

Petit guide de la vente mobilière forcée à la Salle de vente des Huissiers de Justice de Bruxelles.

The logo for Steunpunt Centre d'Appui is located in the bottom right corner of the page. It features a stylized, geometric design with a red outline and a grey fill, resembling a square with a smaller square inside, rotated slightly. Below the graphic, the text 'Steunpunt' is written in a grey sans-serif font, and 'Centre d'Appui' is written in a red sans-serif font, both following the angle of the graphic.

Steunpunt
Centre d'Appui

Avril 2020

**Centre d'Appui aux services de
médiation de dettes de la Région de
Bruxelles-Capitale**

Boulevard du Jubilé, 153-155 - 1080 Bruxelles
Tel : 02 217 88 05 – Fax : 02 217 88 07
info@mediationdedettes.be

INFORMATIONS THEORIQUES

La vente judiciaire, c'est quoi ?

La vente judiciaire est l'aboutissement d'une procédure judiciaire d'exécution forcée qui utilise le mécanisme de la saisie exécution mobilière. Lorsqu'un débiteur ne paie pas sa dette, la loi a voulu éviter que le créancier ne se fasse justice lui-même. Il doit d'abord obtenir un titre exécutoire puis faire appel à la force publique, incarnée en la personne de l'huissier de Justice, pour récupérer son argent.

Pour mener à bien sa mission, l'huissier a reçu le pouvoir de saisir les valeurs qui se trouvent dans le patrimoine du débiteur et de les convertir en argent si nécessaire pour payer le créancier en priorité. L'huissier ne peut évidemment agir que sur les biens du débiteur et non sur sa personne. La prison pour dette ou le travail forcé ne sont pas permis en Belgique.

La plupart du temps, l'huissier s'attaquera d'abord aux biens mobiliers appartenant au débiteur. Mais avant de pouvoir saisir et vendre ces biens, la loi prévoit une série d'étapes à franchir dans le but de protéger les droits du débiteur. Dans la plupart des cas, une solution est trouvée avant la mise en vente effective des biens. En effet, il faut savoir que très peu de saisies aboutissent à une vente effective. Si selon l'huissier Debray qui nous a fait la visite, 1 saisie sur 100 aboutit à une vente effective, selon les chiffres en notre possession, il s'agirait plutôt d'une fixation de jour de vente sur 1000.

Nous allons tenter d'en aborder les différents aspects et pour cela suivre le plan suivant :



1° Pourquoi la vente mobilière est-elle si courante ?	5
2° Un moyen de pression efficace.	5
3° Un moyen d'exécution forcée beaucoup moins efficace.	6
4° Comment se déroule une vente judiciaire ?	6
5° Quel bénéfice potentiel le créancier peut-il espérer d'une vente ?	7
6° Quel est le cout d'une vente ?	8
7° Quelles sont les risques réels de vente effective ?	9
LES CRITERES DE L'HUISSIER : CLASSEMENT DES DOSSIERS EN 3 CATEGORIES	9
QU'EST-CE QUI POURRAIT POUSSER NEANMOINS L'HUISSIER A ORGANISER UNE VENTE DEFICITAIRE ?	10
RISQUES POUR L'HUISSIER QUI PROCÈDE À UNE VENTE DÉFICITAIRE :	10
PETITS INDICES PERMETTANT DE DÉCELER UNE POSSIBLE SAISIE-PRESSION :	11
8° Négocier avec l'huissier :	12
POURQUOI NEGOCIER ?	12
AVEC QUI NEGOCIER ?	12
QUAND NEGOCIER ?	13
COMBIEN NEGOCIER ?	13
COMMENT NEGOCIER ?	14
9° Petits conseils si la vente est inévitable :	15
+ Annexe	

1° Pourquoi la vente mobilière est-elle si courante ?

Les huissiers de justice ont à leur disposition tout un attirail de moyens d'exécution forcée pour obtenir le paiement de la dette. Parmi ceux-ci, c'est la procédure de vente mobilière qui est la plus souvent utilisée. C'est en effet **une procédure rapide, directe, modulable et peu risquée pour l'huissier**.

- Rapide : La procédure commence par un procès-verbal de saisie, c'est-à-dire un inventaire des biens du débiteur, qui peut avoir lieu 24h après le commandement de payer sans autre vérification préalable. Dans la pratique, l'huissier veillera à laisser passer entre le commandement et la saisie au moins une fin de mois, afin que le débiteur touche son revenu et dispose de liquidité pour le paiement. Dans son PV de saisie, l'huissier fixe un jour de vente pour les biens saisis qui doit être postérieur au moins d'un mois à la date de la saisie. **Tout peut donc potentiellement être réglé en un mois.**
- Directe : la saisie mobilière touche directement le débiteur et vise les objets qu'il manipule au quotidien, comme sa télévision ou sa voiture. Elle implique en plus une violation (légale) de son domicile et une (éventuelle) dépossession matérielle de ses biens qui ont un impact psychologique important.
- Modulable : parce qu'elle peut être arrêtée à tout moment et sans autres frais que ceux déjà exposés. Les biens ne seront emportés que quelques jours avant la vente qui pourra donc être facilement annulée jusque-là, puis relancée avec la signification d'un nouveau jour de vente. Cette procédure offre donc à l'huissier une grande marge de manœuvre contrairement par exemple à une saisie sur revenus qui, une fois lancée, ne peut être arrêtée sans l'accord de tous les créanciers déclarés.
- Peu risquée pour l'huissier : parce qu'à partir du moment où le débiteur a une adresse, la saisie est possible. Il y a donc très peu de chance que l'huissier expose des frais de saisie pour rien. Alors qu'au contraire, une saisie sur compte ne rapportera rien si le compte est vide, ou d'une saisie sur revenu qui tombe à l'eau si le débiteur perd son travail ou s'il gagne en dessous des minimums saisissables.

2° Un moyen de pression efficace.

On peut dire que cela fonctionne car très peu de saisies aboutissent à une vente effective. **La proportion des dossiers qui ne vont pas jusqu'à la vente est énorme¹.**

De plus, tout le monde a des meubles à saisir. L'huissier qui effectue une saisie mobilière a toutes les chances de ressortir de là avec un moyen de pression efficace. Car même si les meubles n'appartiennent pas au débiteur, ce sera à lui d'en apporter la preuve via une procédure en revendication. Or cette procédure coûte cher et peut être très compliquée. Elle n'arrête pas non plus la vente pour le reste des biens saisis de sorte qu'il est souvent plus simple de payer le dossier pour éloigner la menace de vente.

Dans la majorité des cas, l'huissier va en effet obtenir un paiement du débiteur et nous verrons qu'il a souvent intérêt à accepter un paiement partiel, même minime, plutôt que de procéder à la vente effective.



¹ En effet, il y a plus de 90 huissiers sur Bruxelles et chacun d'eux effectue au moins une fois par semaine une tournée de 10 à 20 saisies. Si on ajoute à cela les « saisies rendues communes » et les fixations de « nouveaux jours de ventes » nous arrivons à plusieurs milliers de ventes potentielles par semaine. Or toutes les ventes de l'arrondissement de Bruxelles ont lieu dans une seule et unique salle de vente qui y procède un jour par semaine pour une moyenne d'environ 4 à 10 dossiers (voire pas de vente du tout, comme ce fut le cas pour notre visite du 26/09/2019).

3° Un moyen d'exécution forcée beaucoup moins efficace.

S'il y a beaucoup de saisies mobilières, très peu vont jusqu'au bout de la procédure, c'est-à-dire jusqu'à la vente forcée des biens saisis. Et s'il y a si peu de ventes par rapport au nombre de saisies, c'est aussi parce que **la vente des biens saisis n'est une bonne affaire pour personne**, sauf peut-être pour l'huissier qui expose des frais supplémentaires, et encore...



Pour le débiteur : En plus de la très désagréable sensation laissée par la saisie et l'enlèvement de ses biens, le débiteur risque de perdre beaucoup d'argent dans l'opération. Tout d'abord il risque de devoir réparer sa serrure puisque l'huissier a le droit de pénétrer de force dans l'habitation s'il ne reçoit pas accès. Ensuite, ses biens seront vendus à un prix très largement inférieur à leur valeur réelle.

Pour le créancier : Pour lui aussi, la vente représente un grand risque. D'abord elle engendre de nombreux frais qu'il devra supporter si le montant de la vente est insuffisant. Enfin elle lui fait perdre son moyen de pression le plus efficace sur le débiteur.

Pour l'huissier : une vente représente énormément de temps et de travail puisqu'il doit organiser l'enlèvement des biens avec tous les intervenants, assister à la vente et enfin répartir le montant reçu entre tous les créanciers connus. Si l'huissier y trouve probablement son compte, ça reste une de ses actions les moins rentables. De plus, il perd un moyen de pression contre le débiteur et risque de mécontenter son client si le produit de la vente n'est pas suffisant pour en couvrir les frais.

Le but de l'huissier est donc avant tout d'éviter une vente qui serait déficitaire. C'est pourquoi il sera généralement enclin à accepter un paiement volontaire (même partiel), qu'il pourra imputer directement sur ses frais.

Face à une proposition de paiement en vue d'arrêter la vente, il tiendra compte du rapport « coût-bénéfice » escompté de la vente éventuelle pour décider si oui ou non, la proposition lui permet de justifier la suspension de la procédure.

4° Comment se déroule une vente judiciaire ?

Si le débiteur ne paie pas la dette, les biens saisis (inventoriés) seront vendus. Or le code judiciaire ne prévoit pas la façon dont la vente des meubles saisis doit être organisée. Elle doit simplement être publique et au plus offrant. Au départ, les huissiers étaient donc libres d'organiser la vente à leur meilleure convenance sur des marchés ou même au domicile du débiteur saisi.

Cependant, ces ventes n'étaient pas très efficaces et posaient de sérieuses questions du point de vue du respect de la vie privée et de la dignité humaine. C'est pourquoi, les huissiers ont commencé à s'organiser entre eux pour créer une ou plusieurs salles de vente par arrondissement.

Actuellement, certains arrondissements comme celui de Dinant ne disposent toujours pas de salle de vente. A Bruxelles, les huissiers se sont organisés depuis 1972 pour créer une salle de vente unique dans l'arrondissement, située d'abord à Anneessens puis Rue de la Petite Ile, 9 à Anderlecht depuis 2007.

La gestion de la salle de vente engendre des frais de fonctionnement qui sont estimés à une moyenne d'environ 1.300,00€ par jour de vente. La salle est financée de plusieurs façons :

- Sur chaque placard signifié, les huissiers de Bruxelles reversent 12,00€ à la salle de vente, peu importe que le dossier aille jusqu'à la vente ou non.
- Sur chaque vente réalisée, la salle de vente prélève un frais de 12% avec un minimum de 25,00€.

Les biens destinés à être vendus peuvent être amenés du lundi au mercredi, le jeudi étant réservé à la vente et le vendredi à l'enlèvement des biens vendus. Normalement, seuls les biens destinés à être vendus dans la semaine sont exposés à la salle de vente, mais il existe des exceptions.



Dans certaines circonstances, le débiteur peut se voir déposséder de son bien plusieurs semaines avant la vente. Ce sera le cas lorsqu'il s'agit d'un véhicule (**voir article 1506/1 du Code Judiciaire**), ou dans le cadre d'une expulsion, ou encore lorsque le créancier a obtenu une autorisation du juge des saisies. Il est également possible que l'huissier ait décidé de postposer la vente dans l'espoir d'en tirer un meilleur prix.

Dès qu'elle réceptionne des biens, la salle de vente publie une annonce sur son site internet et sur sa page Facebook. Les biens sont ensuite exposés dans l'entrepôt le jeudi matin puis vendus l'après-midi au plus offrant.

En plus du prix auquel il a obtenu l'enchère, l'acheteur devra déboursier un montant supplémentaire de 20 ou 30% selon que le dossier concerne un particulier ou une entreprise.

L'huissier qui organise la vente est présent et il est le seul, avec le débiteur saisi, à ne pas pouvoir participer aux enchères. Il emporte ensuite la somme perçue à son étude afin de la répartir entre les différents créanciers connus.

5° Quel bénéfice potentiel le créancier peut-il espérer d'une vente ?

Dès qu'il a procédé à la saisie (l'inventaire), l'huissier peut déjà se faire une estimation du bénéfice espéré en cas de vente sur base de la liste des biens saisis. Cette estimation conditionnera son action pour la suite et sa marge de négociation pour accepter ou non un paiement partiel. (*Voir infra : Quelles sont les chances réelles de vente effective ?*)

Si vous avez assisté à une vente, vous aurez pu constater que les conditions de vente sont loin d'être optimales.



- Le mobilier destiné à être vendu n'est pas présenté sous son meilleur jour, la personne saisie n'aura pas pris le temps de le nettoyer ou de le compléter. Les voitures par exemple, sont souvent vendues sans les 2 clés, voire sans les papiers. Aucun appareil ne dispose de son mode d'emploi ni de sa facture d'origine de sorte que l'acheteur ne peut qu'estimer son ancienneté et ne pourra pas profiter de la garantie éventuelle.
- Vu que les biens ne sont apportés à la salle de vente que quelques jours avant celle-ci, le personnel de la salle de vente n'a pas non plus le temps d'en faire la publicité sur internet pour attirer un public spécialisé et potentiellement intéressé.
- La vente a lieu en pleine semaine pendant les heures de bureau, devant seulement quelques dizaines de personnes qui sont souvent des habitués connaissant bien le système.

Les biens partent souvent pour des bouchées de pain comparés à leur valeur réelle. Voici quelques exemples que nous avons pu observer :

- ✓ Une perceuse Bosch pour 35,00€,
- ✓ Un téléviseur Sony pour 75,00€
- ✓ Une vieille Renault Scenic sans papiers ni clefs pour 30,00€
- ✓ Des lits d'enfant d'une crèche vendus entre 1,00 et 5,00€ pièce
- ✓ Un salon complet (2 fois 3 places + un fauteuil 1 place) en très bon état : 150,00€
- ✓ Une chaîne Hi-Fi pour 20,00€
- ✓ Un lave-linge pour 170,00€ et un lave-vaisselle pour 30,00€
- ✓ Une bouilloire électrique dans sa boîte d'origine pour 9,00€
- ✓ Une échelle pour 25,00€
- ✓ Une bouteille de vin Château Angélys de 1970 pour 50,00€
- ✓ ...

Vous pouvez consulter en annexe le détail de deux ventes auxquelles nous avons pu assister lors de nos visites.

Au-delà du prix par lot, c'est peut-être aussi le prix par dossier qui est interpellant. Pour toutes les ventes auxquelles nous avons pu assister (6 en 2 visites) aucune n'a rapporté plus de 1.000,00€.

Et pourtant il s'agissait à chaque fois de biens de qualité.

Les biens saisis sont donc vendus à un prix largement inférieur à leur valeur réelle.

De plus, il faut savoir que **la somme obtenue (de laquelle seront déduits les frais de l'huissier instrumentant la vente) ne pourra pas être reversée directement au créancier à l'initiative de la saisie mais devra être répartie entre tous les créanciers connus** en fonction des causes de préférence².

Cela signifie que si un autre créancier possède un privilège, c'est-à-dire un droit de priorité (ex : l'état belge), il risque de rafler le maigre solde disponible engendré par la vente et le créancier à la base de la saisie risque de ne rien toucher du tout.

6° Quel est le cout d'une vente ?

Si un huissier décide de procéder à la vente, à quels frais s'expose-t-il réellement ? Il faut préciser que les montants communiqués ci-dessous ne sont que des moyennes très approximatives dont le but est seulement de donner une idée des sommes en jeu. En effet les tarifs d'huissiers varient selon différents critères comme le montant à recouvrer, la nature de la dette, le type d'action, le nombre de créanciers... Ils sont aussi indexés chaque année.



Avant d'envisager une vente mobilière, il faut :

- Un titre exécutoire (principalement un jugement ou une contrainte)
- Qui ait été signifié (**environ 200,00€**),
- Que l'huissier ait pratiqué une saisie (**environ 350€**).

On parle donc d'environ 550,00€ de frais au préalable et même plus si l'obtention du titre exécutoire a nécessité une citation (environ 250,00€).

A cela il faut rajouter :

1° Les frais de placards (environ 100,00€), c'est-à-dire la publicité qui est donnée à la vente (Art 1516 C. Jud.), au moyen de l'apposition d'affiches (= placards) à la salle de vente avec remise d'une copie au débiteur. Ce document doit être déposé dans la boîte aux lettres du débiteur au moins 3 jours ouvrables avant la vente. Vu que les ventes à Bruxelles ont lieu le jeudi, les placards sont donc envoyés au plus tard les jeudi ou vendredi de la semaine qui précède.

2° L'enlèvement des biens (environ 750,00€) organisé la semaine de la vente et qui comprend :

- Les frais et les droits de l'huissier ;
- Les frais d'intervention du serrurier (**environ 75,00€**)³ ;
- Les frais de déménageurs et/ou de dépanneurs (**environ 350,00€**)⁴ ;
- Les frais de dépanneuse éventuelle ;
- Les frais de témoin (11,93 €) ;
- La TVA à 21%
- Les frais éventuels d'enregistrement (**50,00€**)

² Cette règle découle du « caractère collectif de la saisie » et vaut pour toute somme qui est récupérée « de force », c'est-à-dire via une procédure d'exécution forcée sans l'accord du débiteur. Au contraire, un paiement « volontaire » bénéficie directement au créancier saisissant, sans obligation d'être réparti entre tous les créanciers du débiteur.

³ A noter que ces frais seront dus même si le serrurier n'a pas eu à intervenir. Sa présence est obligatoire pour le cas où l'huissier ne reçoit pas accès

⁴ La plupart des huissiers négocient un forfait pour en moyenne 3 heures de travail, (enlèvement des biens, transport vers la salle de vente, chargement et déchargement). Un supplément sera ajouté dans l'acte en cas d'heure supplémentaire ou si un lift est nécessaire.

3° Les frais de la vente (environ 350,00€) qui comprennent :

- Les frais et les droits de l'huissier (environ 150,00€)
- Les frais de la salle de vente (12%)
- Les frais d'enregistrement de la vente (5% du revenu de la vente)
- La TVA et les droits d'enregistrement éventuels de l'acte

4° Les frais de répartition du prix de la vente uniquement si la vente rapporte suffisamment (**environ 250,00€**).

CONCLUSION :

En cas de vente judiciaire, **il faut que la vente des meubles rapporte plus de 2.000,00€ pour que le créancier puisse espérer recevoir le moindre euro.**

7° Quelles sont les risques réels de vente effective ?

On l'aura compris, pour la plupart des personnes suivies par les services de médiation de dettes, la vente de leurs biens mobiliers saisis ne permettra jamais d'obtenir un tel montant (sauf peut-être s'il y a une voiture) ... et l'huissier le sait !

Voilà pourquoi, il sera presque toujours ouvert à la discussion et prêt à accepter un paiement même partiel.

Pour évaluer les risques de vente, le médiateur de dettes ou le travailleur social devra raisonner selon les critères de l'huissier.

Celui-ci va classer les dossiers en trois « catégories ». Ces 3 catégories vont déterminer l'importance du plan de paiement attendu par l'huissier ainsi que sur sa réaction en cas de non-paiement.



LES CRITERES DE L'HUISSIER : CLASSEMENT DES DOSSIERS EN 3 CATEGORIES

De manière générale, l'huissier ne se posera la question de la vente effective **qu'après le dépôt des placards**, soit une semaine avant la date théorique de la vente et **uniquement s'il n'a pas pu obtenir de paiement**. A ce moment-là, il aura déjà exposé environ 650,00€ de frais et s'apprêtera à en exposer 1.000,00€ de plus.

Schématiquement, on peut dire que l'huissier va classer le dossier dans une des 3 CATÉGORIES suivantes. Ces 3 catégories vont déterminer l'importance du plan de paiement attendu par l'huissier ainsi que sur sa réaction en cas de non-paiement.

1. Les dossiers pour lesquels il estime que **la vente pourra couvrir ses frais, le solde de la créance et clôturer son intervention**. Dans ce cas, la vente devrait rapporter plus de 2.300,00€ (voir supra). L'huissier a alors tendance à se montrer intraitable dans la négociation et à réclamer la totalité du solde pour ne pas procéder à la vente.
2. Les dossiers pour lesquels il estime que **la vente pourra couvrir au moins les frais d'enlèvement et de vente**, c'est-à-dire rapporter entre 800,00 et 1.000,00€. Dans ce cas, le risque de vente est faible mais toujours présent : en effet l'opération est économiquement neutre pour l'huissier puisqu'il se retrouvera après la vente avec le même montant de frais à réclamer à son client que s'il n'avait pas procédé à la vente. Par contre, il aura été jusqu'au bout de la procédure, et vraiment poussé le débiteur dans ses derniers retranchements. Il préférera quand même arrêter la vente si un plan de paiement lui est proposé mais pas à n'importe quelle condition. Il exigera un premier montant plus important (au moins 500,00€) et un plan de paiement assez court pour la suite (généralement en 6 ou 12 mois).
3. Dans la plupart des dossiers, l'huissier sait que le bénéfice de **la vente ne couvrira même pas les frais**

d'enlèvement et de vente. La saisie mobilière n'a alors pas d'autre but que de faire pression sur le débiteur pour l'amener à proposer un paiement. La probabilité d'une vente des biens est quasi nulle. C'est ce que les huissiers appelle le mécanisme de « **la saisie-pression** ». Même s'il ne l'avouera jamais, l'huissier sera prêt à accepter n'importe quel délai ou plan de paiement pour éviter une vente qui sera d'office déficitaire.

QU'EST-CE QUI POURRAIT POUSSER NEANMOINS L'HUISSIER A ORGANISER UNE VENTE DEFICITAIRE ?

Attention !

Même si c'est très rare, une vente reste théoriquement possible même si les biens du débiteur n'ont que très peu de valeur, surtout si le débiteur ne propose rien et que l'huissier n'a aucun espoir de le faire réagir autrement.

Voici quelques raisons qui pourraient le pousser à procéder à une vente déficitaire :

- **Certains créanciers pourraient forcer l'huissier à procéder à la vente** même si celle-ci risque fort d'être déficitaire. C'était le cas à une époque de l'Etat belge en matière de TVA. L'Etat estimait que l'indépendant qui ne payait pas une fois ses cotisations TVA était fort susceptible de recommencer pour les suivantes. Afin d'éviter que la dette ne s'agrandisse, l'Etat forçait le dossier jusqu'à la vente afin de pousser le mauvais payeur vers la faillite. Heureusement les règles de faillite ont été modifiées depuis et l'Etat belge dispose d'autres possibilités pour secouer l'indépendant en défaut de cotisations. Aujourd'hui, il est rare qu'un créancier dispose d'une bonne raison pour forcer la vente mais cela peut se révéler utile de jeter un coup d'œil au créancier pour voir s'il cherche autre chose que la rentabilité.
- **Si l'huissier sait que le débiteur est solvable et qu'il a d'autres moyens d'exécution (par exemple un salaire saisissable ou un immeuble).** La vente des meubles ne mettra pas fin à son intervention et permettra de pousser le débiteur dans ses derniers retranchements

Pour le reste, la décision de procéder ou non à la vente dépendra dans ces cas de la personnalité de l'huissier, des instructions de son client (le créancier) et de ses estimations à faire réagir le débiteur et de la situation financière de ce dernier.

En tout cas, l'huissier n'informerait jamais le débiteur de ses intentions pour maintenir la pression sur ce dernier.

RISQUES POUR L'HUISSIER QUI PROCÈDE À UNE VENTE DEFICITAIRE :

En forçant une vente déficitaire alors qu'il sait pertinemment bien qu'il ne pourra en tirer aucun bénéfice, l'huissier peut commettre un abus de droit, engager sa responsabilité et même être condamné à des dommages et intérêts.

Nous renvoyons pour plus de détails à notre article « *la protection du débiteur dans le cadre de l'exécution forcée* »⁵, mais en résumé, cette responsabilité peut être invoquée de 2 manières :

- **Sur base de l'article 866 du Code Judiciaire qui prévoit que les actes de procédure qui causent des frais inutiles sont à charge de l'huissier qui les a posés. L'huissier peut en outre être condamné au paiement de dommages et intérêts s'il s'avère qu'il a causé un dommage (même moral).**

Applications dans la jurisprudence :

L'huissier doit donc éviter d'entamer une exécution trop onéreuse ou disproportionnée. Lorsqu'un huissier annonce que les chances de succès d'une exécution forcée qu'on lui a confié sont plutôt maigres, il doit en

⁵ <http://www.mediationdedettes.be/La-protection-du-debiteur-dans-le-332>

informer sans tarder et de façon circonstanciée son mandant.

L'huissier engage sa propre responsabilité car il n'est pas un exécutant aveugle de son mandat. (Mons, 9 mai 1996, RGAR 1998, 12911)

- **La théorie de l'abus de droit** lorsqu'il existe plusieurs manières d'exercer un droit, le titulaire de celui-ci ne peut, sans commettre d'abus de droit, choisir sans utilité pour lui le mode d'exercice le plus dommageable ;
La sanction de l'abus de droit est la réduction du droit à son usage normal et, le cas échéant, la réparation du dommage que l'abus a causé.

Applications dans la jurisprudence :

L'abus de droit existe dès lors qu'un créancier expose des frais supplémentaires sans intérêt pour lui (Civ. Liège, sais. 6 juillet 1988, J.L.M.B. 1988, 1368).

La disproportion entre le solde restant dû et le coût d'une procédure d'exécution est un élément d'appréciation du caractère abusif d'une procédure (Civ. Mons, saisies, 2 novembre 1989, J.L.M.B., 1990,496, Mons, 22 mars 1996, J.L.M.B., 1996,1045).

Les frais de l'exécution, dans l'hypothèse où l'huissier aurait pu aisément découvrir qu'ils ne rapporteraient rien et alors que le créancier l'avait instruit de récupérer « le plus possible » (J.P. Gand, 11 février 2000, T.G.R., 2001, 43), sont abusifs à moins que l'huissier n'ait transmis une information adéquate au moment même de l'exécution.

PETITS INDICES PERMETTANT DE DÉCELER UNE POSSIBLE SAISIE-PRESSION :

- **Examinez avec attention la liste des biens saisis.** La liste comprend-elle des objets d'une rareté ou d'une valeur particulière ? En effet les objets « commun », comme les canapés, les télévisions et les tables basses sont des objets rarement amenés à la salle de vente. Peu importe leur qualité, les biens classiques suscitent peu d'enchères et partent rarement pour plus de 200,00€. Par contre si la liste contient des objets un peu spéciaux comme un piano, un banc solaire ou encore une cave à vin, l'huissier peut espérer des enchères plus importantes et sera donc plus enclin à procéder à la vente.
- Si la liste des biens saisis est courte, peu précise et ne comprend que des objets « normaux » (canapé, table basse, télé), c'est un signe que l'huissier n'a pas l'intention de revenir chercher les biens et joue la carte de la peur. S'il a noté de biens très précis comme les GSM et/ou des biens de valeur intrinsèquement élevée (piano, banc solaire, aquarium, plantes) c'est qu'il envisage de revenir, parce qu'il ne pourra emporter que ce qui a été noté la 1^{ère} fois.
- Dans le même ordre d'idée, si l'huissier n'a pas visité toutes les pièces, c'est soit qu'il estime que ce qu'il a déjà vu et pris en saisie est suffisant pour couvrir le paiement de toutes les dettes (très rarement le cas) soit qu'il sait que ça n'en vaut pas la peine parce que le dossier n'ira de toute façon pas jusqu'à la vente. S'il commence à visiter les chambres, le grenier et la cave, c'est qu'il envisage sérieusement de revenir pour la vente.
- Enlever une voiture nécessite la venue d'une dépanneuse, enlever des meubles nécessite la venue de déménageurs et d'un serrurier. Ce n'est donc pas parce que l'huissier enlève la voiture qu'il viendra d'office enlever les meubles.
- **Vérifiez à quel stade de la procédure vous vous trouvez.** On l'a vu : les placards doivent être signifiés la semaine avant la vente mais l'huissier qui sait qu'il ne procédera pas à la vente pourrait vouloir éviter d'imposer ces frais supplémentaires à son client.

- Plus le délai laissé par l'huissier pour payer est proche de la vente, moins il y a de risques de vente effective. Si l'huissier fixe comme dead-line pour un paiement partiel la veille de la vente ou le jour-même, c'est qu'il n'a aucune intention de venir chercher les biens. En effet les biens ne peuvent pas être déposés à la salle de vente après le mercredi 16h00.
- **Quel est le montant exigé par l'huissier ?** Si le 1^{er} montant exigé par l'huissier pour arrêter la vente est faible (inférieur à 500,00€) cela signifie que l'huissier sait que la vente risque d'être déficitaire et donc qu'il n'a pas l'intention d'y procéder.

8° Négocier avec l'huissier :

POURQUOI NEGOCIER ?

Si la dette arrive au stade de la vente, c'est que la procédure est déjà très avancée et que l'usager a déjà reçu l'opportunité de la régler depuis longtemps déjà. La dette, quant à elle, a déjà fait l'objet d'un titre exécutoire et n'est plus contestable.



Le but n'est donc pas d'aider les débiteurs solvables à ne pas payer ou à organiser leur insolvabilité. Dans ces situations, même si la vente des meubles n'a pas lieu, l'huissier pourra chercher d'autres moyens d'exécution parfois beaucoup plus graves pour le débiteur (saisie sur revenu – remboursement d'impôt – immeuble...), **Par contre ce guide vous permettra d'aider les personnes en difficultés financières à proposer des plans de paiement raisonnables c'est-à-**

dire des plans de paiement qui ne vont pas mettre en péril leur dignité humaine (par exemple en ne payant pas le loyer, ou le gaz et l'électricité pour payer l'huissier)

Pour les personnes qui sont totalement insolvables et dans l'incapacité de proposer un seul paiement, il s'agira d'obtenir la suspension de l'exécution de la saisie et d'éviter l'accumulation de frais qui ne feraient qu'aggraver la situation financière des intéressés.

AVEC QUI NEGOCIER ?

L'huissier est mandaté par le créancier c'est-à-dire qu'il agit sur son ordre et qu'il cherchera à avoir son accord en cas de proposition de paiement. Cependant, il n'est pas un exécutant aveugle et il a le droit de suspendre les poursuites contre l'avis de son client s'il estime que le montant proposé est raisonnable et que les poursuites seraient abusives.

Dans la pratique, le créancier laisse souvent à l'huissier des instructions générales en lui demandant de le contacter le moins possible, afin qu'il réduise ses propres frais de gestion. C'est souvent le cas pour les grosses entreprises et c'est pourquoi **l'huissier est l'interlocuteur privilégié dans la négociation.**

Néanmoins, en cas de refus de sa part, il est toujours possible de négocier directement avec le créancier mais, étant donné la gravité de la procédure, il faut respecter 2 règles de prudence : pour des questions de preuve, il faut absolument communiquer par écrit ou, à tout le moins, confirmer par écrit ce qui aura été convenu au téléphone. Ensuite, il faut veiller à en avertir l'huissier et à lui transmettre une copie des courriers échangés avec le créancier. Sans cela il ne pourra ni en tenir compte, ni suspendre la procédure sans instruction de son client.

QUAND NEGOCIER ?

Tant que la vente publique du jeudi après-midi n'a pas commencé, la procédure de vente mobilière **peut être stoppée à tout moment**. Cependant plus on s'y prend tôt, plus la marge de négociation est importante. En effet, la procédure de vente comporte plusieurs étapes prévues à des moments bien précis et qui amènent avec elles leur lot de frais supplémentaires.

Concrètement, l'huissier a intérêt à ce qu'un **paiement intervienne au plus tard la semaine avant la vente** afin d'éviter de devoir organiser l'enlèvement des biens, ce qui lui demande beaucoup de temps et d'organisation. S'il accorde un délai plus long, c'est qu'il n'a vraiment pas l'intention de procéder à la vente et qu'il s'agit probablement d'une saisie-pression. Dans l'intérêt du débiteur, il faudrait même **que le paiement intervienne plus tôt afin d'éviter les frais de placard** (environ 100€) signifié une semaine avant la vente.

Plus on se rapproche de la vente plus les délais se raccourcissent et l'huissier n'arrêtera pas la procédure sur base d'une simple promesse de paiement.

Il exigera un **élément probant prouvant que l'argent a bien été envoyé**. Vu les délais bancaires, il devient essentiel soit de lui remettre la somme en liquide en main propre (sans oublier de demander un reçu) soit de lui envoyer une preuve de paiement.

Attention à ce que celle-ci soit bien lisible et de bonne qualité parce les fausses preuves de paiement sont nombreuses dans ce genre de situations désespérées.

COMBIEN NEGOCIER ?

Si l'utilisateur peut payer la totalité du solde, il faut bien contacter l'huissier avant d'effectuer le versement pour connaître le solde exact avec les frais « en cours ». Veuillez dans la mesure du possible à ce que le montant soit bien payé en une fois afin d'éviter les droits de quittance supplémentaires. Veuillez également à envoyer à l'huissier la preuve du paiement par mail ou par courrier.

Si l'utilisateur ne peut proposer qu'un paiement partiel, il faudra si c'est possible négocier un 1^{er} paiement pour arrêter la vente (généralement suffisamment important pour couvrir les frais déjà exposés), puis un plan de paiement viable pour la suite. Plus on est proche du jour de vente, plus l'huissier exigera un premier paiement important, susceptible de couvrir au moins les frais exposés jusque-là. S'il convient de « jouer le jeu », **il faut que ce premier paiement reste raisonnable pour le débiteur**.

Rien n'empêche le médiateur averti (qui saura que la menace de vente est toute relative), de **proposer une solution de paiement plus en adéquation avec la situation financière réelle du débiteur**,

Si l'utilisateur est totalement insolvable⁶ et ne peut proposer aucun plan de paiement. Résistez à la tentation de proposer un plan de paiement que la personne sera incapable de respecter ou qui viendra encore aggraver sa situation. L'objectif ici est de veiller au paiement des charges prioritaires incompressibles (le loyer, le gaz et l'électricité) afin d'éviter que le ménage ne tombe dans une (encore) plus grande précarité.

Il s'agira d'informer par courrier l'huissier et le créancier de la situation d'insolvabilité et de l'impossibilité de trouver une quotité pour le remboursement sans mettre à mal les charges incompressibles liées à la dignité humaine.

Parallèlement, il faudra aussi souvent convaincre la personne insolvable qu'il est essentiel de donner priorité au paiement du loyer, du gaz, de l'électricité et d'autres charges liées à la dignité humaine, et l'aider à résister aux pressions.

⁶ Un ménage insolvable est un ménage qui parvient tout juste à faire face à ses dépenses quotidiennes de base mais n'a aucun disponible supplémentaire à affecter au remboursement de leurs dettes, ou qui a des revenus insuffisants qui ne lui permettent même pas d'avoir un budget un équilibre.

COMMENT NEGOCIER ?

- L'idéal est de fonctionner pas écrit ou par mail mais plus on est proche de l'enlèvement, plus un premier contact par téléphone sera souhaitable. Il faudra cependant toujours veiller à confirmer le contenu de la conversation par écrit (courrier ou mail).
- **IL NE FAUT PAS CÉDER A TOUTES LES EXIGENCES DE L'HUISSIER.**
Rappelez-vous que s'il s'agit d'une saisie-pression, l'avantage qu'il va retirer d'une vente est quasi nul. Vous avez de la marge pour proposer une solution adaptée à la situation du débiteur.
- Si la valeur des biens est telle que l'huissier peut espérer récupérer au moins le montant des frais, il est fort probable qu'il exige le montant total avant d'arrêter la vente. Par contre, **si l'huissier ne peut raisonnablement espérer plus de 1.000,00€, il sera ouvert à la négociation.** (Voir supra : 7° Quelles sont les risques réels de vente effective ?)
- Si vous proposez un plan de paiement, il faut ne pas oublier de s'accorder sur le délai et la date du paiement et essayer si possible qu'il intervienne avant l'action suivante (placard, enlèvement, vente). En cas de saisie-pression, vous pouvez même essayer de négocier la suspension de ces délais. Si l'échéance est proche d'une action, il faut veiller à **envoyer une preuve de paiement** ou payer directement entre les mains de l'huissier.
- A noter que les délais pour ce plan sont négociables quoiqu'il en dise. En effet les huissiers fonctionnent souvent avec des systèmes informatiques automatisés qui sont configurés sur des échéances mensuelles. S'il vous impose une date, c'est souvent pour éviter une manipulation informatique supplémentaire. Il est possible de reporter cette date en appelant un peu avant l'échéance.
- Si c'est possible, veillez à ce **que l'argent soit versé en une fois** afin d'éviter des droits de quittance supplémentaires.
- N'attendez pas l'accord de l'huissier pour effectuer le premier versement proposé (et les suivants).

Vous pourrez retrouver sur notre site plusieurs exemples de lettre-type⁷ mais il faudra veiller à les adapter au stade de la procédure dans lequel le dossier se trouve, sinon **voici une série d'arguments auxquels l'huissier pourrait être sensible** :

- A fortiori si le plan de paiement proposé est faible ou si le ménage est insolvable et ne peut rien proposer, il faut bien exposer la situation socioprofessionnelle de l'utilisateur et ne pas hésiter à fournir quelques informations sur la situation du débiteur (source de revenu - disponible mensuel - possibilités d'évolution) afin d'inciter l'huissier à la prudence et lui **démontrer qu'aucune autre solution de recouvrement n'est possible** (pas de revenus saisissables, d'immeuble ou d'avoirs bancaires à saisir autre part). Il lui sera plus facile de justifier à son client la suspension voire l'annulation de la vente s'il peut corroborer ses propres constatations avec des éléments vérifiés et attestés par un organisme agréé (un SMD).
- L'huissier est un intermédiaire qui a promis un résultat à son client. Il ne sert à rien de tenter de l'émouvoir et mieux vaut lui présenter des arguments rationnels et économiques qu'il pourra transmettre à son client pour justifier sa décision. L'idéal est de **lui présenter un bref aperçu de la situation de l'utilisateur**, dans lequel est repris la situation familiale, la source de revenu, le disponible mensuel ainsi l'existence (ou pas) d'autres dettes.
- **Si vous proposez un plan de paiement, démontrez-lui que le plan de paiement consécutif est**

⁷ <http://www.mediationdedettes.be/Saisie-Menace-de-saisie-Cession-239?lang=fr>

viable et pourra être respecté.

- Pour les ménages insolvable, il faut informer l'huissier et le créancier par courrier de l'impossibilité de payer (en motivant comme expliqué ci-dessus), en insistant sur le fait que les biens saisis n'ont pas de valeur et que la vente sera dès lors déficitaire, et qu'il n'y a pas d'autres revenus, ni biens de valeurs (voiture, immeuble) ;
- S'il n'y a pas encore eu de saisie, vous pouvez également communiquer au créancier la liste des meubles avec l'estimation de leur valeur (année d'achat, état du bien) que vous aurez vous-même établie en vous rendant au domicile de la personne et lui demander de suspendre les poursuites ou à défaut de faire un PV de carence (vu la valeur dérisoire des biens en question) ;

A défaut de PV de carence, vous pouvez utiliser les PV des saisies déjà réalisées par d'autres huissiers et les envoyer aux autres créanciers en soulignant l'absence de valeur des biens saisis ;

Diverses lettres type à cet effet sont à la disposition des médiateurs de dettes ou des professionnels qui ont suivis nos formations sur notre site internet dans l'accès sécurisé.

9° Petits conseils si la vente est inévitable :

Si le débiteur doit malgré tout se résigner à la vente, voici quelques conseils :

- Il est conseillé de fournir à la salle de vente tous les accessoires, clés, papiers du véhicule ou de l'appareil, afin que le bien se vende dans les meilleures conditions possibles.
- Si certains effets personnels sont restés dans le véhicule et ne font pas l'objet de la saisie, le débiteur peut contacter l'huissier et arranger un rendez-vous afin de récupérer ceux-ci.
- Le débiteur peut demander à quelqu'un de se rendre à la vente publique et de racheter ses biens. Il récupère ainsi les biens dégrevés de toute saisie mais le désavantage, c'est que le paiement consenti sera d'abord consacré au paiement de frais (qui auraient pu être évités).
- En cas de vente d'un véhicule, il faut veiller à bien mettre fin à l'assurance et à renvoyer les plaques à la DIV une fois la vente effectuée. Ceci pour éviter une nouvelle dette et même récupérer le prorata de la prime et la taxe de circulation non « utilisée ».
- Les preuves que les biens saisis n'appartiennent pas au débiteur telles que des factures ne suffisent généralement pas pour convaincre l'huissier à arrêter la vente, celui-ci n'étant pas compétent pour vérifier la véracité des preuves qui lui sont soumises. Seule une action en revendication de la part du vrai propriétaire devant le juge des saisies pourra empêcher la vente et cela coûte environ 200€ outre les frais d'avocat. Cependant, si les preuves produites sont suffisamment claires et explicites (exemple : un bail meublé) l'huissier comprendra qu'il n'a pas intérêt à être trainé devant le juge et que cela passera très mal auprès de son client obligé d'exposer de nouveaux frais d'avocat. Il y a donc de fortes chances qu'il laisse tomber la vente, mais cela ne l'empêchera pas de tenter de récupérer l'argent par un autre moyen.

Annexe

Exemple de dossier 1 : intérieur bien garni + petite cave à vin → total = 923,00€

<p>Aspirateur de chantier : 120 €</p> 	<p>Aspirateur sans sac : 25 €</p> 	<p>Table basse en bois : 1 €</p> 
<p>Lot de 6 bouteilles de vin : 20 €</p> 	<p>Lot de 3 bouteilles de vin : 60€</p> 	<p>Château Angélus 1970 : 50 €</p> 
<p>Télévision écran plat : 110 €</p> 	<p>Lave-vaisselle : 25 €</p> 	<p>Guitare : 25 €</p> 
<p>Ordinateur portable : 45€</p> 	<p>Fauteuil à bascule IKEA : 15€</p> 	<p>Télévision écran plat 45 €</p> 
<p>Etagère IKEA 1 €</p> 	<p>Trottinette : 20 €</p> 	<p>Tablette SAMSUNG : 60€</p> 
<p>Lot de 7 bouteilles de vin : 70 €</p> 	<p>Lot de bouteilles de vin : 45€</p> 	<p>Une bouteille de vin : 45€</p> 

Bureau en bois : 1€ 	Lave-linge : 40 € 	Playstation 4 : 90 € 
Ampli + baffles : 30 € 	Scie circulaire : 55 € 	

Exemple de dossier 2 : beau salon + équipement de cuisine → total = 541,00€

Machine à café SENSEO : 20 € 	Friteuse double panier : 35 € 	Télévision écran plat : 65 € 
Table de salon : 20 € 	Salon 7 places en cuir (neuf) : 150 € 	Table de salon : 50 € 
Meuble TV : 65 € 	Lot de 3 tapis : 20 € 	Lampe design : 35 € 
Four à micro-ondes : 35 € 	Bouilloir électrique : 6€ 	Meuble de salon : 60 € 