

Table des matières

PARTIE I BELGIQUE

Chapitre 1	
Les retards de paiement en Belgique	3
Section I	
Évolution de la situation de 2008 à nos jours	3
I. L'impact de la crise financière de 2008 sur les retards de paiement	3
II. Analyse de la situation des retards de paiement en Belgique depuis 2012	4
1. <i>Les causes et conséquences des retards de paiement</i>	5
2. <i>Les comportements de paiement</i>	6
3. <i>La relation de causalité entre la durée des retards de paiement et les faillites</i>	6
Section II	
Les réformes législatives depuis 2012, ce qui change pour les créanciers	7
Chapitre 2	
Les mesures à adopter pour limiter le risque d'impayés	9
Section I	
Avant de conclure un contrat, bien identifier le futur débiteur	9
I. Les coordonnées du débiteur	9
II. La solvabilité du débiteur	10
1. <i>Les comptes annuels</i>	10
2. <i>Le patrimoine et sa disponibilité</i>	10
3. <i>La Banque-carrefour de la sécurité sociale</i>	11
III. La qualité du débiteur	12
1. <i>Si le débiteur est une entreprise – Analyse de la loi du 2 août 2002</i>	12
A. Caractère supplétif	12
B. Champ d'application	12
C. Les délais de paiement	13
D. La procédure d'acceptation ou de vérification des marchandises/services	14
E. Le droit aux intérêts en cas de retard de paiement	14
F. L'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement	15
G. Les clauses manifestement abusives et celles qui sont présumées l'être	15
H. L'action en cessation	15
2. <i>Si le débiteur est un consommateur – Analyse de la loi sur le recouvrement amiable des dettes du consommateur</i>	16
A. Champ d'application	16

B. Les formalités et les obligations légales	17
C. Pratiques et comportements interdits par la loi	17
D. Les sanctions assez lourdes en cas de violation des dispositions légales	18
Section II	
La précision et la légalité des documents commerciaux de votre entreprise sont primordiales, confiez-en la rédaction à un professionnel!	19
I. Les conditions générales	19
1. <i>Veillez à ce que vos conditions générales de vente soient adaptées aux profils de vos acheteurs</i>	19
2. <i>Assurez-vous que les conditions générales sont opposables au débiteur</i>	20
3. <i>Faites rédiger des conditions générales adaptées au droit de la vente électronique si vous vendez en ligne</i>	21
4. <i>Respectez les conseils de rédaction de base</i>	22
5. <i>Prévoyez les clauses qui seront utiles au recouvrement de vos créances</i>	22
A. La clause de paiement	22
B. La clause de contestation des factures	23
C. La clause relative aux pénalités de retard de paiement	24
D. La clause relative au remboursement des frais de recouvrement	25
II. Les factures	26
1. <i>Quelles sont les mentions qui doivent figurer sur une facture?</i>	26
2. <i>Qui doit faire la preuve de l'envoi de la facture?</i>	27
3. <i>La facture suffit-elle à faire la preuve d'une créance?</i>	27
4. <i>La facture électronique</i>	27
A. Est-ce qu'une facture électronique équivaut à une facture sur papier?	28
B. L'accord du débiteur sur l'utilisation des factures électroniques	28
C. Les garanties fournies par la facture électronique	28
D. La conservation des factures	29
E. Est-ce qu'une facture électronique peut être produite en justice?	29
Section III	
Soyez vigilants, demandez des acomptes et prévoyez des garanties	30
I. Les acomptes sur le prix	30
1. <i>Quel est le montant de l'acompte qui peut être demandé?</i>	31
2. <i>Le créancier a-t-il le droit de conserver l'acompte en cas d'annulation de la vente par le débiteur?</i>	31
II. Le cautionnement solidaire	31
III. La convention de cession de rémunération	32
IV. La clause de réserve de propriété	33
1. <i>La réserve de propriété doit être établie par écrit au plus tard au moment de la délivrance du bien</i>	33
2. <i>La réserve de propriété se maintient sur le bien devenu immeuble par incorporation si elle est enregistrée</i>	33
V. Le dépôt de la facture de vente au greffe (privilège du vendeur impayé)	34
Chapitre 3	
Le recouvrement amiable	35
Section I	
La première étape est l'envoi des courriers de rappel et de mise en demeure	35
I. La lettre de rappel	35

II.	La lettre de mise en demeure	35
1.	<i>Le contenu et la forme de la mise en demeure</i>	36
2.	<i>Les effets d'une mise en demeure – Quelles sont les conditions à respecter pour que la mise en demeure interrompe le délai de prescription?</i>	36
3.	<i>Quelles sont les mentions légales à prévoir dans le texte de la mise en demeure?</i>	37
Section II		
	Mieux vaut une transaction ou une médiation qu'un procès...	38
I.	La transaction	38
1.	<i>Définition et avantages</i>	38
2.	<i>Le contrat de transaction</i>	39
A.	Forme	39
B.	Validité	39
C.	Contenu	39
D.	Force contraignante	40
II.	La médiation	40
1.	<i>Généralités</i>	40
2.	<i>Le recouvrement de créances par une médiation</i>	41
Chapitre 4		
	La sécurisation d'une créance par voie de saisie conservatoire	42
Section I		
	Généralités	42
I.	Nature et limites	42
II.	Conditions requises pour procéder à une saisie conservatoire	43
1.	<i>Conditions de fond</i>	43
2.	<i>Conditions de forme (articles 1413 et 1414 du Code judiciaire)</i>	43
Section II		
	Les saisies conservatoires	44
I.	La saisie-arrêt	44
II.	La saisie mobilière	45
III.	La saisie-gagerie	45
Chapitre 5		
	Le recouvrement judiciaire	47
Section I		
	Le recouvrement judiciaire lorsque le débiteur est établi en Belgique	47
I.	Les procédures simplifiée et accélérée	47
1.	<i>La procédure sommaire d'injonction de payer</i>	48
A.	Champ d'application	48
B.	Déroulement de la procédure	48
2.	<i>La procédure de recouvrement de dettes d'argent incontestées</i>	49
A.	Champ d'application	49
B.	Déroulement de la procédure	50
C.	Registre central pour le recouvrement des dettes d'argent non contestées	51
II.	La procédure judiciaire ordinaire	52
1.	<i>Comment se déroule cette procédure?</i>	52
A.	L'introduction de la procédure	52

B. L'audience d'introduction	52
C. Le jugement	53
D. L'exécution du jugement	54
2. <i>Les frais auxquels le créancier s'expose en cas de procédure</i>	54
A. Les frais d'huissier	54
B. Les honoraires et frais d'avocat	56
C. De quels frais le créancier pourra-t-il être remboursé ?	56
Section II	
Le recouvrement judiciaire lorsque le débiteur est établi dans un autre État membre de l'Union européenne	57
I. La procédure européenne d'injonction de payer	58
1. <i>Champ d'application</i>	58
2. <i>Quel tribunal saisir ?</i>	58
3. <i>Déroulement de la procédure</i>	59
A. L'introduction de la demande	59
B. L'examen de la demande et le prononcé de l'injonction	60
C. Le droit d'opposition du débiteur	60
D. Le droit de demander le réexamen de l'injonction de payer européenne	61
4. <i>Les frais</i>	61
II. Le règlement des petits litiges	62
1. <i>Principe</i>	62
2. <i>Champ d'application</i>	62
3. <i>Quel tribunal saisir ?</i>	63
4. <i>Déroulement de la procédure</i>	63
A. Introduction et notification de la demande au défendeur	63
B. Le jugement et son exécution	63
C. Les recours	64
D. Le droit de demander le réexamen du jugement rendu	64
5. <i>Conclusions</i>	64
III. La reconnaissance et l'exécution automatique des décisions rendues dans l'Union européenne	65
Chapitre 6	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur fait l'objet d'une procédure d'insolvabilité	66
Section I	
Le débiteur fait l'objet d'une procédure de réorganisation judiciaire	66
I. Avant l'ouverture de la procédure de réorganisation judiciaire	66
II. Dès le dépôt de la requête de réorganisation judiciaire	67
1. <i>Le créancier ne peut plus procéder à aucune mesure d'exécution</i>	67
2. <i>Le créancier est déchargé de la déclaration de sa créance</i>	67
3. <i>Le sort des créanciers privilégiés</i>	67
Section II	
Le débiteur fait l'objet d'une procédure de faillite	68
Chapitre 7	
Quelles sont les clés pour un recouvrement de créances réussi ?	69

Section I	
Déterminez une politique d'entreprise face aux mauvais payeurs	69
I. Constat de la situation	69
II. Fixation d'objectifs chiffrés à atteindre	70
III. Détermination de procédures internes	70
IV. Allocation de ressources et choix des méthodes et outils adéquats	71
V. Exploitation des sources et des informations sur le débiteur	71
VI. Analyse régulière de la rentabilité du recouvrement effectué et réajustements	71
Section II	
Agissez à temps... Et privilégiez les transactions plutôt que les procédures	72
Section III	
Développez une relation de confiance avec vos partenaires	73
Annexes	75
Annexe 1 – Loi du 2 août 2002 sur la lutte contre les retards de paiement (M.B., 7 août 2002)	76
Annexe 2 – Loi du 20 décembre 2002 sur le recouvrement amiable des dettes des consommateurs (M.B., 29 janvier 2003)	80
Annexe 3 – Formulaire type A de demande d'injonction de payer	86
Annexe 4 – Indemnités de procédure (arrêté royal du 26 octobre 2007 (M.B., 9 novembre 2007), fixant le tarif des indemnités de procédure visées à l'article 1022 du Code judiciaire) – Montants indexés au 1 ^{er} mars 2011	90
Annexe 5 – Délais de prescription particuliers (titre XX. « De la prescription », section IV, articles 2271 et s. du Code civil)	91
PARTIE II	
ALLEMAGNE	
Chapitre 1	
Les retards de paiement en Allemagne	95
Chapitre 2	
Où et comment un créancier belge peut-il obtenir des informations concernant un débiteur qui habite en Allemagne ou dont le siège se trouve en Allemagne ?	96
Section I	
Bureaux d'inscription de la population	96
Section II	
Registre des débiteurs	97
Section III	
Entreprises privées proposant des informations sur la solvabilité des personnes	97
Chapitre 3	
Quelle est la différence entre un consommateur et une entreprise en tant que débiteur ?	98
Section I	
Le débiteur est une entreprise ou un pouvoir public	98

Section II	
Le débiteur est un consommateur	100
Chapitre 4	
Les mesures pratiques pour le recouvrement à l'amiable de créances non payées	101
Section I	
Preuve de la créance	101
Section II	
Expédition d'une mise en demeure formelle	102
Section III	
Modes alternatifs de solution des conflits – Médiation économique	103
Chapitre 5	
Procédures judiciaires	106
Section I	
La procédure d'injonction de payer	106
I. La procédure nationale d'injonction de payer – <i>Mahnverfahren</i>	106
II. La procédure européenne d'injonction de payer (règlement (CE) n° 1896/2006)	107
Section II	
La procédure ordinaire en première instance	108
Section III	
Les procédures d'appel	109
Section IV	
Le jugement et la procédure d'exécution	110
I. L'exécution d'un titre national allemand	110
II. L'exécution d'un titre exécutoire belge	111
Chapitre 6	
Garanties et mesures conservatoires	112
Section I	
Garanties	112
Section II	
Mesures conservatoires	113
Chapitre 7	
Pénalités pour retard de paiement	114
Chapitre 8	
Le recouvrement des frais	116
Section I	
Le recouvrement des frais de procédure extrajudiciaire	116
Section II	
Le recouvrement des frais de procédure judiciaire	117

Chapitre 9	
Recouvrement de dettes par voie de procédure judiciaire collective	118
	PARTIE III
	FRANCE
Chapitre 1	
Les retards de paiement en France	123
Chapitre 2	
L'accès aux informations concernant un débiteur en France	125
Section I	
L'identification de la personne du débiteur	125
I. Le débiteur est un particulier	125
II. Le débiteur est une entreprise (personne physique ou morale)	125
Section II	
Informations liées à la personne du débiteur	126
Section III	
La consultation des bonnes sources d'informations	126
I. Le fichier national des chèques irréguliers (FNCI)	127
II. Le fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers (FICP)	127
III. Le fichier central des chèques (FCC)	127
IV. Le fichier bancaire des entreprises (FIBEN)	127
V. Le fichier national des comptes bancaires et assimilés (FICOBA)	128
VI. Le cadastre et le service de publicité foncière	128
VII. Le Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales (BODACC)	129
VIII. Le registre du commerce et des sociétés (RCS)	129
IX. Le registre spécial des entrepreneurs individuels à responsabilité limitée (RSEIRL)	130
X. Le fichier national des interdits de gérer	130
Chapitre 3	
Différences selon la qualité du débiteur : professionnel ou consommateur	132
Section I	
Le débiteur est un professionnel	132
I. Les professionnels qui ne sont pas des personnes publiques	132
II. Les professionnels personnes publiques	133
Section II	
Le débiteur est un consommateur	134
Chapitre 4	
Mesures pratiques à prendre pour le recouvrement amiable des créances	137
Section I	
La preuve de la dette	137

Section II	
Tenter le recouvrement amiable de la créance	138
I. Contacter le débiteur	138
II. Envoyer une mise en demeure	139
1. <i>La forme et le fond de la mise en demeure</i>	139
2. <i>Les effets de la mise en demeure</i>	140
Section III	
Modes alternatifs de règlement des conflits – Médiation commerciale	140
Chapitre 5	
La mise en œuvre de procédures judiciaires	144
Section I	
Les procédures rapides/simplifiées	144
I. La saisie conservatoire	144
1. <i>Le principe</i>	144
2. <i>Les conditions requises</i>	144
3. <i>Les délais</i>	145
4. <i>Coûts</i>	145
II. L'injonction de payer	145
1. <i>L'introduction de la procédure</i>	145
2. <i>Le déroulement de la procédure</i>	146
3. <i>La phase contradictoire (les voies de recours)</i>	147
III. Le référé-provision	147
1. <i>Cas d'ouverture</i>	147
2. <i>Créance et contestation</i>	148
3. <i>La provision</i>	148
4. <i>Tribunal compétent</i>	148
5. <i>Introduction de la procédure</i>	149
IV. L'ordonnance	149
1. <i>Exécution de l'ordonnance</i>	149
2. <i>Coûts</i>	149
3. <i>Voies de recours</i>	150
Section II	
La procédure ordinaire en première instance: l'assignation en paiement	150
I. Champ d'application	150
II. Détermination de la compétence	150
III. Introduction de la procédure	151
IV. Déroulement de la procédure jusqu'au jugement	151
V. Le jugement	151
VI. L'exécution de la décision	152
VII. Majoration des intérêts de retard	152
VIII. Coûts	152
IX. De quels frais le créancier pourra-t-il être remboursé ?	153
Section III	
La procédure d'appel	153

Section IV	
L'exécution du jugement	154
Chapitre 6	
Les garanties et les mesures de conservation	156
Section I	
La clause de réserve de propriété	156
Section II	
Le cautionnement	157
Section III	
Le gage	157
Section IV	
Le nantissement du fonds de commerce	158
Section V	
Le nantissement de parts sociales et valeurs mobilières	158
Section VI	
Le nantissement de brevets, marques, logiciels	158
Section VII	
Le nantissement de créances	159
Section VIII	
L'hypothèque	159
Section IX	
Le droit de rétention	159
Chapitre 7	
Les pénalités pour retard de paiement	160
Chapitre 8	
Le recouvrement des coûts des actions en recouvrement de créances	161
Section I	
Les coûts du recouvrement de créances non judiciaire	161
Section II	
Les coûts du recouvrement de créances judiciaire	161
Chapitre 9	
Le recouvrement des créances quand le débiteur est en difficulté financière	163
Section I	
Le débiteur professionnel: la « faillite » ou le « dépôt de bilan »	163
I. S'informer	163
II. Déclarer sa créance	163
III. Conséquences immédiates du jugement d'ouverture sur les droits du créancier	164

Section II	
Le débiteur non professionnel : le surendettement	165
I. Mise en œuvre	165
II. Le rétablissement personnel	165
Annexes	167
Annexe 1: Article L. 441-6 du Code de commerce (en vigueur au 6 août 2015)	168
Annexe 2: Demande en injonction de payer devant le tribunal d'instance (articles 1405 à 1424 du Code de procédure civile)	171
Annexe 3: Demande en injonction de payer au président du tribunal de commerce (articles 1405 à 1425 du Code de procédure civile)	175
PARTIE IV	
GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG	
Chapitre 1	
Les retards de paiement au Luxembourg	179
Chapitre 2	
L'identification du débiteur luxembourgeois	180
Section I	
Les sources	180
I. Le registre de commerce et des sociétés	180
II. Le journal officiel: le <i>Mémorial</i> , partie C – Recueil des sociétés et associations	180
Section II	
Le recueil d'informations pertinentes	181
I. Les comptes annuels	181
II. Le patrimoine et sa disponibilité	181
1. <i>Patrimoine immobilier</i>	181
A. L'administration du cadastre et de la topographie	181
B. Le conservateur des hypothèques auprès de l'administration de l'enregistrement et des domaines	182
2. <i>Patrimoine mobilier</i>	182
Chapitre 3	
Qualité du débiteur : différence entre le débiteur commerçant et le consommateur	183
Section I	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur est un professionnel	183
I. Transactions entre entreprises et entre entreprises et pouvoirs publics	183
1. <i>Définitions et champ d'application</i>	183
2. <i>Les délais de paiement</i>	184
3. <i>Les intérêts de retard</i>	185
A. Exigibilité	185
B. Taux d'intérêt	185
II. Dispositions propres aux relations avec les pouvoirs publics	185
Section II	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur est un consommateur	187
I. Définitions et champ d'application	187

II. Les délais de paiement	187
III. Les intérêts de retard	187
1. <i>Exigibilité</i>	187
2. <i>Taux d'intérêt</i>	188
IV. Opposabilité des conditions générales et protection des consommateurs	189
Chapitre 4	
Le recouvrement amiable des créances impayées	190
Section I	
Moyens de preuve de la créance	190
I. Principes entre commerçants	190
1. <i>Les « actes sous signature privée »</i>	191
2. <i>Le point de la « facture acceptée » mérite quelques précisions</i>	191
II. Entre un commerçant et un consommateur	192
Section II	
La mise en demeure	192
Section III	
La médiation commerciale	193
I. La médiation conventionnelle	194
II. La médiation judiciaire	195
III. L'homologation	195
Chapitre 5	
Les procédures judiciaires	197
Section I	
Les procédures simplifiées	197
I. La procédure d'injonction de payer délivrée par la justice de paix – L'ordonnance de paiement	197
1. <i>Introduction de la demande en ordonnance de paiement</i>	198
2. <i>Obtention de l'ordonnance</i>	198
3. <i>Voie de recours du débiteur</i>	199
4. <i>Obtention d'une ordonnance exécutoire</i>	199
II. La procédure d'injonction de payer délivrée par le tribunal d'arrondissement – La provision sur requête	199
1. <i>Introduction de la demande en provision sur requête</i>	199
2. <i>Obtention de l'ordonnance</i>	200
3. <i>Voie de recours du débiteur</i>	200
4. <i>Obtention d'une ordonnance exécutoire</i>	201
5. <i>Opposition et appel par le débiteur</i>	201
III. La procédure de référé-provision sur assignation	201
1. <i>Introduction de la demande en provision</i>	202
2. <i>Obtention de l'ordonnance</i>	202
3. <i>Opposition et appel par le débiteur</i>	202
Section II	
La procédure ordinaire en première instance	203
I. L'introduction de la procédure	203

1. <i>Les tribunaux de paix: la citation</i>	203
2. <i>Les tribunaux d'arrondissement: l'assignation</i>	204
II. L'instance judiciaire	205
III. Le jugement	205
1. <i>Le jugement par défaut</i>	205
2. <i>Le jugement contradictoire</i>	205
IV. Les voies de recours et le caractère exécutoire des jugements	206
1. <i>Les voies de recours</i>	206
2. <i>Procédure d'exécution – Jugement luxembourgeois</i>	206
Chapitre 6	
Garanties et mesures conservatoires	209
Section I	
Garanties qui préexistent au litige	209
I. <i>La clause de réserve de propriété</i>	209
II. <i>La cession de salaire</i>	209
Section II	
Mesures conservatoires après le début du litige	210
I. <i>Nature et limites</i>	210
II. <i>Conditions requises pour procéder à une saisie conservatoire en matière commerciale uniquement</i>	210
1. <i>Conditions de fond</i>	211
2. <i>Conditions de forme</i>	211
III. <i>Exemple de saisie qui présente un caractère conservatoire – La saisie-arrêt</i>	211
1. <i>Conditions de fond</i>	211
A. <i>Nécessité d'une autorisation judiciaire préalable</i>	211
B. <i>Une créance exigible</i>	212
C. <i>Une créance certaine</i>	212
D. <i>Une créance liquide</i>	212
2. <i>Conditions de forme</i>	212
3. <i>Limites pratiques de la saisie-arrêt</i>	212
Chapitre 7	
La clause pénale	213
Chapitre 8	
La récupération des frais de recouvrement	214
Section I	
Les dépens	214
Section II	
Le remboursement des frais d'honoraires d'avocat	215
Section III	
La loi du 18 avril 2004	215
Chapitre 9	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur est en faillite	216

PARTIE V
ITALIE

Chapitre 1	
Les retards de paiement en Italie	219
Section I	
État des lieux	219
I. Les retards de paiement des entreprises	219
1. <i>Une tendance à l'amélioration des délais de paiement</i>	219
2. <i>Une amélioration hétérogène des délais de paiement selon le secteur d'activité</i>	220
II. Les retards de paiement des administrations publiques	221
Section II	
L'efficacité de la procédure de recouvrement de créances	222
Chapitre 2	
Où et comment un créancier belge peut-il obtenir des informations relatives à un débiteur établi en Italie?	223
Section I	
L'identification des débiteurs établis en Italie	223
Section II	
Les informations relatives à la solvabilité de l'entreprise	223
Chapitre 3	
Qu'est-ce qui change selon que le débiteur est un professionnel ou un consommateur?	224
Section I	
Débiteur professionnel	224
Section II	
Débiteur consommateur	225
Chapitre 4	
Les mesures pratiques pour un recouvrement amiable	226
Section I	
La preuve de la dette	226
Section II	
L'envoi d'une lettre de mise en demeure	227
Section III	
Modes alternatifs de résolution des conflits	228
I. Médiation commerciale (<i>procedimento di mediazione</i>)	228
1. <i>Le recours à la médiation</i>	228
2. <i>La procédure de médiation</i>	230
3. <i>Coûts et délais procéduraux</i>	230
II. La négociation assistée (<i>la negoziazione assistita</i>)	231
1. <i>Le recours à la négociation assistée</i>	231
2. <i>La procédure de négociation assistée</i>	232
3. <i>Coûts et délais procéduraux</i>	232

Chapitre 5	
Les procédures judiciaires	234
Section I	
La procédure d'injonction de payer (<i>decreto ingiuntivo</i>)	234
Section II	
La procédure ordinaire en première instance	236
Section III	
Les procédures d'appel	237
Section IV	
Le jugement et la procédure d'exécution	237
Chapitre 6	
Garanties et mesures conservatoires	239
Chapitre 7	
Sanctions pour retard ou défaut de paiement	240
Chapitre 8	
Récupération des frais de recouvrement	241
Section I	
Les frais extrajudiciaires de recouvrement de créances	241
Section II	
Les frais judiciaires de recouvrement de créances	241
Chapitre 9	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur est en faillite (<i>procedura concorsuali</i>)	242

PARTIE VI
PAYS-BAS

Chapitre 1	
Les retards de paiement aux Pays-Bas	245
Chapitre 2	
Où et comment un créancier belge peut-il obtenir des informations relatives à un débiteur établi aux Pays-Bas ?	246
Section I	
L'identification des débiteurs établis aux Pays-Bas	246
Section II	
Les informations relatives à la solvabilité de l'entreprise	246
Chapitre 3	
Qu'est-ce qui change selon que le débiteur est un professionnel ou un consommateur ?	247
Section I	
Lorsque le débiteur est un professionnel	247

Section II	
Lorsque le débiteur est un consommateur	247
Chapitre 4	
Les mesures pratiques pour un recouvrement amiable	249
Section I	
La preuve de la créance	249
Section II	
Les modes alternatifs de résolution des conflits	249
I. L'arbitrage commercial	250
II. La médiation commerciale	250
Chapitre 5	
La phase précontentieuse : la mise en demeure	252
Chapitre 6	
Aspects pratiques des procédures	253
Section I	
Procédures nationales	253
I. La procédure sommaire	253
II. La procédure ordinaire en première instance	254
III. La procédure d'appel	255
IV. Le jugement et la procédure d'exécution	255
Section II	
Procédures européennes	256
I. Le règlement (CE) n° 1896/2006 sur la procédure européenne d'injonction de payer	256
II. Le règlement (CE) n° 861/2007 sur la procédure européenne de règlement des petits litiges	256
Chapitre 7	
Les garanties et les mesures conservatoires	257
Section I	
Les garanties	257
Section II	
Les mesures conservatoires	257
Chapitre 8	
Les sanctions pour retard ou défaut de paiement	259
Chapitre 9	
La récupération des frais de recouvrement	260
Chapitre 10	
Le recouvrement de créances lorsque le débiteur est en faillite	261