



LA NÉGOCIATION AVEC LES FOURNISSEURS



Objectif

Pour anticiper toutes difficultés affectant la pérennité de son exploitation, l'entreprise qui connaît des tensions de trésorerie, a souvent intérêt à rechercher des accords avec ses principaux fournisseurs. **Ainsi, elle moratoire son passif exigible, et évite l'apparition d'un état de cessation des paiements.**

Le passif antérieur n'est plus exigible mais apuré de façon échelonnée. Symétriquement, il est judicieux, pour ne pas générer un nouveau passif et faciliter les négociations, de privilégier un paiement comptant des nouvelles commandes.

Intérêts

Le débiteur qui prend l'initiative d'approcher son créancier (soit directement en prenant un rendez-vous, soit en envoyant une lettre personnalisée) pour solliciter un échelonnement de ses dettes, **gagne en crédibilité** ; il démontre en effet avec anticipation la perception de ses difficultés ponctuelles et son souhait de les résoudre, sans les aggraver.

Il **augmente ainsi ses chances de recueillir une écoute favorable de son co-contractant, et de préserver la poursuite de ses relations professionnelles.**

Mode d'emploi

1. Moratoire son passif : un calendrier de paiement

• **Moratoire amiable** : Fournisseur et débiteur conviennent entre eux, au mieux de leurs intérêts respectifs, d'un **calendrier de paiement** avec ou sans remise de dettes en principal.

• **Moratoire judiciaire** : A défaut d'accord amiable, le débiteur peut solliciter des délais judiciaires sur le fondement de l'ar-

ticle 1244-1 du Code civil. « *Compte tenu de la situation du débiteur et en considération des besoins du créancier, le juge peut, dans la limite de deux années, reporter ou échelonner le paiement des sommes dues* ».

Conseil d'expert : Les propositions faites aux principaux fournisseurs ne sont pas nécessairement identiques et peuvent tenir compte :

- de la continuité ou non des relations (le fournisseur peut-il ou non être facilement remplacé ?)
- de l'ancienneté de la relation et de sa qualité,
- de la "surface financière" du fournisseur.

2. Réduction de l'endettement : remise de dettes en principal

Parallèlement à la demande de délais, le débiteur peut proposer, et parfois obtenir, de son fournisseur, un abandon partiel de créances ; en effet, la diminution de la dette peut être un facteur d'accélération du paiement du solde, préféré par le fournisseur. Dans ce cas, il faudra démontrer que l'entreprise rencontre un problème conjoncturel passager.

Conseil d'expert : Dans certains cas, et notamment avec de "grands comptes", cette négociation peut être facilitée par la mise en place d'une clause de retour à meilleure fortune. Celle-ci démontre la bonne foi du demandeur...

3. Formalisation des accords

L'obtention des délais de paiement et/ou des abandons de créances doit être formalisé par la rédaction d'un protocole, en cas de négociation amiable.

Conseil d'expert : La rédaction du protocole doit veiller à transcrire de façon claire la nature de l'accord, ses modalités de mise en œuvre et les éventuelles sanctions contractuelles ou garanties imposées par le fournisseur à cette occasion.

Si les délais sont judiciaires, cette formalisation revêt la forme d'une décision de justice.

Conclusion

L'entreprise, asphyxiée par des difficultés ponctuelles, peut oxygéner sa trésorerie en obtenant de ses créanciers, à l'amiable ou judiciairement, un abandon de créance et/ou des délais de paiement. Le but n'est pas de faire gagner du temps au chef d'entreprise avant de régulariser une déclaration de cessation des paiements, mais de **pérenniser l'entreprise en aidant à surmonter un passage difficile.**

Conseil d'expert : Ne pas sous-estimer l'importance des efforts à solliciter des fournisseurs, et ne pas négocier des délais trop brefs, difficiles à respecter :

- à peine d'éroder ou dissoudre la fiabilité contractuelle du débiteur,
- et alors d'obérer les chances de succès d'une procédure de mandat ad hoc que la situation du débiteur rendrait opportune.

■ Elisabeth LACROIX
Expert-comptable
Responsable de la base "prévention"
du CIP

■ Jacques VAROCLIER
Avocat à la Cour
Varoquier Associés

LA PREVENTION ET LE TRAITEMENT DES DIFFICULTES DES ENTREPRISES DES MISSIONS D'ACCOMPAGNEMENT POUR LES CABINETS

Anticipation, Détection, Traitement : des fiches et des outils pratiques

FORMAT 210 x 297 / 182 PAGES / 29,90 € TTC

Adressez votre commande accompagnée du règlement à
Expert Comptable Média - 88, rue de Courcelles 75008 Paris
Tél. 01 44 15 95 95 - Fax 01 44 15 90 76 •
Achat en ligne : www.experts-comptables.fr/boutique

