournit aucun cadre concernant les normes de conditions et les retards de paiement, ce qui signifie que les intérêts et les coûts de recouvrement peuvent seulement être obtenus auprès des tribunaux. Le DSO est élevé et il convient de noter la tendance des débiteurs à « disparaître » en cas de problème. Le système judiciaire est rendu plus complexe par sa structure fédérale et est caractérisé par un manque de transparence et d'indépendance. Dans l'ensemble, les délais et les coûts de procédure sont importants et les démarches amiables restent le moyen le plus efficace de recouvrer la créance. En outre, le processus de restructuration de la dette est très inefficace et les procédures peuvent durer plusieurs années. La liquidation est donc en pratique la procédure par défaut lorsque le débiteur devient insolvable et les chances de recouvrer la dette dans ce contexte sont nulles.

Le recouvrement d'une créance est toujours difficile. Il est donc essentiel de privilégier les efforts de recouvrement à l'amiable et, en règle générale, mieux vaut agir le plus rapidement possible.

PAYS-BAS

Dans le contexte économique actuel, le recouvrement de créances aux Pays-Bas se fait principalement à l'amiable et correspond à la négociation et mise en place d'échéanciers. Il est relativement facile d'entrer en contact avec les débiteurs néerlandais, le non paiement des créances est toujours justifié, il est donc plus facile de trouver un accord ou des solutions adaptées à la situation du débiteur. Les entreprises ayant des difficultés financières peuvent proposer des paiements correspondant à un certain pourcentage de la créance. Dans ce cas le débiteur communique ses chiffres financiers qui confirment les difficultés rencontrées. La seule solution pour les créanciers est d'accepter ce pourcentage, car si l'entreprise débitrice entre dans une procédure de faillite, les délais seront très longs avant de pouvoir percevoir des dividendes et en règle générale, lorsque le débiteur est devenu insolvable, les dispositifs de renégociation de la créance restent inefficaces et inutilisés. D'autre part, pour les entreprises réticentes à effectuer des paiements et qui ne fournissent pas de réelles justifications (contestation de marchandises ou difficultés financières) il reste une procédure qui permet d'obtenir des paiements : la pétition de faillite. Pour entamer cette procédure il faut être au minimum deux créanciers, et cela consiste à demander la faillite de l'entreprise auprès d'un tribunal. Par peur de cessation d'activité, les débiteurs reviennent vers les créanciers avec des échéanciers ou des propositions de paiement. Enfin, avant de décider d'engager une procédure judiciaire il est important de recueillir des informations sur la solvabilité du débiteur et de vérifier qu'il n'est pas en procédure collective.

POLOGNE

Les délais de paiement polonais sont parmi les plus courts d'Europe. Certains retards de paiements s'expliquent par une volonté des débiteurs de bénéficier de taux de changes favorables, entre l'euro et le zloty notamment. Les démarches amiables téléphoniques sont souvent difficiles lorsqu'on ne peut les mener directement en polonais. De plus, les débiteurs polonais ne réagissent souvent que sous la pression de demandes répétées et particulièrement insistantes. La visite d'un négociateur sur place est un moyen efficace pour obtenir une reconnaissance de dette signée par le débiteur. Néanmoins, il reste préférable de tenter d'organiser le recouvrement amiable plutôt que de recourir à une action légale, car les procédures demeurent longues et hasardeuses.

Le 01.01.2016 la Pologne a adopté une nouvelle loi sur la restructuration des entreprises. Avant la réforme, un débiteur qui n'avait pas honoré deux factures à échéance pouvait être déclaré uniquement en faillite. Aujourd'hui, deux typologies de procédure collective existent : 1/ la restructuration : protéger le débiteur défaillant de poursuites judiciaires et favoriser l'arrangement avec les créanciers (recours fréquent au négociateur) 2/ la faillite.

PORTUGAL

Dans un pays où les pratiques de paiement sont longues et le contexte économique dégradé, il est recommandé de commencer le recouvrement par de sérieuses négociations. Au Portugal, le contact oral a un poids considérable. Les débiteurs portugais craignent davantage la dégradation des relations commerciales que les menaces d'actions légales. Ils sont culturellement habitués à régler en fonction de la disponibilité de leur trésorerie. La pratique de paiement au fil de l'eau implique d'être patient et de recontacter régulièrement le débiteur pour obtenir des règlements partiels.

Face à l'engorgement des tribunaux portugais, les démarches amiables doivent clairement être privilégiées.

Malgré la réforme des procédures collectives de 2012 qui a introduit une nouvelle procédure Processo Especial de Revitalização et qui a pour objectif la réorganisation et la pérennité des sociétés concernées, les procédures d'insolvabilité aboutissent souvent à la liquidation des sociétés. Il est rare que les créanciers chirographaires recouvrent leurs créances.

ROUMANIE

Le recouvrement amiable des créances doit être privilégié avec un suivi rigoureux des échéances. Toutefois, l'engagement d'une procédure judiciaire ne doit être écarté. En effet, le système judiciaire en Roumanie s'est beaucoup amélioré sous l'influence du droit Communautaire. Bien entendu, il est toujours important de vérifier la bonne constitution de toutes les pièces requises avant d'entamer une procédure judiciaire, notamment les bons de commande et de livraison signés et impérativement revêtus du cachet commercial du débiteur. Par ailleurs, il est toujours opportun de mettre en œuvre les outils de recouvrement au niveau européen comme l'injonction de payer européenne ou la saisie conservatoire européenne. A noter un délai de prescription des créances commerciales de 3 ans.

Les procédures collectives en Roumanie ont un délai de déclaration des créances préfix et en générale aucune déclaration tardive n'est admissible.

ROYAUME-UNI

Les entreprises britanniques ont pour tradition de régler rapidement leurs créances bien que leur comportement de paiements tendent à se dégrader. Un retard, même léger, doit donc être interprété comme une alerte. Les débiteurs britanniques réagissent souvent aux premiers contacts amiables, notamment aux mises en demeure, effectués par email ou par fax. Il est fréquent de pouvoir ainsi révéler et régler des contestations. Un règlement à l'amiable (*amicable settlement*) devrait toujours être envisagé comme une alternative sérieuse à une procédure judiciaire. En cas d'échec de l'amiable, les procédures judiciaires sont rendues dans un délai raisonnable, efficaces et sont peu coûteuses. Il est en revanche rare de recouvrer en cas de procédure collective. Une telle procédure dure en moyenne un an mais peut prendre jusqu'à trois ans pour une société en liquidation. Dans ces conditions, faire jouer la clause de réserve de propriété peut être un moyen important pour réduire le montant de la créance. Nonobstant, toute procédure d'insolvabilité a l'avantage d'être très facile à suivre grâce aux plateformes Internet utilisées par les administrateurs judiciaires (*insolvency practitioners*).

RUSSIE

Le succès du recouvrement des impayés en Russie repose sur la prise en compte de certaines spécificités du contexte local avant même de contracter avec une société russe. En effet, pour qu'un contrat soit valide, il faut que ce dernier soit stipulé par écrit. Par ailleurs, peu importe la langue du contrat dès lors que celui-ci est dûment rédigé et signé par les parties. En outre, les échanges par email, par fax ou tout autre moyen électronique ne peuvent pas prouver l'existence d'un contrat. Cependant, conformément à la législation en vigueur, il n'existe pas de dispositions en vertu desquelles les sociétés doivent avoir une raison sociale unique. Ainsi, on peut se retrouver face à une dizaine de sociétés avec la même raison sociale alors qu'il n'existe aucun lien juridique entre elles. Il est donc essentiel de connaître le numéro d'immatriculation de la société avec laquelle vous contractez.

La Russie ne dispose pas d'une législation sur les délais et les retards de paiement. Par conséquent, le recouvrement de créance s'effectue dans le cadre général du droit civil et du droit pénal.

La principale difficulté du recouvrement à l'amiable demeure l'identification exacte de l'entité débitrice et sa localisation géographique. Il est facile pour un débiteur russe de cesser son activité sans liquider la société d'un point de vue légal. Une confusion entre plusieurs sociétés partageant le même siège social et parfois la même dénomination commerciale est également courante. Dans ce contexte, il est important de s'appuyer sur un relai local afin d'entamer la négociation. A ce titre, il est important de tenir compte de la contrainte liée au contrôle des devises : l'acheteur doit justifier de la validité et de l'existence du contrat pour obtenir l'autorisation d'effectuer un paiement vers l'étranger.

La procédure judiciaire est soumise à un formalisme très rigoureux d'où la nécessité de privilégier les actions amiables ou le recours à l'arbitrage. En effet, la Russie est signataire de la Convention de New York datant de 1958 sur la reconnaissance et l'exécution de décisions internationales d'arbitrage.

Avant d'entreprendre toute action, il faut tenir compte du délai de prescription qui est relativement court : 3 ans et 1 an pour le transport.

Concernant les procédures collectives, un débiteur est légalement considéré insolvable lorsqu'il est dans l'incapacité de payer pendant plus de 3 mois un passif supérieur à 100 000,00 RUB. La liquidation est la procédure par défaut. Toutes les pièces à l'appui de la déclaration de créance doivent être présentées en original et faire l'objet d'une traduction assermentée. Souvent la déclaration de la créance est assez coûteuse, alors que les perspectives dividende sont quasi inexistantes.

SUISSE

Les méthodes de recouvrement et le comportement des débiteurs suisses sont directement influencés par les différentes cultures qui composent la Suisse, que l'on se trouve dans un canton suisse-allemand, suisse-français ou suisse-italien.

Les créances sont facilement contestées par les débiteurs suisses, notamment dans le cadre d'un commandement de payer, procédure rapide (semblable à l'injonction de payer en France) et peu coûteuse (entre 60€ et 230€). En effet, le débiteur peut former opposition sans même avoir à motiver sa contestation. A la suite d'une opposition formée par le débiteur, le créancier peut décider de poursuivre au fond (procédure longue et coûteuse avec représentation obligatoire) ou se retirer.

Les procédures judiciaires en Suisse sont très longues et coûteuses, dans la mesure où les honoraires d'avocats sont facturés à l'heure de travail sans possibilité d'estimation à l'avance du coût.

En ce qui concerne la solvabilité du débiteur, de précieuses informations sont contenues dans le registre du commerce suisse qui liste les défauts de paiements des sociétés suisse (dates et montants) et est parfaitement à jour des cessations d'activités ou procédures de faillites. De plus, à chaque fois qu'une procédure est diligentée à l'encontre d'un débiteur, l'information est reprise sur ce registre pendant cinq ans, ce qui peut constituer un moyen de pression intéressant à l'égard d'une entreprise en défaut de paiement. Malgré l'adoption de mécanismes conçus pour améliorer la renégociation de la dette et le sauvetage de l'entreprise, la liquidation reste aujourd'hui la procédure par défaut, ce qui laisse peu de chances au recouvrement des créances.

TURQUIE

Les démarches à l'amiable doivent être clairement préconisées. Il est important de s'appuyer sur un relai local susceptible de se déplacer et de négocier directement avec les sociétés débitrices.

Le législateur turque s'est fortement inspiré des législations Suisses, Allemandes et Françaises. En effet, il existe des juridictions spécialisées dans la résolution des litiges commerciaux (*Ticaret Mahkemeleri*). Les frais de justice s'élèvent habituellement à 6.8% du montant de la créance et il faut tenir compte des délais de prescription qui varient entre 2 et 10 ans. A titre de prévention, il est important d'avoir l'ensemble des documents régulièrement signés et paraphés par la société débitrice (contrat, bons de commande, bon de livraison etc.)

Les entreprises turques utilisent beaucoup de chèques postdatés et de lettres de change comme moyens de paiement. Ceux-ci sont endossables au profit d'autres entreprises commerciales et constituent un assez bon gage de règlement puisqu'ils constituent un titre exécutoire en cas d'impayé.

VIETNAM

Les retards de paiement peuvent être longs au Vietnam et sont souvent liés à un manque de devises.

En effet, les entreprises sont bloquées par le crédit interentreprises et payent au fur et à mesure de leurs disponibilités de trésorerie. Une loi commerciale de 2006, inspirée du droit français, autorise toutefois à réclamer des intérêts de retard en cas d'impayés. L'efficacité des procédures judiciaires varie selon le tribunal de District saisi et il est difficile d'anticiper le succès de cette démarche. Aussi, le juge va souvent inciter les parties à une dernière tentative d'accord amiable avant de commencer le procès. Les bilans publiés étant rares, il est important de passer par des relais locaux afin d'obtenir des informations sur la solvabilité des entreprises débitrices. Concernant les demandes en reconnaissance et en exécution d'une décision rendue par une juridiction étrangère, la juridiction de province compétente pour se prononcer sur la demande d'exequatur est celle du lieu de résidence ou de travail de la personne tenue de l'exécution. Toutefois, l'expérience montre que ces procédures ont peu de chance d'aboutir et qu'il vaut mieux privilégier une résolution amiable des litiges.

Attention également au délai de prescription des factures commerciales qui est de 3 ans à compter de la date d'échéance de la facture. Toutefois, une reconnaissance de dette de la part du débiteur proroge le délai.