

Trésorerie

Ne désarmez pas contre les impayés

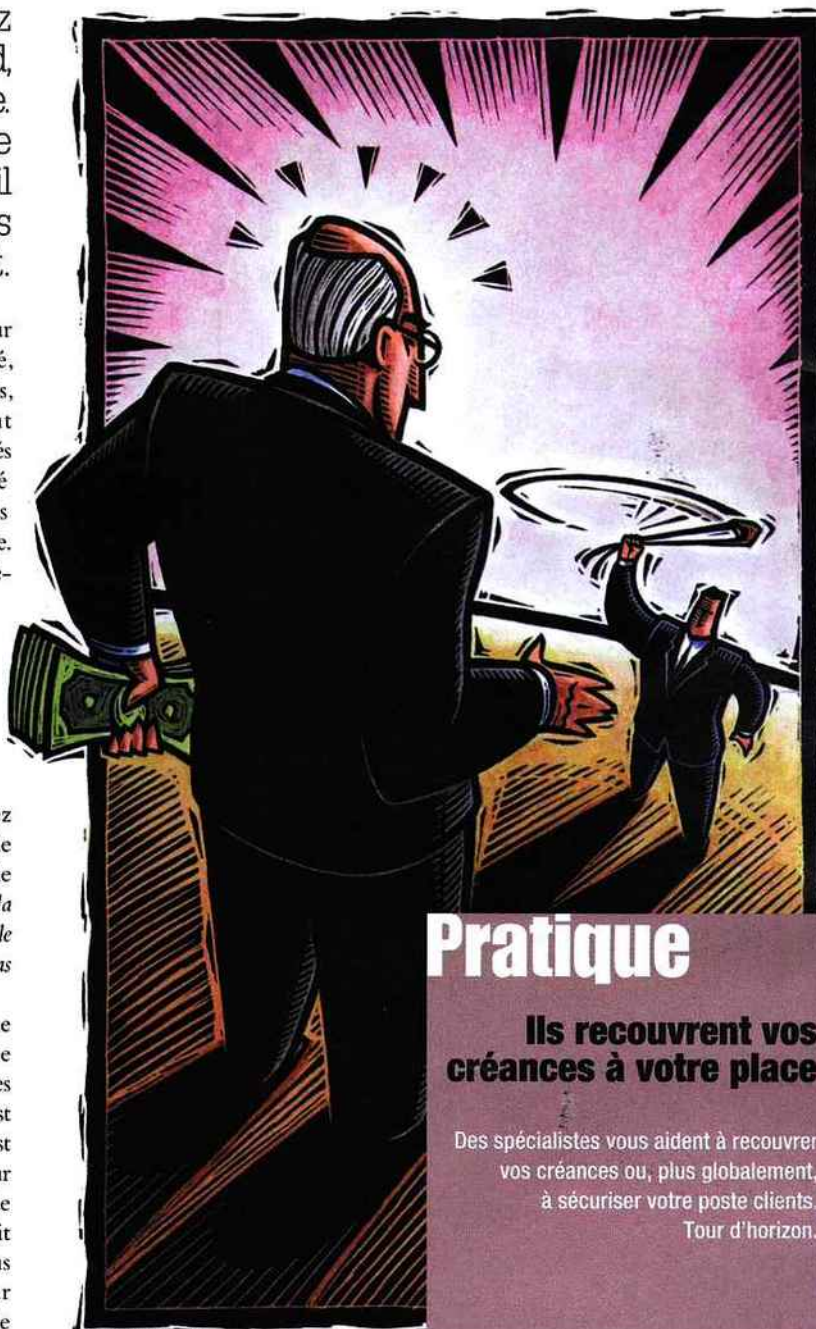
Une facture non réglée ? Réagissez dès le premier jour de retard. D'abord, en envoyant une lettre de relance.

Puis en suivant la procédure de recouvrement. Sachez toutefois qu'il faudra patienter au moins deux mois pour atteindre votre but.

Ne pas être payé pour un travail effectué, c'est rageant. Mais, surtout, cela peut induire des difficultés

de trésorerie et menacer la pérennité de votre entreprise. Or, récupérer ses impayés n'est pas mission impossible. Avec un peu de méthode et de persévérance, vous pouvez faire plier les mauvais payeurs. « Pour cela, la première qualité est la réactivité », affirme Christiane Schumacher, attachée juridique à la Chambre de métiers et de l'artisanat d'Alsace. Dès que vous vous apercevez d'un retard de paiement, relancez votre client en lui passant un aimable coup de fil. « Je téléphone d'abord, confie un électricien du Sud-Ouest. Cela me permet d'avoir un contact direct avec le client, et de comprendre pourquoi il n'a pas encore payé. »

L'argent n'arrive toujours pas ? Une semaine plus tard, entrez dans une phase de recours amiable, entre lettres de relance et mise en demeure. C'est un passage obligé, même si cela n'est pas juridiquement contraignant pour le client. Ici encore, votre courrier de relance doit rester courtois : il serait dommage de perdre un client sous prétexte de l'avoir bousculé pour deux semaines de retard. Dans cette



EN SAVOIR +

SUR LE WEB

Les différents modèles de lettres types (lettre de relance, lettre de mise en demeure, requête en injonction de payer...) sont notamment disponibles sur le site www.netpme.fr.

À LIRE

Vous trouverez toutes les formules-types dans le livre *Agir face aux impayés*, de Thierry Gingembre et Anne-Laure Stérin, Éditions Delmas, 2003, 448 pages, 51 €.



Pratique

Ils recouvrent vos créances à votre place

Des spécialistes vous aident à recouvrer vos créances ou, plus globalement, à sécuriser votre poste clients. Tour d'horizon.

CORBIS / IMAGES.COM

lettre, n'oubliez pas de rappeler les références et le montant de la facture. Ne multipliez pas les lettres de relance : deux courriers suffisent. Si le premier n'obtient pas de réponse, renouvelez l'expérience dix jours plus tard. « Mais n'allez pas au-delà, conseille Christiane Schumacher. Cela pourrait être perçu comme un manque de détermination. »

Traquez les mauvais payeurs

Si votre client persiste à faire la sourde oreille, passez à l'étape suivante : la mise en demeure. Il s'agit d'une lettre beaucoup plus officielle, à envoyer en recommandé avec accusé de réception. L'objectif est de signifier au retardataire qu'il est sommé de payer dans un délai de huit ou quinze jours, sous peine de poursuite judiciaire. Rappelez aussi que le non-paiement fera courir des intérêts légaux de retard. Quand rien n'est précisé dans les conditions générales de vente, le devis ou la facture, ces intérêts sont de 1,5 fois le taux d'intérêt légal de 2,11 % à l'heure actuelle, soit 3,165 % du montant des créances.

Si vous craignez que votre client ignore votre lettre recommandée, vous pouvez solliciter un huissier. « Ce n'est pas obligatoire, mais cela impressionne davantage que la mise en demeure envoyée par voie postale », estime Christiane Schumacher. L'huissier se déplace au domicile de votre client pour lui apporter une sommation de payer. Un bémol toutefois : vous devrez supporter les frais d'huissier, soit 40 € environ pour le déplacement.

Si le recours amiable échoue, il vous reste la voie judiciaire. La procédure a

plus simple est l'injonction de payer. Simple, mais pas forcément rapide : comptez deux bons mois, selon l'engorgement des tribunaux, pour toucher au but. Vous enverrez d'abord une requête écrite au greffe du tribunal compétent. Si votre débiteur est un commerçant, vous vous adresserez au tribunal de commerce dont dépend son siège social. Dans les autres cas, c'est le tribunal d'instance du domicile du débiteur qui est compétent. Précisez votre identité, celle de votre débiteur, indiquez le montant de la somme réclamée et joignez-y tous les documents justifiant de l'existence de la créance et de la mise en demeure préalable de votre client (photocopie du devis, du bon de livraison, de la facture, de la lettre de relance, de la lettre de mise en demeure).

Faites vos calculs

Ensuite, vous ne vous occuperez plus de rien. Pas besoin de comparaître devant un tribunal, ni de prendre un avocat. Vous devrez, en revanche, faire appel à un huissier, dont l'intervention sera, une fois encore, à votre charge. Il vous facturera des droits de recouvrement ou d'encaissement, à hauteur de 12 % pour une créance de moins de 125 €, de 11 % entre 126 et 610 €, de 10,5 % entre 611 € et 1524 € et de 4 % au-delà de 1525 €. À cela s'ajoutent les frais de gestion : comptez au minimum une quarantaine d'euros par dossier.

Le tribunal se prononce dans un délai de trois à six semaines, en rendant une ordonnance d'injonction de payer.

• **Les sociétés de recouvrement de créances** se chargent, à votre place, de mener à bien les différentes procédures pour récupérer vos impayés. Souvent dégressifs, les tarifs oscillent entre 10 et 15 % du montant global des créances recouvrées.

• **Les sociétés d'affacturage** (ou factors) vous rachètent vos créances, à charge pour elles de se les faire payer par la suite. Elles relancent vos

débiteurs et font face aux contentieux en cas de retard de paiement. Vous bénéficiez aussi d'une assurance-crédit vous protégeant contre les clients insolvables. Ces factors s'allouent une commission de l'ordre de 0,5 à 3 % environ du montant des créances. Ils facturent aussi des frais de financement, correspondant au taux d'intérêt appliqué au montant des sommes avancées. Une solution peut-être chère, mais sécurisante.

A savoir

Chèque sans provision : un recours est possible

Pour les chèques sans provision, il existe une procédure de recouvrement spécifique. Demandez d'abord un certificat de non-paiement à la banque qui refuse d'honorer le chèque. Attention, il s'agit d'un document différent de l'attestation de rejet de chèque que vous obtenez habituellement. Faites ensuite appel à un huissier qui se chargera d'adresser la signification du certificat de non-paiement à votre débiteur, avec commandement de payer dans un délai de quinze jours. Si votre client refuse toujours de régler la facture, l'huissier est alors en droit de vous délivrer un titre exécutoire, sans frais supplémentaire et sans que vous ayez besoin de vous rendre devant un tribunal. Ce document vous autorisera à demander l'exécution forcée du paiement par le biais d'une saisie par huissier.

L'huissier avertira ensuite, votre débiteur de la décision. Mais en rusant un peu, vous pouvez éviter de passer par la case huissier. « Au lieu d'engager des frais supplémentaires, vous pouvez toujours envoyer, vous-même, une photocopie de l'ordonnance d'injonction de payer à votre débiteur », suggère Christiane Schumacher. Il n'y a là rien d'officiellement contraignant pour votre client, mais vous avez de bonnes chances de le voir obtempérer, impressionné par le sceau du tribunal.

S'il paie, tant mieux. Sinon, reprenez la procédure en saisissant un huissier. À compter de la signification par huissier, le mauvais payeur a un mois pour faire opposition. Passé ce délai, vous devrez demander au tribunal de vous délivrer un titre exécutoire, qui vous autorisera à le contraindre juridiquement à vous payer. Une fois encore, l'huissier est un passage obligé. Pour une créance de 1 500 € à recouvrer, comptez environ 200 € de frais d'huissier.

Et encore faut-il que votre client soit finalement solvable. S'il ne l'est pas, toute cette procédure n'aura servi à rien. Pour limiter les risques, le mieux est encore de toujours demander un acompte, de l'ordre de 20 à 30 % du montant des travaux, au moment de la signature du contrat. Et c'est au moins cela de pris, quoi qu'il advienne par la suite. ■

Jean-Noël Caussil