

# Face aux premières difficultés, réagissez en négociant avec vos créanciers

Note juridique

Il est important de réagir rapidement : **TRANSIGER AVEC UN CREANCIER**, obtenir des délais de paiement, **OBTENIR UNE REMISE DE DETTE**, **DEMANDER DES DELAIS DE GRACE**, **NEGOCIER AVEC L'URSSAF** ou **AVEC LE TRESOR PUBLIC**

Lorsqu'une entreprise **éprouve des difficultés pour régler ses dettes**, pour respecter ponctuellement ses échéances, elle peut tenter de **rechercher avec ses créanciers la conclusion d'accords** lui consentant des délais de paiement ou des remises de dettes, voire les deux à la fois.

## 1. Transiger avec un créancier

Le code civil définit la transaction comme étant un contrat par lequel les parties, par des concessions réciproques, terminent une contestation née, ou préviennent une contestation à naître (article 2044 du code civil).

La transaction suppose :

- une contestation (exemple : la contestation soulevée par une entreprise en difficultés sur le montant d'une de ses dettes) ;
- la volonté de mettre fin au désaccord ;
- des concessions réciproques : ces concessions ne doivent pas forcément être d'égale valeur, mais l'une des concessions ne doit pas être dérisoire.

L'article 2044 du code civil prévoit que la transaction est rédigée par écrit sous seing privé (éventuellement enregistré pour lui donner date certaine) ou par acte authentique.

La transaction fait obstacle à l'introduction ou à la poursuite entre les parties d'une action en justice ayant le même objet.

Si l'une des entreprises parties à la transaction est par la suite mise en redressement ou liquidation judiciaire, la transaction peut, dans certains cas, être annulée sur le fondement de l'action en nullité de certains actes accomplis pendant la période suspecte.

## 2. Obtenir une remise de dette

Spécialement lorsqu'il existe un courant d'affaires entre deux entreprises, l'entreprise créancière peut accepter d'abandonner une créance qu'elle détient sur son partenaire en difficulté, et ce en l'absence de toute concession réciproque.

Toutefois, le créancier peut affecter sa remise de dette de certaines modalités :

- la remise de dette peut être immédiate ou à terme ;
- la remise peut être assortie d'une condition : elle peut comporter, par exemple, une clause de retour à meilleure fortune.

La remise de dette n'est soumise à aucune règle de forme. Toutefois, un écrit est conseillé pour des questions de preuve.

Remise de dette et procédure collective : si l'entreprise ayant accordé une remise de dette est par la suite mise en redressement ou liquidation judiciaire, la remise de dette peut être annulée sur le fondement de l'action en nullité de certains actes accomplis pendant la période suspecte.

### 3. Demander des délais de grâce

---

L'entreprise en difficultés peut solliciter en justice des délais de grâce pour retarder le paiement d'une dette. Ces délais peuvent être accordés quel que soit le contrat en cause.

Les délais prévus à l'article 1343-5 et suivants du code civil, sont ainsi un moyen - facultatif pour le juge - de venir en aide aux entreprises en difficultés. Ces dernières pourront bénéficier d'un report de paiement de leur dette ou d'un échelonnement sur une période maximale de deux ans, et ce même si le créancier a déjà engagé une procédure de saisie.

Toutefois, l'entreprise qui sollicite des délais a tout intérêt à démontrer au juge que le problème financier qu'elle rencontre est conjoncturel et qu'elle est en mesure d'y remédier relativement rapidement. En effet, en cas de situation tout à fait obérée, l'état de cessation des paiements serait constaté et l'ouverture d'une procédure collective deviendrait alors obligatoire.

Par ailleurs, les délais de grâce sont demandés au juge dans le cadre d'un débat contradictoire entre le débiteur et le créancier. Celui-ci peut ainsi s'opposer à la demande du débiteur et fournir ses propres arguments (par exemple, ses propres difficultés financières ou l'ancienneté de sa créance). Si une procédure collective a été ouverte à son encontre, le débiteur ne peut plus solliciter les délais de grâce des articles 1343-5 et suivants du code civil.

### 4. Négocier avec l'Urssaf

---

En négociant avec l'URSSAF, les entreprises ne peuvent espérer de remise, même partielle, des cotisations. Elles peuvent, en revanche, obtenir des délais de paiement pour ces cotisations puis une remise des pénalités et majorations de retard.

Afin d'éviter les conséquences graves d'un non-paiement des dettes sociales (pénalités, majorations de retard, voire sanctions pénales à l'encontre du dirigeant), l'entreprise en difficultés doit prendre l'initiative de négocier des délais de règlement avec l'URSSAF et ainsi demander un sursis à poursuites.

Le sursis à poursuites est subordonné :

- à la production de garanties (caution personnelle du dirigeant ou d'un tiers, ou hypothèque) ;
- au paiement préalable et intégral des cotisations salariales (précompte) ;
- à l'engagement du débiteur de payer à bonne date les cotisations à échoir durant le temps du sursis à poursuite.

Le directeur de l'URSSAF a seule compétence pour décider d'accorder un sursis à poursuites et sa décision est sans appel.

**Il est également possible de négocier des remises avec l'URSSAF.**

**La demande de remise des majorations de retard** en cas de bonne foi de l'entreprise n'est recevable qu'après règlement de la totalité des cotisations ayant donné lieu à l'application des majorations de retard. La décision de remise relève, selon le montant, du directeur de l'URSSAF ou de la commission de recours amiable.

Il y aura remise automatique des majorations de retard (par le directeur de l'URSSAF) lorsque les sommes en cause sont inférieures au plafond mensuel de la sécurité sociale, si aucune infraction a été commise au cours des vingt-quatre mois précédents et si les cotisations sont payées dans le mois qui suit la date d'exigibilité. Si le retard de paiement est d'au moins un mois, un minimum de majorations de retard fixé à 0,8% des cotisations arriérées par mois ou fraction de mois de retard doit obligatoirement rester à la charge de l'entreprise.

Toutefois, l'entreprise peut espérer une remise intégrale ou partielle de cette fraction « irréductible » si elle justifie l'existence de circonstances exceptionnelles (pour une demande de remise excédant 40% du plafond mensuel de la sécurité sociale, nécessaire approbation conjointe du préfet et du trésorier-payeur général).

En ce qui concerne **la demande de remise des pénalités** (mises à la charge de l'entreprise en cas de retard dans le dépôt des déclarations), la procédure est la même qu'en matière de remise de majorations de retard à la différence toutefois qu'il n'existe pas de fraction « irréductible ».

Les décisions rendues par la commission de recours amiable en matière de réduction de majorations de retard et de pénalités peuvent faire l'objet d'un recours devant le tribunal des affaires de sécurité sociale dans le délai de deux mois à compter de leur notification.

## 5. Négocier avec le trésor public

Même si elle ne peut pas régler intégralement sa dette fiscale, l'entreprise doit impérativement effectuer les déclarations dans les délais légaux.

Si la déclaration doit être accompagnée d'un règlement que l'entreprise ne peut pas effectuer (s'agissant par exemple de la TVA), il est préférable de déposer la déclaration et de solliciter des facilités de paiement plutôt que de s'abstenir de déclarer.

Si l'entreprise prévoit un retard de déclaration, elle a également tout intérêt à envoyer une déclaration provisoire dans le délai, quitte à adresser une déclaration complémentaire ou rectificative ultérieurement.

Les entreprises de bonne foi qui éprouvent des difficultés de trésorerie et ne peuvent s'acquitter de leurs obligations fiscales aux échéances légales peuvent solliciter des délais de paiement. La demande de délais de paiement doit être présentée au receveur des impôts ou au percepteur suivant la nature des impôts ou taxes à régler et doit indiquer clairement:

- l'imposition concernée ;
- les motifs de la demande de délai ;
- les délais sollicités et l'engagement formel de les respecter ;
- éventuellement la façon dont seront réglés les autres impôts qui seront mis en recouvrement pendant le délai de paiement et un rappel de l'attitude fiscale habituelle du demandeur.

L'octroi de délais n'a pas de caractère obligatoire pour le comptable des services fiscaux qui reste seul juge. Bien entendu, la demande sera acceptée d'autant plus facilement que les règlements antérieurs de l'entreprise ont été ponctuels et réguliers. En outre, des garanties pourront être exigées (saisie conservatoire de meubles, constitution d'une hypothèque immobilière, nantissement du fonds de commerce, présentation d'une caution bancaire).

En cas d'échec des négociations avec le comptable des services fiscaux, l'entreprise peut saisir d'un recours son supérieur hiérarchique : le directeur des services fiscaux suite à une décision défavorable du receveur des impôts, le receveur des finances ou le trésorier-payeur général suite à une décision défavorable du percepteur.

Parallèlement aux délais de paiement, **les majorations de retard** peuvent faire l'objet d'une remise gracieuse totale ou partielle (en faire la demande au comptable chargé du recouvrement).

En revanche, **les intérêts de retard** ne peuvent pas, en principe, faire l'objet d'une remise ou d'une transaction.

Le montant de l'impôt en principal ne peut pas non plus faire l'objet d'une remise, sauf pour les impôts directs et uniquement lorsque l'entreprise est dans l'impossibilité de les payer par suite de difficultés financières



### Contactez le service juridique

[juridique@alsace.cci.fr](mailto:juridique@alsace.cci.fr)

03 88 75 25 23

[www.alsace-eurometropole.cci.fr](http://www.alsace-eurometropole.cci.fr)