

Vers une relation de confiance plus équilibrée avec le client

Tine Luyten
Juriste IEC

Dans la relation entre un client et son expert-comptable et/ou son conseil fiscal, la confiance occupe une place centrale. Cette confiance chez le client est suscitée non seulement par l'expertise professionnelle de l'expert-comptable et/ou du conseil fiscal, mais aussi par l'encadrement déontologique de la profession.

Dans la première partie du présent article, nous traiterons des différentes étapes dans la succession de confrères. Ensuite, nous centrerons notre propos sur la transmission d'un dossier comptable et fiscal. Enfin, nous formulerons quelques conseils qui peuvent contribuer au développement d'une relation de confiance équilibrée avec le client.

I. La succession de confrères

Un client met un terme à sa collaboration avec son expert-comptable et/ou son conseil fiscal et s'adresse à un autre confrère pour assurer la défense de ses intérêts comptables et fiscaux. Quid faciendum ? Que faire ?

1. L'expert-comptable et/ou le conseil fiscal qui succèdent à un confrère devront avant tout l'en informer (par lettre recommandée). Ils devront aussi s'enquérir de l'existence de notes d'honoraires en attente de paiement et, le cas échéant, insister auprès de leur client pour que celui-ci les règle.

La déontologie ne prévoit *pas (plus) de règle de solidarité* interdisant à l'expert-comptable et/ou au conseil fiscal qui succèdent à un confrère d'entamer leurs travaux tant que ce

confrère n'a pas été honoré.¹ Le successeur a seulement le devoir d'inciter son client à agir en ce sens, mais ne doit pas tenir son intervention en suspens tant que le confrère précédent n'a pas été payé. Chez les avocats, ce devoir de solidarité a longtemps existé.² Lorsque le client d'un avocat n'avait pas encore payé son état, non contesté, de frais et honoraires, le confrère qui lui succédait ne pouvait pas poursuivre l'affaire ni demander de provision sans l'accord de son prédécesseur. En théorie, le client devait donc d'abord acquitter la somme incontestablement due avant que le successeur puisse effectuer des prestations dans son dossier. En pratique, cette solidarité – mesure de protection vis-à-vis des clients mauvais payeurs – était plus nuancée. En effet, le successeur pouvait à tout moment exécuter tous les devoirs urgents que requérait la défense de son client.

¹ Voyez la « Communication relative à la reprise d'un dossier d'un confrère », IEC-info, n° 18/1997 et l'article 22 de l'A.R. du 1^{er} mars 1998 (ci-après, le règlement de déontologie).

En son article 17, le règlement de déontologie de l'IPCF (A.R. du 23 décembre 1997) prévoit exactement la même règle.

² Règlement de l'OBFG du 29 mai 2001 sur

la succession d'avocat et les règlements de l'ancien Ordre national des avocats des 17 juin 1983 et 12 octobre 1989 relatifs à l'avocat qui succède à un confrère.

Tant l'OVB (Orde van Vlaamse Balies) que l'OBFG (Ordre des barreaux francophones et germanophone) se sont récemment départis de ce principe de solidarité, étant donné son incompatibilité avec le *droit de la concurrence*.³ La nouvelle réglementation est parallèle à celle de l'Institut, avec une petite, et utile, nuance du côté de l'OBFG. Là, lorsque le client conteste l'état de frais et honoraires du prédécesseur, le successeur l'informerait des possibilités d'arrangement à l'amiable qui existent (conciliation, médiation, arbitrage). Nous trouvons une obligation analogue dans le Code de déontologie des experts-comptables français.⁴

2. Ensuite, le prédécesseur préparera *sans délai* le dossier en vue de sa transmission. Il transmettra au client ou au successeur que celui-ci a mandaté tant les documents qui sont la propriété du client que ceux qui entrent dans le cadre de l'entraide et de la courtoisie confraternelles (voyez le titre II).

À cet égard, rappelons la double recommandation du Conseil de l'Institut.⁵ D'une part, l'Institut demande à ses membres de *ne pas réclamer d'indemnité de rupture* quand un client met un terme à la collaboration. Le principe de dignité s'oppose en effet à une tentative d'obtenir, par le biais de telles indemnités de rupture, le paiement d'arriérés d'honoraires ou de prestations non exécutées. D'autre part, l'Institut est préoccupé de la facturation au client, quand celui-ci rompt unilatéralement la collaboration, d'honoraires complémentaires pour des prestations qui n'ont pas été exécutées, sous le couvert de « frais administratifs de gestion ou d'organisation ». À noter toutefois que l'Institut n'est pas *ipso facto* opposé à la facturation de tels frais, à une condition : que la lettre de mission en prévoie expressément la possibilité.

3. Enfin, le prédécesseur devra formaliser la transmission du dossier en établissant un inventaire daté et signé tant par la partie cédante que par la partie cessionnaire. Il ne faudrait pas sous-estimer l'importance de cet inventaire. Le successeur confirme en effet par là que son prédécesseur lui a transmis le dossier ; sur ce point, ce dernier est ainsi couvert

à l'égard d'éventuelles démarches déontologiques et/ou civiles ultérieures.

4. Cela va de soi, mais pour être complets, relevons que ces règles de base en matière de transmission d'un dossier ne s'appliquent pas seulement entre les membres de l'IEC, mais interviennent aussi dans la relation avec les réviseurs d'entreprises (IRE) et les comptables-fiscalistes (IPCF).⁶

II. La transmission du dossier

Le règlement de déontologie prescrit au prédécesseur de remettre au client (ou au successeur que celui-ci a mandaté), sur simple demande, tous les livres et documents qui sont sa propriété, ainsi que les documents qui entrent dans le cadre de l'entraide et de la courtoisie confraternelles. Que recouvrent au juste ces livres et documents ?

L'expert-comptable et/ou le conseil fiscal qui succèdent à un confrère peuvent entamer leurs travaux, même si le client n'a pas encore (totalement) honoré ce confrère

1. Les *pièces justificatives* du client. Autrement dit, les pièces que celui-ci remet *temporairement* au professionnel et qui lui permettraient en théorie de tenir lui-même sa comptabilité, (factures, notes de crédit, contrats, reçus, extraits de compte, états salariaux, ...). Outre le fait que ces pièces ne sont pas sa propriété, le professionnel ne peut en principe pas demeurer en leur possession pour une longue durée, dès lors que son client doit être en mesure de justifier à tout moment sa situation financière vis-à-vis de l'Administration fiscale.

³ Pour l'OVB, voyez « Reglement inzake opvolging », 3 novembre 2004, *M.B.*, 16 novembre 2004 (entré en vigueur le 1^{er} mars 2005). Pour l'OBFG, voyez le Règlement du 2 avril 2007 sur la succession d'avocats, *M.B.*, 11 mai 2007 (entré en vigueur le 1^{er} juin 2007).

⁴ L'article 14 c du Code des devoirs professionnels prescrit au successeur qu'il « suggère par écrit à son client de recourir à la procédure de conciliation ou d'arbitrage de l'Ordre ».

⁵ Recommandation du Conseil du 8 juin 1998 relative à la relation contractuelle entre

l'expert-comptable externe et son client, *IEC-info*, n° 13/1998.

⁶ Recommandations déontologiques, respectivement du 29 septembre 1997 et du 27 octobre 1997.

2. Les *livres-journaux comptables*, les documents qui font partie de la comptabilité légale et les documents officiels que le confrère a établis sur la base des pièces et renseignements objectifs que son client lui a fournis : les comptes annuels et leurs annexes (entre autres tableau d'amortissements, notice explicative concernant la déduction pour investissement), le bilan, les historiques, les livres-journaux légaux, le livre des inventaires, le livre-journal central, ... Légalement, ces documents sont à conserver au siège de la société.⁷ Il est dès lors conseillé au professionnel de les imprimer au moins une fois par an et de les remettre au client. Pour éviter toute contestation à ce sujet, il peut lui faire signer un accusé de réception. Si le client lui demande de lui en imprimer encore l'un ou l'autre ultérieurement, il pourrait éventuellement compter des frais administratifs en contrepartie.

3. Une copie des *déclarations fiscales* à l'impôt des personnes physiques, à l'impôt des sociétés et à la TVA.

Le client ne peut faire valoir aucun droit de propriété sur les documents de travail

4. L'expression globale « tous les documents qui entrent dans le cadre de l'entraide et de la courtoisie confraternelles » fait un peu office de filet de sécurité. La comptabilité électronique en est peut-être l'exemple le plus marquant, mais pas le seul : ainsi, il est aussi conseillé au confrère prédécesseur de remettre également le dossier permanent (reprenant, par exemple, une copie des statuts, des actes notariés, des procès-verbaux, ...) à son successeur.

5. Le client ne peut par contre faire valoir aucun droit de propriété sur les *documents de travail*. Le professionnel peut, mais ne doit pas, lui remettre les recherches préalables, notes préparatoires, brouillons, calculs, etc. qu'il a établis.

6. Le professionnel ne doit pas non plus se défaire du *résultat non rétribué* d'un travail intellectuel.⁸ Le client ne peut en revendiquer aucun droit de propriété et ne peut s'attendre à voir le confrère lui fournir un travail gratuit. Contrairement à l'exercice du droit de rétention sur les livres et documents du client, la retenue du résultat non rétribué d'un travail intellectuel du professionnel (d'un avis financier, par exemple) ne met pas le client dans l'impossibilité de respecter la législation comptable et fiscale. Il peut en effet confier sans le moindre problème le soin de poursuivre ce travail à un autre professionnel. Attention : l'encodage ou l'inscription dans les livres ne s'apparentent pas à un tel travail intellectuel.⁹

L'Institut a édicté une stricte interdiction d'exercer une rétention, mais n'est pas sourd aux préoccupations de ses membres dans l'exercice de leur profession

III. La justification de l'interdiction de rétention

Selon l'opinion dominante au sein de la jurisprudence et de la doctrine, l'exercice du droit de rétention dépend de la réalisation simultanée d'un certain nombre de conditions. La condition la plus évidente est celle de la connexité juridique ou matérielle. En d'autres termes, il doit exister un lien entre la dette du débiteur et la chose que retient son créancier (*debitum cum re junctum*).

Un tel lien existe quand l'expert-comptable et/ou le conseil fiscal refusent la remise de la comptabilité au client qui ne leur paie pas leurs honoraires. Et pourtant, l'exercice d'un droit de rétention n'est pas jugé légitime dans ce cas. Voilà qui demande une justification détaillée.

⁷ Article 1^{er} de la loi du 17 juillet 1975 sur la comptabilité des entreprises, *M.B.*, 4 septembre 1975.

⁸ A. KILESSSE, « Le droit de rétention ou non du

professionnelcomptablesursespropres travaux », *Comptabilité et Fiscalité pratiques*, octobre 2000, p. 459 ; V. SIRJACOBS, « Standpunt van het BIBF inzake het retentierecht op documenten.

Discussie betreffende de draagwijdte van het principe », *Pacioli*, n° 20, 15 décembre 1997.

⁹ Trib. Liège (réf.), 22 septembre 1993, *J.L.M.B.*, 1994, p. 309.

1. Pour commencer, rappelons que le *lien de confiance* est essentiel dans la relation entre le professionnel et le client. Cette confiance ne peut exister si le client n'a pas la garantie que ses livres et documents ne peuvent faire l'objet d'un droit de rétention. Cette confiance ne peut exister si les livres et documents du client peuvent servir de moyen de pression à son égard.

Le fait, pour un professionnel, d'invoquer le droit de rétention vis-à-vis de son client porte un coup à son *image individuelle*, dès lors que l'Institut aura vraisemblablement à instruire une plainte déposée à l'encontre de son membre et, le cas échéant, à le renvoyer devant les instances disciplinaires, mais pas seulement. Cela entache aussi l'*image collective* de tous les titulaires des professions comptables et fiscales en général et des experts-comptables et conseils fiscaux en particulier. Or, l'image de ces experts professionnels doit inspirer la confiance. Des conflits ouverts et des condamnations judiciaires ne sont pas faits pour y contribuer, bien au contraire : ils causent de sérieux ravages dans la confiance du public.

2. Ensuite, le client doit être en mesure de se justifier à tout moment vis-à-vis de l'*Administration fiscale*. Or, sans ses livres et documents, il ne peut pas justifier sa situation fiscale et commet, contraint et forcé, des infractions à des dispositions légales d'ordre public.

3. Si la rétention des livres et documents du client le conduit à violer des dispositions légales d'ordre public et s'il en subit un préjudice (amendes administratives et taxations d'office à la suite de déclarations tardives, par exemple), la *responsabilité civile* du professionnel peut s'en trouver engagée et il est alors douteux que son assureur intervienne, dès lors que l'article 8 de la police collective en responsabilité civile professionnelle exclut expressément de la couverture assurée le préjudice intentionnel causé par l'assuré.

4. L'ordre juridique belge se caractérise par le principe de l'autonomie de la volonté ou de l'autonomie des parties.

Une des facettes de ce principe, c'est la *liberté contractuelle* : le client est libre d'entamer des relations contractuelles et de choisir son cocontractant. Il doit pouvoir choisir son expert-comptable et/ou son conseil fiscal en toute liberté, sans être soumis à aucune pression.

5. Enfin, le juge des référés de Bruges a estimé que les livres et documents ne peuvent faire l'objet d'une rétention ou d'une saisie, dès lors qu'ils appartiennent exclusivement à la personne du client et *ne peuvent être convertis en argent*.¹⁰ Et c'est un fait qu'un expert-comptable et/ou un conseil fiscal ne peuvent pas vendre le dossier comptable et fiscal d'un de leurs clients. Mais peut-être le critère ainsi dégagé n'est-il pas totalement pertinent, vu que le droit de rétention est avant tout un moyen de pression et qu'une vente de la chose sur laquelle s'exerce ce droit n'intervient éventuellement qu'à un stade ultérieur.¹¹

Une confiance équilibrée et réciproque est une condition essentielle d'une collaboration professionnelle durable entre le professionnel et son client

IV. Quelques conseils

L'Institut a certes édicté une stricte interdiction d'exercer une rétention, mais n'est pas sourd aux préoccupations de ses membres dans l'exercice de leur profession. Aussi présentons-nous ci-après quelques conseils efficaces, de nature à armer un expert-comptable et/ou un conseil fiscal vis-à-vis d'éventuels abus, et à leur permettre de développer une relation plus équilibrée avec leur client.

¹⁰ Trib. Bruges (réf.), 18 novembre 1991, *R.W.*, 1992-93, p. 1380.

¹¹ Y. BRULARD et S. HOUX, « Le droit de rétention et l'exception d'inexécution des experts-comptables », *Comptabilité et Fiscalité pratiques*, septembre 1996, p. 57.

1. Pour commencer, établissez des *conventions bien claires* avec votre client, assurément quand vous reprenez un dossier « à risque ». Vous mettre à la tâche en toute hâte pour éviter amendes et taxations d'office à votre client, c'est certes noble, mais cela s'avérera peu lucratif si ce client à risque se montre ensuite à la hauteur de sa réputation et que vous vous retrouvez avec des arriérés de paiement d'honoraires. Que ces conventions soient bien sûr mises noir sur blanc. Précisez-y les prestations que vous fournirez et vos conditions de paiement. À cet égard, nous vous annonçons que l'Institut étudie actuellement la possibilité d'élaborer une lettre de mission type qu'il proposerait à ses membres.

2. Recourez au mécanisme des *provisions*. Demandez donc des avances sur vos honoraires. Pour les clients en mauvaise posture financière, une caution solidaire d'un tiers manifestement en meilleure position permet de réduire les risques à un minimum.

3. Enfin, intervenez en temps voulu et ne laissez pas la situation empirer. Suivez attentivement les paiements de votre client et, *le cas échéant, suspendez temporairement vos prestations* (*exceptio non adimpleti contractus* ou exception d'inexécution). Dans le cadre de contrats synallagmatiques (tels qu'un contrat d'entreprise), une jurisprudence de cassation constante permet à l'*excipiens* (le cocontractant trompé) d'interrompre l'exécution de ses obligations (ici, la tenue de la comptabilité) tant que la partie adverse ne respecte pas ses propres obligations (ici, payer les honoraires convenus).

L'*excipiens* ne peut toutefois invoquer à la légère ce droit à suspendre ses prestations. Il faut que son cocontractant se soit au préalable rendu coupable de *manquements graves qui lui sont imputables*. L'inexécution des obligations contractées ne doit pas être totale : une inexécution partielle ou lacunaire suffit. Elle devra par contre résulter de la convention conclue. Ainsi, un expert-comptable et/ou un conseil fiscal ne pourront pas suspendre l'exécution de leurs prestations du fait que leur client et locataire reste en défaut de leur payer son loyer. L'inexécution des obligations du client ne peut pas non plus résulter de la négligence de l'expert-comptable et/ou du conseil fiscal (exigence d'une bonne foi

subjective). Et enfin, dans la mise en balance des intérêts en présence, il ne pourra y avoir de disproportion entre le non-respect par le client de ses obligations et la suspension par le confrère des siennes (exigence d'une bonne foi objective).¹²

Etablissez avec votre client des conventions bien claires, transparentes et noir sur blanc. Recourez au mécanisme des provisions et suivez attentivement les paiements de votre client

V. Conclusion

C'est un difficile exercice d'équilibre que de concilier les intérêts des professionnels et ceux des clients. D'une part, il y a le droit du professionnel à une rémunération correcte du travail qu'il preste et sa demande d'une protection vis-à-vis du client qui « fait son marché », passant d'un professionnel à l'autre. Mais, d'autre part, il y a aussi le droit du client de changer de professionnel à tout moment sans être entravé en cela, par exemple, par la rétention de ses pièces ou le maintien d'une règle de solidarité.

Dans le présent article, nous avons voulu souligner qu'une relation de confiance équilibrée est une condition essentielle d'une collaboration professionnelle durable entre le professionnel et son client. C'est un fait, mais un expert-comptable et/ou un conseil fiscal ne pourront néanmoins pas se contenter de conventions et d'usages verbaux dans l'exercice de leur profession : ils devront inévitablement y faire preuve d'un minimum de formalisme (communications écrites, lettre de mission, ...). •

¹² S. STIJNS, *Verbintenissenrecht*, livre 1, *Algemene theorie van de verbintenissen*, Antwerpen-Bruges, die Keure, 2005, 268 p. ; L. CORNELIS, *Algemene theorie van de verbintenissen*, Groningen, 2000, 997 p. et L. LAMINE, *Het retentierecht*, 2^e éd., Kluwer, 1993, 234 p.