Chéques de caution personnels

Par **Pydau**, le **13/01/2007** à **19:56**

Bonjour,

je souhaiterais vous exposer le problème suivant et je vous remercie par avance pour vos réponses et conseils.

Associé à hauteur de 50% d'une SARL mais n'étant que salarié et non gérant, notre unique fournisseur (contrat d'exclusivité) m'a demandé, au début de notre activité, de lui donner 2 chèques de caution personnels de 30.000 et 22.000 euros.

Tout s'est trés bien passé la première année et les chèques de caution sont arrivés à échéance (1 an) sans qu'ils m'aient été remis et sans m'avertir s'ils avaient été détruits.

Nos relations devenant un peu plus tumultueuses, sans pour autant qu'il y ait le moindre impayé, le 20 avril 2006, lors d'une commande passée à ce fournisseur, il m'a été précisé par téléphone que si je ne déposais pas de chèques de caution personnels de 30.000 et 22.000 euros, je ne pourrais pas retirer la marchandise.

J'ai donc été contraint de donner ces chèques pour pouvoir livrer notre client.

Aujourd'hui, nos relations se sont fortement dégradées.
Suite à des retards de paiement de 2 de nos clients (50.000 euros) nous ne sommes pas en mesure de payer 42.000 euros que nous devons au fournisseur.

Au mois d'août 2006, le fournisseur est venu me voir avec un document créé par lui-même, reprenant le logo de notre société et stipulant qu'à titre personnel, je les autorisais à encaisser mes chèques de caution.
j'ai dû signer ce document mais je les ai prévenu que je n'aurais pas les moyens d'honorer les chèques s'ils venaient à être présentés à ma banque.
Ils m'ont alors clairement dit que le but de ce document était de me "mettre la pression".

Depuis ce jour, nous n'avons pas été en mesure de rembourser quoi que ce soit.

Aujourd'hui, nos relations sont encore plus mauvaises mais nous avons décroché un marché de plus de 10 millions d'euros.

L'ayant toujours tenu au courant de nos affaires en cours, notre fournisseur a, dans ce cas précis, exigé que nous lui fournissions les coordonnées complètes du client dans l'intention caractérisée de traiter en direct.
Ils nous a d'ailleurs proposé un contrat d'agent ne nous laissant que des miettes (15% du bénéfice), valable un an et non reconductible tacitement !

Nous avons refusé le contrat d'agent (nous avons déjà un contrat de distributeur) et refusé de communiquer les coordonnées du client.

Devant notre "intransigeance", justifiée par de précédentes manoeuvres et manipulations de la part du fournisseur et qui nous ont fait perdre plus de 40.000 euros par un refus de vente déguisé, notre société est aujourd'hui sommée de rembourser sous 48 heures les sommes dues, faute de quoi le fournisseur encaissera mes chèques de caution personnels (52.000 euros pour une dette de 42.000).

Ma question est de savoir si je peux contester la réalité de la caution en pretextant qu'elle m'a été soutirée sous la contrainte (commerciale ?) et par violence (pas de chèque, pas de marchandises, mettre la pression etc.), en accord avec les articles 1109 à 1112 du code civil.

Le seul but de cette manoeuvre, de la part du fournisseur, est de nous intimider afin d'obtenir les coordonnées complètes de notre client pour pouvoir traiter directement avec lui, encaisser la quasi totalité de la marge et accessoirement, récupérer ce que nous leur devons en encaissant mes chèques de caution..

J'ai des écrits de leur part sous-entendant cela.

Notre client nous a déjà passé une commande et nous serons en mesure de rembourser notre dette sous 15 jours.

Il semblerait que le fournisseur ait la volonté de nous nuire avant que nous puissions le rembourser, ceci afin de nous mettre définitivement hors course.

Merci d'avance pour vos conseils

Par **Camille**, le **15/01/2007** à **17:23**

Bonjour,
Ben, dites donc, le moins qu'on puisse dire, c'est que vous êtes dans une mauvaise passe.

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés

A mon avis, vous auriez dû prendre des mesures de "sauvegarde" bien avant.

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
Au mois d'août 2006, le fournisseur est venu me voir avec un document
[u:1vb5rzvp]créé par lui-même, reprenant le logo de notre société et stipulant[/u:1vb5rzvp]
qu'à titre personnel, je les autorisais à encaisser mes chèques de caution.
j'ai dû signer ce document mais je les ai prévenu que je n'aurais pas
les moyens d'honorer les chèques s'ils venaient à être présentés à ma
banque.
Ils m'ont alors clairement dit que le but de ce document était de me
"mettre la pression".
[/quote:1vb5rzvp]
Première fois que je vois ça ! En plus, totalement inutile puisqu'ils ont le droit d'encaisser les chèques de caution sans vous demander votre avis.
C'était bien imité ? Moi, à votre place, j'aurais "signé de la main gauche" pour pouvoir invoquer ultérieurement un "faux et usage de faux".

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
L'ayant toujours tenu au courant de nos affaires en cours, notre
fournisseur a, dans ce cas précis, exigé que nous lui fournissions les
coordonnées complètes du client dans l'intention caractérisée de
traiter en direct.
Ils nous a d'ailleurs proposé un contrat d'agent ne nous laissant que
des miettes (15% du bénéfice), valable un an et non reconductible
tacitement !
[/quote:1vb5rzvp]
Coup pas très élégant mais archi-classique dans le domaine de la distribution...

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
Ma question est de savoir si je peux contester la réalité de la caution
en pretextant qu'elle m'a été soutirée sous la contrainte (commerciale ?) et par violence (pas de chèque, pas de marchandises, mettre la
pression etc.), en accord avec les articles 1109 à 1112 du code civil.
[/quote:1vb5rzvp]
Malheureusement, je ne pense pas.
Je suppose que d'autres plus calés que moi, ici, dans le domaine juridique vous le confirmeront.
La contrainte commerciale n'est pas une contrainte au sens des tribunaux.
Et "pas de chèque, pas de marchandise" ne peut pas être considéré comme une "violence" puisque c'est une pratique usuelle et, bien entendu, autorisée dans le cas de clients douteux ou difficilement solvables. C'est ce qu'on appelle, dans le jargon, "payer la marchandise au cul du camion".
Tous les fournisseurs en position de force "font pression" pour que leurs clients paient ce qu'ils doivent et plus vite que ça...

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
Le seul but de cette manoeuvre, de la part du fournisseur, est de nous
intimider afin d'obtenir les coordonnées complètes de notre client pour
pouvoir traiter directement avec lui, encaisser la quasi totalité de la
marge et accessoirement, récupérer ce que nous leur devons en

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés

encaissant mes chèques de caution..
[/quote:1vb5rzvp]
Si vous saviez le nombre de PME à qui s'est arrivé ! Surtout dans la distribution.

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
J'ai des écrits de leur part sous-entendant cela.
[/quote:1vb5rzvp]
Malheureusement insuffisant. Tant que ce ne sont que des sous-entendus.

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
Il semblerait que le fournisseur ait la volonté de nous nuire avant que
nous puissions le rembourser, ceci afin de nous mettre définitivement
hors course.
[/quote:1vb5rzvp]
De vous nuire, au sens strict du terme, pas forcément, de vous mettre hors course pour ce client, sans aucun doute, de se servir de vous comme "taillables et corvéables", sûr et certain. Mais c'est endémique dans le domaine de la distribution...

Je suppose que vos associés n'ont, pas plus que vous, les moyens de payer.
Je suppose aussi que votre banque n'est pas disposée à vous accorder un crédit d'urgence et à court terme pour la somme demandée.
Ou tous autres organismes de prêts (généralement pas recommandables, mais au point où vous en êtes, et à la condition d'être sûr et certain de pouvoir les rembourser rapidement...)

La question importante, me semble-t-il, est là :

[quote="Pydau":1vb5rzvp]
Notre client nous a déjà passé une commande et nous serons en mesure de rembourser notre dette sous 15 jours.
[/quote:1vb5rzvp]
Oui, mais pour le livrer, vous avez besoin de votre fournisseur ?
Si oui, de toute façon, votre fournisseur va vous coincer.
Sinon, je ne vois pas d'autre solution, à mon humble avis, que de temporiser, par exemple, en faisant croire au fournisseur que vous seriez enclin à accepter sa proposition mais que vous devez impérativement demander son accord écrit à votre client (accord de confidentialité très sévère avec indemnités à la clé et menace de partir à la concurrence, avec un responsable "très chiant" et pas facile à joindre)(mais que, bien évidemment, s'ils encaissent les chèques sous 48h, alors, plus de coordonnées client) jusqu'à ce que vous ayez pu encaisser l'argent de votre client et/ou celui de la banque et/ou celui des organismes de prêts.
Quelles sont vos relations avec ce client ? Un client a le droit de dire qu'il ne veut traiter qu'avec vous et personne d'autre.

Et si vous vous en sortez, dernier conseil, changez de fournisseur ou, plutôt, trouvez d'autres fournisseurs alternatifs. Avoir un seul fournisseur est tout aussi dangereux que de n'avoir qu'un seul cient...

Copyright © 2025 Juristudiant.com - Tous droits réservés