

## MINI-GUIDE PROFESSIONNELS NUMERO 8

# Le recouvrement des créances impayées

Lors de l'établissement d'une facture, vous convenez de son échéance avec votre client ainsi que des modalités de paiement. Ces éléments sont reportés sur la facture et votre client doit vous régler à la date convenue. Tout retard dans le paiement vous pénalise puisqu'il vous prive de la trésorerie correspondante.

Il peut s'agir d'une simple négligence de la part de votre client mais cette situation peut aussi traduire une difficulté à honorer ses engagements. Il est donc de votre intérêt de suivre attentivement le recouvrement de vos factures et de détecter le plus tôt possible un éventuel impayé.

## 1. Qu'est-ce qu'un impayé ?

L'impayé survient lorsque votre client n'a pas réglé sa facture à la date convenue. Soit :

- ➔ vous n'avez pas reçu le règlement,
- ➔ votre client vous a adressé un chèque ou une traite qui vous est revenu impayé sous motif « sans provision »,
- ➔ votre client ne vous a pas donné, dans les délais prévus, son accord d'acceptation ou de paiement sur une traite émise...

La survenance d'un impayé peut être le signe d'une détérioration de la trésorerie de votre client et même éventuellement être annonciatrice de difficultés plus graves. Vous devez donc rester vigilant.

**A noter : les délais supplémentaires de règlement, demandés par votre client, peuvent également avoir un impact sur votre trésorerie.**

## 2. Quelles mesures prendre à titre préventif ?

La **prévention** est un moyen d'éviter les impayés. La bonne connaissance de vos clients, en particulier ceux qui représentent une part significative de votre chiffre d'affaires ou qui travaillent régulièrement avec vous, est indispensable.

Demandez un acompte à la commande, à chaque fois que c'est possible, pour limiter votre prise de risque.

Vous pouvez également vous adresser à une société spécialisée pour obtenir des **renseignements commerciaux** sur une entreprise avec laquelle vous souhaitez entrer en relation.

Vous obtiendrez généralement les principales données

de son bilan et compte de résultat, ses éventuels défauts de paiement.

Si vous êtes commerçant et que vous acceptez le règlement par chèque, vous pouvez consulter le **FNCI (Fichier National des Chèques Irréguliers)** et ainsi connaître le sort d'un chèque (perdu, volé, ...) avant de l'accepter et livrer la marchandise.

Pour accéder à ce service, vous devez louer ou acquérir un lecteur de chèque et adhérer à ce fichier national.

Sur ces différents points, votre conseiller bancaire peut vous aider à trouver la meilleure solution ; n'hésitez pas à le consulter.

## 3. Quel comportement tenir face à un impayé ?

Vous adapterez votre action en fonction de l'importance de votre client et des sommes qu'il vous doit.

Vous tiendrez compte notamment du volume de chiffre d'affaires qu'il représente, de vos relations commerciales antérieures mais aussi des relations commerciales futures que vous souhaitez ou non conserver.

Différentes solutions existent pour recouvrer votre créance, vous avez le choix entre :

- **engager une action commerciale,**
- **ou utiliser des procédures de recouvrement.**

**A noter : contactez votre conseiller bancaire lors de la survenance d'un impayé, notamment s'il a un impact sur votre trésorerie.**

### ■ Engager une action commerciale ?

Vous pouvez décider de poursuivre les relations avec votre client :

- si vous entretenez de bons rapports commerciaux avec lui,
- s'il s'agit d'un incident a priori ponctuel et/ou d'un montant limité.

Vous allez tout d'abord contacter votre client afin de l'informer de la survenance de cet impayé et lui demander les raisons de cet incident. Vous pouvez convenir avec lui de modalités de remboursement amiable.

En attendant que l'impayé soit réglé, vous pouvez décider de ralentir, voire de limiter les commandes de ce client et/ou prévoir des livraisons contre des règlements au comptant. Ces mesures permettront de ne pas accroître la somme des factures impayées.

**A noter : vous aurez à supporter le manque de trésorerie que provoque cette facture impayée; révissez alors votre tableau prévisionnel de trésorerie afin de vous assurer que vous en avez les moyens financiers (voir mini-guide n°3 : Le besoin de trésorerie).**

### ■ Utiliser les procédures de recouvrement ?

Vous avez finalement décidé de rompre les relations avec votre client et vous allez mettre en place des actions de recouvrement.

Il existe deux types d'action :

#### → Les actions de recouvrement amiable ?

##### ● La lettre de relance

La lettre de relance revêt un caractère non-contentieux. Rédigée de manière courtoise, ce courrier permet de faire remarquer à votre client que la facture que vous lui avez adressée reste impayée.

Elle peut être envoyée par courrier simple et ne constitue pas un préalable obligatoire à une future action de recouvrement.

Cette lettre fait état du retard de paiement ou de l'impayé et du montant concerné. A cette occasion, vous pouvez proposer une voie amiable pour sortir de cette situation, par exemple un nouveau délai de règlement.

Généralement, cette lettre n'entraîne ni frais ni pénalités de retard pour le client.

##### ● La mise en demeure de payer

Cette lettre constitue une sommation de payer et peut également servir de date de départ au calcul des intérêts de retard sur le montant impayé en cas de procédure.

La lettre de mise en demeure de payer précise la somme due et une nouvelle date de règlement. Il est fortement conseillé d'adresser cette lettre sous forme recommandée avec accusé de réception. Pour lui donner un caractère plus formel, cette lettre peut également être présentée par un huissier.

A défaut de règlement, vous pouvez entamer les actions de recouvrement judiciaire décrites ci-après.

#### → Les actions de recouvrement judiciaire ?

Ces procédures peuvent être mises en place si :

- la créance existe réellement, c'est-à-dire qu'elle peut être justifiée par un contrat, un bon de commande, une facture, un effet de commerce,...
- le montant est déterminé,
- la créance est échue.

##### ● L'injonction de payer

Cette action est rapide et peu onéreuse.

Les démarches pour obtenir une injonction de payer sont à effectuer auprès du Greffe du Tribunal compétent.





Le juge du Tribunal transmet alors une ordonnance d'injonction de payer à un huissier qui se rendra au domicile du débiteur pour lui signifier cette décision.

Le débiteur peut soit payer soit formuler une opposition à cette injonction de payer pour une raison qu'il doit justifier.

#### ● L'assignation en paiement

L'assignation en paiement est une procédure plus complexe qui nécessite l'intervention d'avocats. Cette assignation doit être présentée, devant le Tribunal compétent, par un acte d'huissier au débiteur. Elle oblige votre client à se présenter devant le Tribunal afin d'y exposer ses arguments. Si la procédure aboutit, le juge peut délivrer un titre exécutoire qui oblige le débiteur à régler sa dette.

## ■ Peut-on confier le recouvrement des impayés à des spécialistes ?

### ● Le recours à un cabinet spécialisé

Vous pouvez faire appel à un cabinet de recouvrement spécialisé pour recouvrer votre créance. Sous votre mandat, ce prestataire agira au mieux de vos intérêts et vous facturera son intervention.

### ● La souscription d'une assistance juridique

Si vous avez souscrit un contrat d'assistance juridique auprès d'une compagnie d'assurances, vous pouvez lui remettre votre impayé à des fins de recouvrement.

**A noter : certains contrats d'assistance juridique incluent le recouvrement des créances impayées, alors que d'autres ne couvrent que les frais de procédure ou la prise en charge du montant de l'impayé.**

## 4. Quelles sont les conséquences sur votre trésorerie ?

La facture impayée peut peser sur votre trésorerie, risquant même d'entraîner un découvert avec les conséquences qui en découlent (frais, risque de rejet de chèque...).

Ce manque de trésorerie peut aussi occasionner un ralentissement de votre activité si vous aviez prévu

d'utiliser ces fonds pour vous approvisionner et livrer d'autres clients.

Contactez votre conseiller de clientèle pour étudier une solution adaptée à votre situation.