

<b>TABLE DES MATIÈRES</b>
---------------------------

	<b>PAGE</b>
<b>1.00 INTRODUCTION .....</b>	<b>5</b>
<b>2.00 UTILITÉ D'UNE POLITIQUE DE CRÉDIT .....</b>	<b>5</b>
<b>3.00 ÉVALUATION DU RISQUE .....</b>	<b>5</b>
3.01 Demande d'ouverture de crédit .....	6
3.02 Enquête .....	7
3.02.01 Identité du client ou statut juridique.....	7
3.02.02 Autres renseignements .....	10
3.03 La marge de crédit.....	12
3.03.01 Les besoins de l'entreprise.....	12
3.03.02 La capacité de payer à échéance et les risques afférents.....	13
<b>4.00 LES SÛRETÉS .....</b>	<b>13</b>
4.01 Vente à tempérament.....	13
4.02 L'hypothèque mobilière .....	14
4.03 L'hypothèque mobilière avec dépossession .....	15
4.04 L'hypothèque mobilière sans dépossession.....	15
4.05 L'hypothèque mobilière sur l'universalité des biens meubles.....	15
4.06 L'hypothèque mobilière sur l'universalité des créances.....	16
4.07 Inscription au Registre des droits personnels et réels mobiliers.....	16
<b>5.00 PROCÉDURE DE PERCEPTION .....</b>	<b>18</b>
5.01 Le vieillissement des comptes à recevoir .....	19
5.02 Le dépassement de la marge.....	20
5.03 Les chèques retournés pour cause de provision insuffisante .....	20
<b>6.00 RECOUVREMENT .....</b>	<b>20</b>
6.01 La prescription.....	21
6.02 L'agence de recouvrement.....	22
6.03 La mise en demeure.....	22
6.04 Recours contractuels.....	22
6.05 Les recours hypothécaires.....	23
6.05.01 La prise en paiement (reprise du bien).....	24
6.05.02 La vente par le créancier .....	25
6.05.03 La vente sous contrôle de justice.....	25
6.05.04 La prise de possession à des fins d'administration.....	25
6.06 L'action personnelle .....	26

6.07	La saisie avant jugement.....	26
6.08	Les petites créances .....	27
	6.08.01 Introduction de la demande.....	28
<b>7.00</b>	<b>CONCLUSION .....</b>	<b>28</b>

□□□□□□□□

© edilex inc.  
www.edilex.com

## 1.00 INTRODUCTION

Le crédit est un mécanisme par lequel un créancier avance des fonds, avec ou sans garantie, à un débiteur qui est tenu de rembourser les fonds avancés à l'intérieur d'un délai donné. Le présent texte analyse le cas particulier du vendeur-créancier et de l'acheteur-débiteur dans le cadre de la vente, par une entreprise, d'un bien acquis pour le service ou l'exploitation d'une autre entreprise.

À ce titre, nous étudierons, dans un premier temps, l'utilité d'une politique de crédit pour le vendeur, pour ensuite analyser les risques que présentent différentes catégories d'acheteurs. Les moyens de contourner ces risques seront examinés au chapitre des sûretés, qui sera suivi de l'étude de la procédure de perception. Nous terminerons avec le recouvrement en établissant les moyens de recours contre un acheteur-débiteur pris en défaut.

## 2.00 UTILITÉ D'UNE POLITIQUE DE CRÉDIT

Toute entreprise, qu'elle soit grande, moyenne ou petite, peut bénéficier d'une politique de crédit claire et concise reflétant bien l'administration interne de l'entité. Les politiques de crédit varient évidemment selon la taille de l'entreprise, sa clientèle ainsi que sa structure juridique. Or, il reste que chaque politique a des dénominateurs communs, lesquels seront examinés dans le présent texte.

Plusieurs facteurs influencent la création d'une politique de crédit et ces facteurs relèvent tant de la situation interne de l'entreprise que de la conjoncture externe. En effet, la situation particulière de l'entreprise, à savoir sa production, sa distribution, sa situation économique et son administration générale doivent être étudiées, et ce, de façon continue afin de suivre l'évolution de l'entreprise. De plus, les facteurs extérieurs à l'entreprise comme les taux d'intérêt, l'évolution des marchés et la situation économique doivent également être évalués afin de mieux cerner l'efficacité de la politique de crédit. Vous trouverez un projet de politique de crédit au modèle L01200 de notre collection.

## 3.00 ÉVALUATION DU RISQUE

Le risque du crédit est celui de la perte financière résultant de l'incapacité d'un débiteur, pour quelque raison que ce soit, de s'acquitter entièrement de ses obligations financières ou contractuelles à l'endroit de son créancier. Pour éviter d'encourir des risques élevés dans le cadre d'un octroi de crédit, certaines étapes sont à suivre, soit la demande d'ouverture de crédit, l'enquête et, finalement, l'établissement d'une marge de crédit.