

RÉCUPÉREZ VOS CRÉANCES !

Selon les statistiques, **les factures impayées seraient à l'origine de 15 à 20% des faillites** des petites et moyennes entreprises, c'est dire l'importance de procéder avec méthode et rigueur pour la récupération de vos créances.

Voici le processus que je conseille habituellement à mes clients dans l'objectif d'une récupération efficace et peu coûteuse :

1. Le devis, bon de commande ou contrat doit prévoir :
 - a. Un acompte conséquent. Je conseille un minimum de 40% d'acompte avant travaux avec une clause permettant de suspendre toute intervention sur chantier en cas de défaut de paiement de toute facture à son échéance.
 - b. Une clause pénale de 15% et des intérêts de retard de 12% l'an à défaut de paiement à l'échéance.
 - c. Le paiement au comptant des factures ou une échéance à 30 jours maximum de la date de la facture.
2. Outre les mentions habituelles, la facture doit mentionner la date d'impression et la date de l'échéance. Elle reprend également au verso les conditions générales (si vous les envoyez par fax, pensez à transmettre le verso).
3. 10 jours après la date d'échéance, un rappel téléphonique est fait au client.
4. 10 jours après ce rappel, un rappel est adressé par courrier simple.
5. 10 jours après ce deuxième rappel, une mise en demeure est adressée par courrier recommandé. C'est dès cette mise en demeure qu'il faut réclamer la clause pénale (15%) et les intérêts de retard (12% l'an). Le but est que le client sache que vous suivez de très près votre comptabilité. Un client peu solvable paiera d'abord les créanciers les plus prompts à réclamer leur dû.
6. 15 jours après cette mise en demeure, une invitation en conciliation est adressée à la Justice de Paix compétente. Nul besoin d'un avocat pour cette ultime tentative amiable.
7. A l'audience de conciliation, soit un accord est pris, soit le Juge acte l'absence de conciliation.
8. C'est seulement en cas d'absence de conciliation que l'avocat intervient directement par une citation qu'il adresse à l'huissier avec une copie à l'adversaire. Son intervention est donc limitée et les frais tout autant.

D'expérience, **le respect de ce processus permet de diminuer drastiquement les impayés**. En effet, le client sait que vous suivez parfaitement vos recouvrements et, pour les clients « difficiles » ou peu solvables, c'est le créancier le plus tenace qui est payé le premier.

Évidemment, ce processus doit être appliqué avec mesure aux « bons » clients et aux futurs « bons » clients afin de ne pas ternir vos relations d'affaires.

Je peux vous fournir tous les modèles nécessaires à ce processus au format word ainsi qu'un logiciel calculant les délais susmentionnés automatiquement par facture et/ou par client. Les modèles fournis seront évidemment adaptés à votre activité et utilisables immédiatement.

Dernière remarque : si vous êtes intervenus en qualité de sous-traitant d'un entrepreneur dont la rumeur dit qu'il est peu solvable, n'hésitez pas à procéder sans délai à une action directe (c'est-à-dire une réclamation directe auprès du maître de l'ouvrage). Cette procédure vous donnera un privilège sur les autres créanciers en cas de faillite. En outre, elle vous permet d'être enfin payé si le maître

de l'ouvrage est encore redevable de factures à l'entrepreneur principal.