

Un cas récemment suivi par l'association Solidarité paysans Lorraine montre qu'il est toujours **possible** de négocier, même quand l'huissier est devant la porte.

« Négocier avec l'huissier un échéancier de paiement



C. THIRET

Relances. Il est conseillé de répondre aux courriers de relance des fournisseurs pour leur expliquer les difficultés de trésorerie. Cela évite d'envenimer la situation et les incompréhensions.

la différence entre un débiteur en difficulté et un autre qui ne veut pas le payer », insiste Jean-Emmanuel Ledet.

SUR UN COMPTE D'ATTENTE

En janvier 2014, le fournisseur charge un huissier du recouvrement de créances auprès des Vimont, informés par courrier. En l'absence de réponse, l'huissier porte l'affaire devant le tribunal qui délivre, en avril 2014, un commandement à payer. « Il s'agit d'une décision de justice qui nous autorise à recourir à certaines procédures, explique maître Florence Aubert, huissier. Dans ce cas, c'est la saisie-attribution qui est appliquée. La laiterie place le montant de la paie sur un compte d'attente. Il en sera prélevé par l'huissier si la saisie n'est pas contestée dans les 30 jours par le débiteur. »

Dans d'autres situations (ex : retard cotisations MSA), c'est la saisie sur compte qui peut être effectuée : quand le débiteur est averti, la banque a déjà placé, sur ordre de l'huissier, le solde du compte sur un compte d'attente, moins une somme appelée « reste à vivre », équivalente au montant du RSA.

Dans le cas des Vimont, l'entremise de l'huissier permet de proposer un échéancier sur douze mois du règlement de la dette, en novembre 2014. La paie de lait d'octobre n'est pas saisie. Fin novembre 2014, le premier versement est réalisé sur le compte de l'huissier, intermédiaire du fournisseur pour le recouvrement de la dette. En octobre 2015, les Vimont ont payé la totalité de leur dette, plus les frais de procédure (1 500 €). « Leurs montants sont variables, souligne l'huissier. Si la procédure s'arrête au commandement à payer par exemple, ils se limiteront à 80 €. Nous avons des barèmes en fonction de la durée de notre intervention, du montant de la créance. »

Dominique Péronne

(1) Pour préserver l'anonymat, les noms ont été changés.

DEFINITION

La **saisie-attribution** est une procédure qui permet à un créancier de faire pratiquer par un huissier de justice une saisie des comptes bancaires de son débiteur et d'obtenir le paiement des sommes qui lui sont dues.

« Peu d'agriculteurs le savent. Il est toujours possible d'organiser une négociation à trois – débiteur-huissier-créancier –, même quand une saisie est en place, explique Jean-Emmanuel Ledet, animateur à Solidarité paysans Lorraine, dont l'association est régulièrement sollicitée par des exploitants confrontés à ce problème. Beaucoup pensent à tort que lorsque la procédure est engagée, elle va jusqu'au bout. » Des solutions existent, comme en témoigne le cas de Paul et Marie Vimont (1), éleveurs laitiers (110 ha).

En 2011, suite au décès du père de Paul, ils doivent emprunter pour racheter leur part d'héritage, alors

que l'exploitation supporte déjà d'autres emprunts. En 2012 survient un problème sanitaire. Les dettes court terme s'accumulent, en particulier chez le fournisseur d'aliments, pour un total de 20 000 €. Ce dernier envoie des courriers de relance, auxquels les Vimont, privés de liquidités, ne répondent pas. « Le comportement est courant mais c'est la première erreur à ne pas commettre. Ne pas répondre, y compris pour expliquer que des difficultés de trésorerie ne permettent pas d'honorer les dettes, c'est prendre le risque que ces fournisseurs recourent à un huissier et qu'à la dette s'ajoutent des honoraires. Le silence d'un débiteur ne permet pas au créancier de faire

EXPERT FLORENCE AUBERT, HUISSIER À VITTEL



« Nous avons un rôle de conseil »

« Notre rôle ne se limite pas à récupérer l'argent, nous avons aussi un rôle de conseil. Le souci étant de rentrer en contact avec le débiteur. Portes closes, courriers sans réponse... Il arrive que nous ne le rencontrons jamais. L'his-

sier est une personne avec laquelle il faut parler dès le début de son intervention. Il représente les intérêts des créanciers mais sait que, pour recouvrer une dette, mieux vaut maintenir les capacités du débiteur à payer. Idéalement, nous ne devrions pas saisir l'outil de travail. »

sier est une personne avec laquelle il faut parler dès le début de son intervention. Il représente les intérêts des créanciers mais sait que, pour recouvrer une dette, mieux vaut maintenir les capacités du débiteur à payer. Idéalement, nous ne devrions pas saisir l'outil de travail. »