

Le guide du recouvrement

Procédures, affacturage, assurance crédit impayé



Éditions

Le guide du recouvrement

Procédures, affacturage, assurance crédit impayé

Mieux comprendre pour bien choisir !

Éditions

Plus de 400 guides pratiques

Sites web

Livres PDF



Maison / Travaux

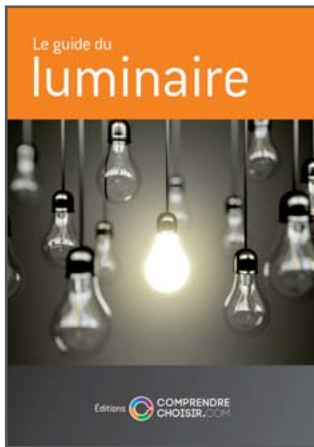
Argent / Droit

Conso / Services

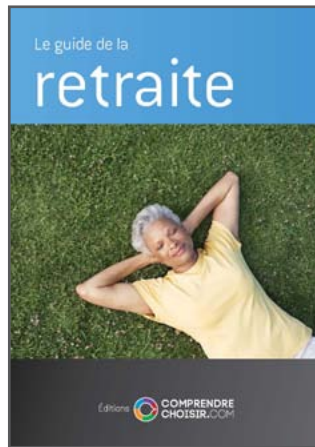
Carrière / Business

Santé / Beauté

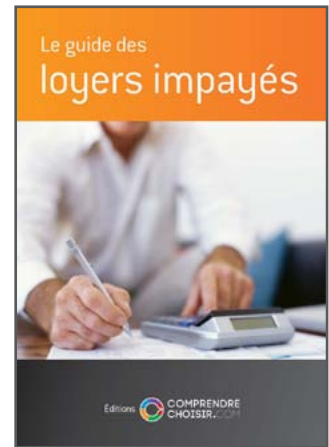
Dans la même collection



[Le guide du luminaire](#)



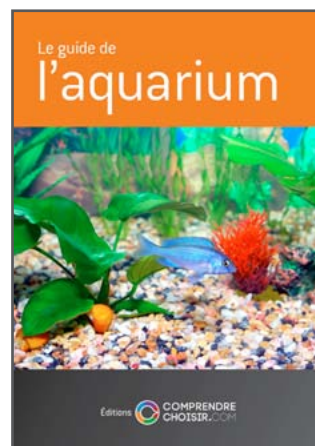
[Le guide de la retraite](#)



[Le guide des loyers impayés](#)



[Le guide de la cellulite](#)



[Le guide de l'aquarium](#)



[Le guide du permis moto](#)

Auteurs : MM. Bonnamy et Gourdin

© Fine Media, 2013

ISBN : 978-2-36212-155-5

ComprendreChoisir.com est une marque de Fine Media, filiale de Pages Jaunes Groupe.
108 rue des Dames, 75 017 Paris


Vous pouvez partager ce fichier à vos proches uniquement dans le cadre du droit à la copie privée. Vous n'avez le droit ni de le diffuser en nombre ou sur Internet, ni d'en faire des utilisations commerciales, ni de le modifier, ni d'en utiliser des extraits. Mais vous pouvez communiquer l'adresse officielle pour le télécharger :

<http://recouvrement.comprendrechoisir.com/ebibliotheque/liste>

Pour toute question, contactez Finemedia à l'adresse : contact@finemedia.fr

Table des matières

Le recouvrement en un coup d'œil	7
Le recouvrement	8
L'affacturage	9
Le contrat d'affacturage	10
L'assurance crédit	11
Les modalités de l'assurance crédit	12
Les coûts	13
I. Le recouvrement des créances	15
La créance	16
L'injonction de payer	20
Le recouvrement amiable	22
Le recouvrement judiciaire	25
La mesure conservatoire	28
Les frais d'un recouvrement	29
💬 <i>Pour aller plus loin</i>	31
Astuces	31
Questions/réponses de pro	32
II. L'affacturage	37
Qu'est-ce que l'affacturage ?	38
Les types d'affacturage	43
Le fonctionnement de l'affacturage	50
Le contrat d'affacturage	54
Les sociétés d'affacturage	56
💬 <i>Pour aller plus loin</i>	59
Astuce	59
Questions/réponses de pro	60
III. Garantir sa créance : l'assurance crédit	64
Qu'est-ce que l'assurance crédit ?	65
Les garanties	66
La limite de crédit ou le plafond	69

L'indemnisation	71
Les modalités de contrat	74
La souscription	77
 <i>Pour aller plus loin</i>	81
Astuce	81
Questions/réponses de pro	81
Lexique	85
Index des questions / réponses et astuces	90
Les professionnels et experts cités dans cet ouvrage	91
Trouver un professionnel près de chez vous	93

Le recouvrement en un coup d'œil



Plus du tiers des faillites provient de créances impayées ! En effet, le délai moyen de paiement des factures en France est de soixante-huit jours. Lorsque les retards s'accumulent, c'est tout l'équilibre de la trésorerie de l'entreprise qui en souffre.

Afin de lutter contre les retards de paiement et le risque de crédits impayés, une société a trois recours : améliorer la gestion du « risque client » pour éviter les impayés, faire appel au recouvrement ou mettre en place une assurance crédit.

Les procédures de recouvrement sont toutes initiées par le créancier ; les impayés auxquels il est confronté le conduisant à engager une procédure à l'encontre du débiteur. Pour obtenir ce recouvrement, différentes procédures lui sont offertes, parmi lesquelles l'injonction de payer, c'est-à-dire une procédure simplifiée visant à faire reconnaître par le tribunal l'existence de la créance.

En parallèle, l'assurance crédit permet de lutter efficacement contre le risque d'impayés : l'assureur se substitue au client créancier et rembourse tout ou partie de la créance non réglée. Cette couverture possède donc une triple mission : permettre de mieux prévenir les risques, aider au recouvrement des créances et indemniser en cas d'impayés.

Enfin, en cédant vos créances à une société d'affacturage (factor), vous vous assurez d'encaisser leur règlement, du moins en partie. En effet, cette dernière règle les créances dans l'attente de leur paiement par le client débiteur, à échéance.

Le recouvrement



L'impayé peut faire l'objet de deux types de recouvrement, amiable ou judiciaire. La première option consiste à relancer le créancier sans engager de poursuites judiciaires, alors que le recouvrement contentieux vise à mettre en œuvre des mesures judiciaires, telles la saisie-vente, la saisie-attribution, etc.

L'injonction de payer est une procédure simplifiée qui a pour objectif de faire reconnaître, par un tribunal, la créance ; en cas de décision favorable au créancier, le débiteur est reconnu comme tel. Cela implique qu'en cas de non-paiement malgré cette ordonnance, le créancier pourra engager un recouvrement forcé.

En outre, il n'est pas nécessaire de se faire représenter par un avocat dans ce type de procédure, et le coût reste minime, car la démarche est facilitée par des formulaires à compléter et à renvoyer au tribunal compétent.

Dans le cadre du recouvrement amiable, le créancier procède par des relances. Il peut alors faire appel à un huissier de justice ou à une société de recouvrement. Ces deux acteurs auront les mêmes possibilités d'actions, l'huissier de justice n'agissant pas en qualité d'officier ministériel, mais en tant qu'agent de recouvrement. Aucun acte judiciaire ne pourra être entrepris. Dans le cadre du recouvrement contentieux, appelé aussi judiciaire ou forcé, seuls les huissiers peuvent intervenir. Le créancier doit donc faire reconnaître son titre exécutoire soit par le juge, soit, dans le cas d'actes notariés, avant de demander à un huissier de mettre en place une procédure de recouvrement pouvant passer par la saisie.

Par ailleurs, avant d'obtenir un recouvrement définitif, le créancier peut tenter de garantir sa créance, soit par mesure conservatoire, soit par affacturage. La mesure conservatoire est ordonnée par le juge suite à une demande du créancier qui redoute le non-paiement de sa prestation ; cette procédure doit être justifiée par un risque d'insolvabilité, évalué par un juge, sans entendre le futur débiteur, qui ne sera informé qu'une fois les mesures prises. Ces mesures et la notification de l'ordonnance, qui pourra être contestée par la suite, nécessitent le recours à un huissier de justice, seul habilité à leur mise en œuvre. L'affacturage, qui vise à mettre en place un transfert de créances, est une autre solution pour garantir ses créances. Toutefois, garantir sa créance avant l'impayé n'étant pas toujours possible, mieux vaut pouvoir faire face à cette situation.

L'affacturage



Votre entreprise a une activité commerciale et accorde des délais de paiement à ses clients. Vous pouvez réduire ces délais sans modifier votre politique commerciale, en cédant vos créances à un tiers, une société d'affacturage. Cette dernière règle les créances dans l'attente de leur paiement par le client débiteur, à échéance ; vous bénéficiez ainsi d'une « avance » de trésorerie.

Trois raisons principales peuvent motiver la souscription à un contrat d'affacturage : la garantie des crédits incluse dans le contrat, qui permet d'éviter les impayés, la prise en charge de la gestion du poste clients et des contraintes administratives, ainsi que le financement, par la société d'affacturage, des créances, et ce, sous 24 h ou 48 h, vous permettant ainsi d'éviter des décalages de trésorerie.

Selon vos besoins et les caractéristiques de votre politique commerciale, vous pouvez avoir recours à l'affacturage confidentiel, qui permet de cacher le recours au factoring à vos clients ; les factures sont financées par une société d'affacturage sans que le client concerné en soit informé. Avec un affacturage

notifié, l'entreprise cède sa créance à la société d'affacturage qui la finance, mais elle garde la main sur le recouvrement. Cette technique est intéressante pour les entreprises qui n'ont pas de souci de recouvrement ou ne souhaitent pas le déléguer à un tiers ; elle est de plus un peu moins coûteuse (comptez sur une ristourne d'environ 20 %). Enfin, la mention de subrogation informe le client qu'il doit régler la facture non pas à son débiteur, mais à la société d'affacturage subrogée ; on parle, là aussi, d'affacturage notifié.

En parallèle, l'affacturage import-export est un mode de financement qui fonctionne comme l'affacturage classique, avec, au choix, la confidentialité ou la notification. Il est pertinent pour les sociétés internationales, surtout lorsque leurs activités affichent des écarts liés à la saisonnalité. Mais d'autres solutions existent pour ceux qui ne souhaitent pas s'engager dans un tel contrat et préfèrent gérer les aléas de leur trésorerie directement avec leur banque : la loi Dailly ou la ligne d'escompte, par exemple.

Le contrat d'affacturage



Par ailleurs, le factoring est encadré par un contrat, signé pour une durée indéterminée, mais sans limites d'encours afin de faciliter l'accompagnement du développement de l'entreprise. Vous pouvez soit supporter l'impayé de votre créancier, soit lui déléguer le risque en contractant une garantie d'assurance crédit. Si vous optez pour un contrat d'affacturage qui stipule que vous supportez les impayés, vous les subissez sans pouvoir recevoir d'indemnisation.

Dans le cadre d'un contrat de « full factoring », la société d'affacturage prend en charge la gestion complète du compte client : les éditions de facture, les relances, le recouvrement, les actions de contentieux. Toutefois, les échanges d'informations ne vous dispensent pas de tenir votre comptabilité à jour ; pour ce faire, le factoring nécessite l'ouverture de comptes spécifiques.

En revanche, un contrat d'affacturage ne permet pas le financement des créances dans leur totalité, mais plutôt entre 80 % et 90 % de leur montant.

L'assurance crédit



L'assurance crédit permet de vous prémunir contre l'insolvabilité de vos clients et contre les aléas de la conjoncture (risques extérieurs liés à la santé d'un secteur d'activité ou au contexte économique). En cas d'impayé, l'assureur se substitue à votre client et vous rembourse tout ou partie de la créance non réglée. Pour ce faire, trois options s'offrent à vous : vous assurer en direct auprès des assureurs, vous garantir via un courtier ou passer par une société spécialisée dans la gestion de crédit. Selon le type de risque auquel votre entreprise est exposée, vous pouvez aussi avoir recours à différentes garanties.

En cas de créance impayée, il est possible soit d'accorder un délai supplémentaire de paiement, soit de cesser les livraisons, soit d'intenter une action contentieuse.

Si, en dépit des moyens mis en œuvre, la créance demeure partiellement ou totalement impayée, l'assuré bénéficie de l'indemnisation du dommage subi du fait de l'insolvabilité déclarée ou présumée de son client. Cette indemnisation sera alors effectuée à l'expiration d'un délai variable selon les polices : au maximum de trois à six mois après la date de la dernière échéance prorogée impayée.

Lorsque votre entreprise est un groupe d'une taille importante avec plusieurs entités ou filiales, de surcroît opérant sur des marchés et localisées dans des pays différents, la question peut se poser de choisir entre un seul assureur ou plusieurs.

Enfin, dans les contrats délivrés à des sociétés dont le chiffre d'affaires est important et qui disposent elles-mêmes de services d'analyses de risques, l'assureur peut déléguer à l'assuré tout ou partie de son pouvoir de décision. L'un des intérêts de cette délégation est que la prime est moins élevée et qu'il y a, évidemment, moins de frais d'enquête et de surveillance.

Les modalités de l'assurance crédit



La couverture contre le risque commercial d'insolvabilité, la plus courante, vous indemnise si votre client, qu'il soit en France ou à l'export, ne vous paye pas ; elle couvre la globalité de votre chiffre d'affaires ou d'une activité (l'exclusion de certains clients est négociable). Toutefois, cela ne signifie pas que tout votre chiffre

d'affaires et vos encours clients seront garantis, car votre assureur peut couvrir certains clients et en refuser d'autres ; pour ceux qu'il accepte, il peut également délivrer un accord partiel, c'est-à-dire n'indemniser que jusqu'à un certain montant.

De plus, cette garantie peut être effective dès le premier impayé, même si une fraction de la créance reste à votre charge, c'est la « quotité non garantie » (en général 10 %) ; ou en « excédent de pertes », l'indemnisation du sinistre est alors prévue au-delà d'une franchise et dans des limites convenues. Il existe également d'autres garanties spécifiques comme le risque politique ou de fabrication, qui peuvent être utiles selon votre situation. Sauf disposition contraire, tout crédit consenti dans le cadre d'une police globale à l'un de vos clients doit faire l'objet d'un agrément de votre assureur.

Ces limites, également appelées « options » ou « agréments », sont délivrées par l'assureur qui procède, à cet effet, à un examen préalable du dossier de risque et rend un arbitrage portant sur le montant requis par l'assuré. En cas de réponse partielle, voire négative, il est néanmoins possible de faire appel de cette décision : il s'agit d'une procédure officielle, dite « procédure d'insistance ».

Par ailleurs, dans les polices globales, l'assuré garde à sa charge une partie de la perte constatée. L'assureur, quant à lui, couvre la majeure partie de la perte : c'est la « quotité garantie », qui peut varier, dans un même contrat, en fonction de la nature des risques, en général de 60 % à 90 %. Dans les contrats en excédent de pertes, c'est la franchise annuelle qui représente la participation de l'assuré.

Il existe en outre trois formes de franchises : individuelle déduite, individuelle atteinte et annuelle. Toutefois, une disposition des contrats limite le montant des indemnités susceptibles d'être versées par l'assureur au titre d'un exercice annuel d'assurance : c'est la « limite de décaissement ».

Dans les polices générales, elle est fixée à un multiple (20 à 40 fois, en moyenne 25) des primes payées par l'assuré au titre du même exercice.

La plupart des contrats couvrant le risque commercial à court terme sont offerts à la souscription pour une durée de trois ans ; il est possible cependant de trouver des contrats de plus courte durée.

Certains événements peuvent aussi entraîner la résiliation du contrat, c'est le cas, notamment, de la cessation d'activité ou de la liquidation judiciaire de l'assuré ; l'assureur peut, quant à lui, mettre fin au contrat en cas de non-paiement des primes.

De plus, un point important prévoit que l'assureur peut décider de résilier le contrat à la suite d'un sinistre important, après préavis. Le plus souvent, cette clause est employée afin d'imposer une hausse des tarifs.



Les coûts

En cas de recouvrement amiable, la charge des frais repose sur le créancier, mais le coût est souvent peu élevé. En revanche, en cas de recouvrement judiciaire, le créancier peut demander à faire peser les frais de procédure sur le débiteur.

Le coût sera alors plus élevé, mais les possibilités offertes au créancier seront aussi plus importantes.

En outre, le tarif de certains actes est réglementé et peut être consulté avant de lancer la procédure. La décision d'engager ou non une procédure dépend principalement des chances de recouvrement, débiteur solvable ou non.

Les prestations d'affacturage, quant à elles, sont rémunérées par la commission d'affacturage et la commission de financement.

La première oscille entre 0,15 % et 1,30 % du CA TTC confié (y compris l'assurance crédit), tandis que la seconde est un taux qui correspond à l'Euribor plus une marge (entre 0,15 % et 2 %).

Enfin, le coût de l'assurance crédit comprend la prime (exprimée en « pour mille » du CA), les frais d'enquête et les coûts administratifs éventuels en cas de contentieux.

Au-delà du prix et des paramètres du contrat, les critères de qualité de services d'un assureur sont les suivants : le taux de couverture ou taux de satisfaction, le délai de réponse, les informations sur le débiteur mises à la disposition des assurés, l'étendue des services offerts, etc.



I.

Le recouvrement des créances



La créance est une dette, c'est-à-dire une somme d'argent due, par un particulier ou une entreprise, à un autre particulier ou une autre entreprise. Cette dette est normale : elle correspond au décalage qui existe entre la réalisation d'une prestation et son paiement. En revanche, lorsque la créance n'est pas payée à sa date d'exigibilité, elle devient un impayé. C'est là qu'intervient la question du recouvrement.

La première étape d'un recouvrement consiste à faire reconnaître cette créance, c'est l'injonction de payer. Il est aussi possible de la garantir, notamment par des mesures conservatoires ou l'affacturage.

Le litige peut ensuite être traité dans le cadre d'un recouvrement amiable, soit directement par des relances, soit par un huissier de justice ou une société de recouvrement. Si la procédure amiable échoue, il faut alors se tourner vers le

recouvrement contentieux, qui passe par un titre exécutoire et l'intervention d'huissiers. Enfin, la procédure de recouvrement par voie judiciaire est le dernier recours possible.

Attention toutefois, car ces procédures ont un coût, qu'il faut prendre en compte avant de se lancer dans de telles démarches.

La créance

L'existence d'une créance peut traduire de nombreuses situations, mais toutes doivent répondre à certains critères pour rendre celle-ci recouvrable.

Une créance certaine, liquide et exigible



Recouvrer une créance sous-entend que celle-ci existe. Une créance certaine correspond donc à une dette réelle, il ne doit pas s'agir d'une prestation qui n'a pas eu lieu. Ainsi, le simple établissement d'un devis ne crée pas une créance, sauf à préciser que le fait d'établir un devis sera facturé en tant que

prestation séparée, même si le contrat n'est pas conclu par la suite. Un ordre de réparation, auquel le prestataire ne donne pas suite, ne peut pas non plus attester une créance. En revanche, une facture, suite à une réparation ou à une intervention, peut être qualifiée de certaine.

Exemples : *les factures pour les prestations de services (pressing, coiffeur, etc.) ou les quittances valides de loyers dans le cas de l'occupation d'un local ou d'un lieu.*

Ensuite, une créance est qualifiée de « liquide » lorsqu'elle est définie dans son montant, c'est-à-dire que ce dernier est connu et déterminé : la somme à recouvrer doit donc être calculée. Réclamer une fourchette de prix « entre 100 € et 200 € » ne peut constituer une créance liquide.

Le montant doit être connu et rappelé sur le document servant de base au recouvrement : une facture, un rôle d'imposition, une contravention, etc.

Enfin, un paiement à la date d'exigibilité constitue un recouvrement normal. Il faut donc attendre que la créance soit exigible avant d'agir. Cela signifie que la créance est arrivée à échéance, que le terme est à échoir ou échu. Souvent, la créance devient exigible à la facture.

Créancier et débiteur



Le débiteur est lié au créancier du fait de la créance que celui-ci détient à son encontre. La relation entre le créancier et le débiteur peut naître de plusieurs situations. Normalement, ils sont liés par un contrat ; la signature d'un devis ou d'un ordre de réparation matérialisant l'accord entre les deux parties.

Mais cela peut aussi être le fait de l'État ou naître de la décision d'une autorité publique.

Exemples : *État pour les impôts ou contraventions, collectivités locales pour certaines taxes (droit de place, enseignes, etc.).*

La première cause de la relation entre créancier et débiteur est la conclusion d'un contrat, qui peut être écrit ou oral. Toutefois, définir au plus précis les termes du contrat facilitera d'autant son exécution et son recouvrement. Ainsi, il convient de détailler la prestation conclue : liste des matériaux et quantité utilisée pour un chantier, liste des réparations et pièces changées, etc. Ces étapes éviteront les contestations liées à la réalisation même de la prestation.

La relation entre le créancier et le débiteur n'a pas vocation à s'éterniser, elle prend fin avec le paiement de la créance. Lorsque le paiement du débiteur intervient dans les conditions normales (dans sa totalité et à la date d'exigibilité), il s'agit d'un recouvrement normal. À défaut, le créancier devra faire face à un impayé, et un recouvrement amiable, voire contentieux devra être envisagé contre le débiteur.

Impayés



Le paiement des sommes dues constitue les entrées d'argent d'une entreprise. Lorsque des créances ne sont pas recouvrées de façon normale, elles deviennent des impayés. Ces derniers sont alors un risque, car la société doit financer ces retards de paiement par une trésorerie plus importante.

Faire face à des impayés est devenu courant pour les entrepreneurs, et savoir réagir dans cette situation est primordial.

Le recouvrement est qualifié de « normal » dès lors que le paiement intervient dans les conditions prévues au début de la relation créancier/débiteur : paiement à réception de la facture, solde à la réception de la marchandise ou recouvrement à la signature du bon de commande. En revanche, dès lors que la date d'exigibilité est atteinte, la créance peut être définie comme un impayé. Sont donc qualifiées d'impayés toutes les créances non payées que l'entreprise possède.

Pour les recouvrer, l'entreprise peut avoir recours à différentes procédures : l'injonction de payer, pour faire reconnaître par décision de justice l'existence de son titre exécutoire ; le recouvrement amiable, qui peut permettre la mise en place d'un échéancier ; ou le recouvrement contentieux, qui nécessite un titre exécutoire et permet des mesures judiciaires.

À noter : *la vente et le paiement sont deux notions différentes. Dès lors que le produit a été livré, ou la prestation rendue, il y a vente, le chiffre d'affaires est comptabilisé. Le non-paiement n'annule pas le chiffre d'affaires, mais augmente le volume des créances.*

Recouvrement des créances

Faire reconnaître sa créance est la première étape d'une procédure de recouvrement, c'est l'injonction de payer. L'entreprise peut ensuite avoir recours à un recouvrement amiable, soit directement par des relances, soit par un huissier de justice ou une société de recouvrement.



Il convient toutefois de différencier la relance de l'injonction de payer.

En cas de relance, la contestation s'opère directement auprès du créancier. Si elle ne semble pas justifiée, il convient d'y répondre en expliquant le motif de la contestation et en joignant, si nécessaire, les pièces justificatives : copie du chèque encaissé ou au moins le numéro et la date d'encaissement, copie de la plainte déposée pour usurpation d'identité, etc. En revanche, l'injonction de payer est une décision de justice qu'il faut contester par voie d'opposition auprès du tribunal qui l'a rendue, dans un délai d'un mois. La contestation peut alors être déposée par déclaration, sur place, au greffe du tribunal, ou par lettre recommandée avec accusé de réception en y joignant les pièces nécessaires : copie de l'injonction et justificatifs. Le tribunal entend ensuite les deux parties avant de rendre une nouvelle décision, qui pourra à son tour être contestée, soit devant la cour d'appel, soit devant la Cour de cassation.



Pour aller plus loin, téléchargez nos modèles de lettre :
[Relance auprès d'un client pour facture impayée](#)
[Mise en demeure de payer une facture](#)

D'autre part, en cas de retard de paiement, le débiteur peut être amené à payer des pénalités de retard, mais aussi des dommages aux créanciers, généralement calculés à partir du taux d'intérêt légal. Défini chaque année et publié au Journal officiel, son mode de calcul est établi par l'article L.313-2 du Code monétaire et financier : il est ainsi égal à « la moyenne arithmétique des douze dernières moyennes mensuelles des taux de rendement actuariel des adjudications de bons du Trésor à treize semaines ».

Ce taux d'intérêt est, de plus, utilisé dans de nombreux domaines.

En effet, au civil, les dommages et intérêts et les pénalités perçus en cas de retard ou non-paiement sont limités aux intérêts calculés selon le taux d'intérêt légal. Dans



le domaine fiscal, ce taux est employé pour le paiement fractionné ou différé des droits d'enregistrement de la taxe de publicité foncière et des taxes additionnelles exigibles sur certaines mutations de propriété et apports en société ; mais aussi pour la liquidation des intérêts moratoires dus en cas d'obligations cautionnées impayées et en cas de restitutions consécutives à des instances fiscales. Il sert également en cas de condamnation pécuniaire par décision de justice, en quel cas il est majoré de cinq points. Enfin, dans le domaine commercial, lorsque le contrat prévoit un taux de pénalité supérieur à celui du taux de refinancement de la Banque centrale européenne, le taux de pénalité appliqué ne peut pas être supérieur à trois fois le taux d'intérêt légal.

Montant du taux d'intérêt légal

Année	Taux d'intérêt légal
2013	0,04 %
2012	0,71 %
2011	0,38 %
2010	0,65 %
2009	3,79 %
2008	3,99 %
2007	2,95 %

L'injonction de payer

Obtenir une injonction de payer a pour but de faire reconnaître une créance et de pouvoir demander son recouvrement forcé. C'est donc une procédure judiciaire qui permet d'obtenir rapidement le paiement de ses impayés.

Demande

La demande d'injonction de payer vise à contraindre le débiteur à régulariser sa situation. Il s'agit d'une requête déposée au greffe du tribunal et qui comprend certaines mentions obligatoires : l'état civil du demandeur et du défendeur, le motif de la demande, le détail des sommes réclamées, les pièces justificatives et la mention de textes législatifs.



À la suite de cette requête, le juge rend une ordonnance dans laquelle est exposée sa décision. Si l'impayé concerne deux sociétés, la dette est considérée comme commerciale (née d'une relation entre deux commerçants, par exemple) et relève du tribunal de commerce. Si la créance implique au moins un particulier, tout dépend alors du montant des sommes dues. Pour une dette inférieure ou égale à 4 000 €, la demande est à adresser au juge de proximité (à l'adresse du tribunal d'instance) ; au-delà, la demande est à adresser au tribunal d'instance.

Dans tous les cas, la demande doit être envoyée au greffe du tribunal du domicile du débiteur et accompagnée de pièces justificatives : facture, chèque impayé, etc.

Exemple : *le débiteur habite Paris, et le créancier habite Lyon ; le formulaire est à envoyer au tribunal de Paris.*

Ordonnance

Si la demande est acceptée, le juge rend une ordonnance portant injonction de payer. Le créancier doit alors en informer le débiteur dans un délai de six mois, par huissier de justice. Le débiteur dispose ensuite d'un délai d'un mois, après avoir été informé, pour contester cette ordonnance.



À défaut de contestation ou de paiement, le créancier demande, dans le mois suivant, l'apposition de la formule exécutoire sur l'ordonnance. Cette demande est à faire auprès du juge ayant rendu la décision. Le créancier détient alors une ordonnance exécutoire, à faire signifier au débiteur. Il pourra ensuite demander à un huissier de justice l'exécution forcée de cette ordonnance.

En pratique, la demande en injonction de payer vise à démontrer au débiteur l'existence de sa dette et tenter d'obtenir un recouvrement amiable.

À défaut, et une fois l'injonction obtenue et valablement signifiée, le recouvrement judiciaire, dont les frais seront à la charge du débiteur, peut être engagé. L'ordonnance portant injonction de payer permet donc le recours au recouvrement contentieux.

Délais et coûts



Si la procédure se déroule sans représentation, que l'assignation est rédigée et déposée par le créancier et sans incident, qu'aucune contestation n'apparaît et que les deux parties sont présentes à l'audience, le coût est nul et la durée écoulée autour d'un mois.

À partir de ce délai et en cas de non-paiement, le créancier peut faire appel à un huissier de justice.

En revanche, en cas de représentation ou d'incident nécessitant le recours à un huissier de justice pour signifier l'assignation au débiteur, le coût peut être estimé à plusieurs centaines d'euros (avocat, signification), et le délai être allongé en cas de contestation. En pratique, plus le créancier est diligent (dépôt de la requête, signification au débiteur), plus la procédure sera rapide. Le délai minimum est d'un mois, pour un délai maximum d'un an environ.

Le recouvrement amiable

Le recouvrement amiable peut être assuré par le créancier ou par un tiers.

Principes

Le recouvrement prend effet dès lors que le débiteur en est informé par une relance, qui doit contenir certaines mentions juridiquement établies : nom et adresse du créancier et de la société chargée du recouvrement ; montant,



nature et détail de la créance ; mention de l'obligation de payer et textes législatifs. Les relances peuvent aussi être faites en plusieurs étapes : envoi d'une facture de rappel, puis d'un courrier recommandé pour demander le paiement. Le recouvrement suit ensuite souvent le même processus : des relances écrites, voire téléphoniques (lorsque le numéro est connu), rappelant l'origine de la dette et son montant, puis une proposition de mise en place d'échéancier, si le paiement intégral est impossible. Il peut toutefois donner lieu à des abus, qui peuvent être sanctionnés. Il faut noter que même si le recouvrement amiable permet de dénouer des situations difficiles, il ne peut pas toutes les résoudre. Aucune mesure judiciaire ne peut être prise durant cette phase et aucune action sur le patrimoine du débiteur ne peut être entreprise.

Par ailleurs, le recouvrement d'impayés peut être difficile à obtenir. Pour faire face à cette difficulté, le créancier peut décider de sous-traiter cette procédure. En se chargeant seul du recouvrement, le créancier a la possibilité de suivre le dossier en temps réel, et ce, pour un coût limité ; il connaît de plus peut-être le débiteur. Mais cela lui prendra du temps et il n'aura pas forcément les connaissances nécessaires. En revanche, faire appel à un tiers permet une gestion externalisée, un gain de temps et un vrai professionnalisme. Toutefois, cela représente aussi un coût, surtout qu'il n'existe aucune garantie sur la finalité de la procédure. Dans tous les cas, la solution retenue doit répondre aux exigences du créancier.



En outre, pour déléguer un recouvrement amiable d'impayés, il est possible de faire appel à un huissier de justice ou à une société de recouvrement. La première option offre une continuité de service et un seul interlocuteur, puisqu'une fois la procédure engagée, l'huissier peut se charger de toutes les formalités : recouvrement amiable, assignation et recouvrement forcé, si nécessaire. En revanche, le coût de la procédure sera plus élevé, et il sera nécessaire de choisir un huissier du même ressort que le tribunal du débiteur afin de pouvoir faire appel à lui pour le recouvrement forcé. La société de recouvrement,

quant à elle, est spécialisée dans ce type d'activités. De plus, elle demande un budget moins important. Toutefois, son action sera limitée, puisqu'il faudra faire appel à un huissier de justice dans le cas d'un recouvrement forcé

Huissier de justice

Le recours à l'huissier de justice peut se faire dès la phase de recouvrement amiable. Dans ce cas, il ne peut engager aucune des procédures de recouvrement judiciaire. Ce dernier exerce ainsi différentes missions, dont :

- ▶ le constat, qui peut être utilisé comme élément de preuve ;
- ▶ le conseil et le recouvrement amiable ;
- ▶ la signification de certains actes ou décisions de justice ;
- ▶ l'exécution des décisions de justice et le recouvrement judiciaire ou contentieux.



La compétence territoriale de l'huissier de justice correspond généralement à celle du ressort du tribunal d'instance. Dans le cadre du recouvrement amiable, l'huissier peut se voir confier la gestion des relations avec le débiteur : relance et suivi d'échéancier. La charge des frais repose alors sur le créancier.

Bon à savoir : *dans le cadre du recouvrement amiable et en l'absence de titre exécutoire, aucune mesure judiciaire à l'encontre du patrimoine du débiteur ne peut être engagée.*

Société de recouvrement

Dans le cadre d'un recouvrement amiable, une société de recouvrement tente d'obtenir le paiement attendu par le créancier et peut éventuellement gérer les échéanciers. Elle gère la relation avec le débiteur et s'occupe, de ce fait, des relances, des encaissements, des échéanciers, etc. Le débiteur peut toutefois décider d'opérer son règlement directement auprès de son créancier.



Le recouvrement amiable, même engagé par un professionnel, est limité par la nature même de cette action : elle est amiable et se fonde, de ce fait, sur un accord avec le débiteur. Le recours à une société de recouvrement peut ne pas toujours aboutir à un paiement. Aucune garantie ne peut donc être donnée au créancier sur l'issue de cette démarche. La charge des frais engagés durant cette procédure de recouvrement amiable repose sur le créancier.

Le recouvrement judiciaire

Le recouvrement judiciaire, dit aussi « contentieux », permet de recourir aux saisies sur le patrimoine du débiteur, mais nécessite l'obtention d'un titre exécutoire.

Principe

La phase de recouvrement judiciaire se révèle très encadrée et engendre un délai d'action nécessairement plus long que le recouvrement amiable. Ce rigorisme s'explique par la volonté d'éviter des atteintes aux biens des personnes. En effet, cette procédure engendre de lourdes conséquences, puisqu'elle conduit à la saisie des biens mobiliers, immobiliers ou comptes bancaires du débiteur ; elle permet aussi d'agir et d'appréhender une partie des biens du débiteur, sous certaines conditions et selon des procédures bien établies.



Le recouvrement judiciaire passe par la reconnaissance du titre exécutoire, avant l'exercice des voies civiles d'exécution. Ces dernières regroupent l'ensemble des procédures pouvant être engagées contre le débiteur, une fois le titre exécutoire émis ; elles sont obligatoirement mises en œuvre par des huissiers. Le créancier doit donc d'abord posséder un titre exécutoire à l'encontre

I. Le recouvrement des créances

du débiteur, puis ce titre doit être valablement signifié par voie d'huissier avant toute action. L'huissier pourra ensuite engager la procédure de recouvrement contentieux.

Bon à savoir : *le recouvrement judiciaire peut paraître lourd, mais est parfois indispensable pour obtenir un paiement.*

Titre exécutoire



Le titre exécutoire est le fondement du recouvrement contentieux. Il naît d'une décision de justice ou administrative (impositions, notamment), ou encore d'un contrat revêtu de l'« exequatur ».

L'« exequatur » est la formule apposée sur le texte donnant à celui-ci sa forme exécutoire. Un notaire peut tout à fait être à son origine.

Ainsi, la décision ou les obligations mentionnées au contrat doivent être exécutées ; cette exécution pouvant être forcée.

Si le contrat n'est pas doté de ce caractère exécutoire, le créancier a l'obligation de demander au juge la reconnaissance de ce titre ; cette procédure sanctionne l'existence juridique de la créance. Une requête en injonction de payer doit alors être rédigée.


Une fois le titre exécutoire en sa possession, le créancier fait appel à un huissier pour la mise en œuvre des procédures.

Procédure

Les procédures de recouvrement contentieux sont de différents types, toutes s'exerçant sur les biens du débiteur.

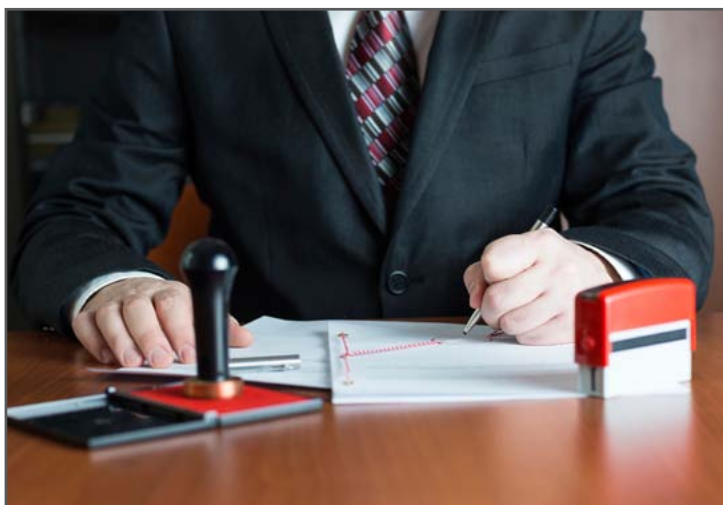
Ainsi, la saisie-vente consiste en un inventaire descriptif du mobilier du débiteur, qui pourra, par la suite, être enlevé pour être vendu aux enchères ; tandis que la saisie-attribution consiste à bloquer les comptes bancaires du

débiteur. Sinon, la saisie-rémunération passe par une phase de conciliation devant le juge ; à défaut, une partie du salaire ou traitement est retenue pour paiement de la dette.

 **Pour aller plus loin, téléchargez nos modèles de lettre :**
[Demande à l'huissier de justice de pratiquer une saisie-attribution](#)
[Demande à un huissier de pratiquer une saisie-vente](#)

Enfin, avec une déclaration d'indisponibilité du certificat d'immatriculation, la carte grise du véhicule du débiteur ne peut plus être changée. Cette procédure vise à empêcher le débiteur de vendre son véhicule.

Bon à savoir : *en cas de solde créditeur, le solde bancaire insaisissable est automatiquement laissé à disposition (loi du 12/05/2009 et décret du 30/12/2009). Il est fixé, pour une personne seule sans enfant, à 492,90 €. Cette somme doit permettre d'assumer les dépenses alimentaires urgentes.*



Les huissiers ont le monopole pour exécuter les actes de poursuites définies par les voies civiles d'exécution. Il est donc obligatoire d'avoir recours à eux dans la phase de recouvrement contentieux. Leur compétence territoriale correspond généralement à celle du ressort du tribunal d'instance.

Il faut donc choisir un huissier résidant dans le ressort du domicile du débiteur ; en pratique, cela correspond souvent au département. Les frais seront, par ailleurs, à la charge du débiteur, à condition toutefois que le créancier obtienne le recouvrement.

Sachez également que cette procédure nécessite que l'huissier ait connaissance des informations utiles concernant le débiteur (adresse exacte, comptes bancaires, employeur, véhicules, etc.). Il peut néanmoins réaliser différentes demandes, mais cela prolongera la procédure et augmentera les coûts.

La mesure conservatoire

La prise de mesures conservatoires évite la fuite du patrimoine, sur lequel le créancier peut agir pour obtenir le recouvrement de sa créance.



Principe

Prise à l'initiative du créancier à l'encontre du patrimoine du débiteur, la mesure conservatoire garantit le recouvrement futur de sa créance. Elle est utile lorsqu'il existe un risque de non-paiement d'une créance sur le point d'être exigible. Il peut s'agir d'un déménagement prochain du débiteur, de la vente de ses biens (maison, véhicule), de la donation de son patrimoine à sa famille, etc. Elle se découpe en deux étapes : la demande au juge et l'exécution par voie d'huissier de justice.

Bon à savoir : *la prise d'une mesure conservatoire doit être envisagée dans le cas où le débiteur possède un patrimoine significatif, à défaut, son intérêt et ses effets sont limités.*

Procédure

La demande est effectuée auprès du juge de l'exécution du tribunal de grande instance du domicile du débiteur. Elle contient l'examen des risques, mais également les mesures à prévoir. Cette mesure étant réalisée en urgence, le débiteur n'intervient pas dans la procédure : il n'est pas entendu par le juge.



Pour aller plus loin, téléchargez nos modèles de lettre :

[Information au débiteur de la mise en œuvre d'une saisie conservatoire](#)

[Demande à un huissier de pratiquer une saisie conservatoire](#)

L'exécution de la mesure conservatoire nécessite le recours à un huissier de justice, qui opère les mesures précisées dans l'ordonnance rendue par le juge et signifie cette ordonnance au débiteur.

Ce dernier peut la contester, mais les mesures conservatoires auront d'ores et déjà été pratiquées.

Exemple : *une saisie conservatoire de créances opérée sur les comptes bancaires, une saisie conservatoire de meubles opérée sur le mobilier du débiteur tout en précisant l'adresse où celle-ci aura lieu, etc.*

Les frais d'un recouvrement

Les frais de recouvrement varient en fonction des procédures ; il en est de même de la charge des frais.



Coûts

Un recouvrement amiable, bien que limité dans ses effets, peut être tenté dans la mesure où son coût est limité et qu'il permet de laisser une dernière alternative au débiteur et de pacifier la relation en mêlant un tiers à la discussion.

Recouvrement amiable/contentieux

	Recouvrement amiable	Recouvrement contentieux
Coût du recouvrement	Le coût est variable selon qu'il s'agit d'une créance ponctuelle ou d'une collaboration plus étroite	Le coût est variable selon le nombre de procédures engagées : plusieurs actes entraînent plus de frais
Composition du coût	Ce coût peut être composé de frais fixes et d'un pourcentage du montant de la créance, ou correspondre uniquement à un tarif déterminé	Le tarif des actes effectués par huissier de justice est réglementé, celui-ci doit pouvoir fournir le montant des frais à prévoir avant d'engager la procédure
Estimation du coût	<ul style="list-style-type: none">Le coût minimum se situe entre 10 € et 30 € et augmente selon le montant à recouvrerIl faut déterminer à quoi correspond ce coût : la gestion des relances, de l'échéancier, etc.	Entre 100 € et 150 €, auxquels peuvent s'ajouter des frais supplémentaires (serrurier, assistance, etc.)
Pourquoi choisir ce mode de recouvrement ?	Coût limité et action rapide	Procédure obligatoire dans certains cas : débiteur restant injoignable, organisation d'insolvabilité, encours, etc.

Charge des frais

Les procédures de recouvrement engendrent des frais, dont la charge dépend de la procédure elle-même.

Dans le cadre d'un recouvrement amiable, la charge revient au créancier, le débiteur ne paye que le principal de la dette. Dans le cadre d'un recouvrement forcé, la charge peut reposer sur le débiteur, notamment en application de l'article 700

du nouveau Code de procédure civile. C'est toutefois au créancier de demander l'application de cet article, qui sera laissée à l'appréciation du juge.



Bon à savoir : *même si le juge peut décider de faire reposer sur le débiteur les différents frais afférents aux procédures de recouvrement, lorsque le débiteur demeure insolvable, le créancier devra avancer les frais, sans avoir la certitude de les récupérer.*

Pour aller plus loin

Astuces

Le choix d'un huissier de justice

En présence d'un loyer impayé ou de toute remise de chèque sans provision au montant suffisamment important pour exiger une réaction de votre part, vous pouvez faire appel à un huissier qui, en tant qu'institution officielle, aura davantage de moyens d'action qu'une société de recouvrement.

Même si cela n'est pas obligatoire, il est préférable de porter son choix sur un huissier officiant le plus près du lieu de résidence du débiteur. En effet, l'huissier étant amené à se déplacer au domicile du débiteur pour y déposer un commandement à payer, plus proche il sera, moins vous aurez de frais de déplacement à payer.

Cependant, le travail d'un huissier ne consiste pas uniquement à déposer des documents officiels auprès des débiteurs, mais également à entamer le dialogue avec les défaillants afin de trouver une solution, sans l'intervention de la justice.

Dans la plupart des cas, l'huissier propose de mettre en place un échéancier. Certes, vous pouvez tenter cette négociation seul, mais la présence du professionnel assermenté apporte de la crédibilité à la démarche de recouvrement.

Dans le choix du bon professionnel, on conseille de questionner l'huissier retenu sur sa démarche de recouvrement. Il sera alors important d'être vigilant non seulement au contenu de ses réponses, mais aussi à leur forme : est-il sûr de lui et a-t-il l'habitude du procédé ? Est-il capable d'exposer un fait de façon pédagogique et compréhensive ? Etc.

Reconnaître une créance irrécouvrable

Il arrive parfois qu'il ne soit pas possible de récupérer certaines créances, tout simplement parce que le débiteur est insolvable. Il s'agit donc d'évaluer les possibilités de recouvrement avant d'entamer une procédure via une société professionnelle, et de devoir payer des frais pour un résultat qui sera négatif. Lorsque l'entreprise se trouve être en liquidation judiciaire, il n'y a que très peu de chances pour que vous arriviez à récupérer la somme qu'elle vous doit avant quelques années, pour autant que vous puissiez en récupérer une partie.

Avant d'entamer une procédure de recouvrement coûteuse envers une société, renseignez-vous donc auprès de la chambre de commerce et de l'industrie où elle est implantée afin d'en savoir plus sur son état de santé financier, ou encore auprès des greffiers des tribunaux de commerce.

Dans le cas d'une créance privée, le point est beaucoup plus délicat à aborder, car très peu d'outils permettent de savoir si le particulier est en situation de faillite personnelle ou non. La meilleure façon d'obtenir des informations est de vous adresser à la commission de surendettement de la banque de France la plus proche de son lieu de domicile et de vous y faire connaître en tant que l'un de ses créanciers. Sachez toutefois que ces renseignements sont privés. On ne vous dira donc pas si la personne en question est en état de surendettement ou non, mais si c'est le cas, vous pourrez alors être inclus dans le programme de refinancement personnel mis au point par la commission pour votre débiteur.

Enfin, même si l'entreprise ou le particulier vous doit de l'argent est dans une situation d'insolvabilité, vous avez peut-être la possibilité de récupérer une partie de la somme due sur une éventuelle saisie à venir. Il est évident que, à ce moment, il peut être difficile d'évaluer si vous avez intérêt à vous adjuger les services d'un avocat. Tout dépend de la somme à récupérer. Mais si vous estimez que le jeu n'en vaut pas la chandelle, vous pouvez tout de même vous faire connaître auprès du greffe du tribunal de grande instance du lieu de résidence du particulier ou de la société défaillante, afin de vous faire inscrire sur la liste des créanciers non payés.

Questions/réponses de pro

Procédure de recouvrement

Je suis auto-entrepreneur et un de mes clients est en situation d'impayé depuis le mois de mars. Je lui ai envoyé deux relances en recommandé et je m'apprête à lui envoyer une mise en demeure. Que se passe-t-il s'il ne paie toujours pas sa dette ? Dois-je demander une injonction de payer au tribunal de commerce ou existe-t-il une étape intermédiaire ?

💬 Question de MKL

• Réponse de Cabinet Meref

Une relance par lettre simple était suffisante, suivie d'une mise en demeure par LRAR.

Vous pouvez déposer une requête en injonction de payer auprès du tribunal d'instance (si votre client est un particulier), mais vous devez savoir qu'il faudra faire signifier par huissier l'ordonnance rendue. Ensuite, vous pourrez demander l'apposition de la formule exécutoire au tribunal, puis procéder à une nouvelle signification par huissier, mais, cette fois, à la charge de votre débiteur (redevable des frais de procédure à partir du moment où le créancier est détenteur d'un titre exécutoire).

S'il ne paie toujours pas, vous serez en droit de faire procéder à des saisies (comptes bancaires, véhicules, biens meubles) en tenant compte, bien sûr, du montant de votre créance afin qu'il n'y ait pas d'abus.

Vous devez également savoir que votre débiteur peut faire opposition à l'injonction de payer devant le tribunal : s'ensuivront alors une convocation, puis un jugement. Dans ce cas, la procédure peut prendre des mois, en fonction de la date de convocation devant le juge (tribunaux souvent surchargés).

Bref, la procédure judiciaire n'est pas toujours la plus rapide et la plus efficace. Souvent, les cabinets de recouvrement proposent des solutions amiables plus rapides. Le coût est à votre charge, mais il est rarement très élevé. Si le recouvrement amiable qu'ils proposent est un échec, il faudra alors envisager une solution judiciaire.

Dette ancienne

J'ai reçu un appel téléphonique d'une société de recouvrement me réclamant une dette datant de 1984 (crédit automobile). Cette société me dit être détentrice par rachat d'une dette de 40 000 € (capital + intérêts + pénalités) et me demande un accord téléphonique pour engager une procédure amiable. Elle me menace, en cas de refus, de bloquer mon compte bancaire.

Je ne nie pas la dette, mais refuse toute transaction non signifiée par écrit. Mes revenus (retraite) sont très faibles et j'ai déjà fait l'objet d'un effacement de dettes par la commission de surendettement. Évidemment, cette créance spécifique n'était pas incluse, car je n'en avais pas souvenir.

Que peut faire cette société à mon encontre sachant qu'elle refuse de m'expédier le dossier par voie postale ? Je suis dans l'incapacité totale d'assumer financièrement tout ou partie de cette dette. Que faire ?

 Question de Nostromo

► Réponse de Costes

Le délai de forclusion (2 ans) est passé, à savoir le délai durant lequel un débiteur peut entamer des procédures judiciaires de recouvrement (délai qui court à partir du premier impayé).

En soi, vous restez redevable de la dette (prescrite au bout de 30 ans), mais cette société de recouvrement n'a aucun moyen de pression pour récupérer l'argent. Elle ne peut donc pas bloquer votre compte bancaire.

De même, si la société de recouvrement refuse tout acte écrit, c'est qu'elle a peur que vous vous rendiez compte qu'elle n'a aucun moyen de pression ; le dossier notant bien que le délai de forclusion est passé... Et surtout, donner des écrits, c'est laisser le temps à la personne de réfléchir, de se renseigner, bref de ne pas céder à la pression.

Ne répondez pas, mais gardez une trace de tous leurs appels (dates et heures). Et surtout, si cela devient trop pressant, portez plainte pour harcèlement. La législation est claire sur ce que les sociétés de recouvrement ont le droit ou non de faire, et la jurisprudence est implacable contre ces officines.

Recouvrement de dettes

Mon voisin m'a signé une reconnaissance de dette de 5 000 €. À ce jour, il n'a pas commencé à me rembourser, car il ne travaille pas. Il touche toutefois des aides et allocations.

Puis-je espérer, par voie judiciaire, récupérer cette somme ? Est-ce que les frais d'huissier doivent être payés en une seule fois ? Peut-il faire saisir les meubles de mon débiteur ?

💬 Question de Berni

► Réponse de Cabinet Meref

Vous pouvez déposer une requête en injonction de payer (seul, via un cabinet de recouvrement ou un huissier) auprès du tribunal d'instance (procédure la plus rapide et la moins onéreuse).

Vous avez 5 ans (à compter de la date de signature de la reconnaissance de dette) pour obtenir une décision qui sera valable 10 ans.

Les biens pourront être saisis après délivrance d'un commandement de payer par l'huissier, notamment son véhicule, s'il en possède un.

Une saisie sur rémunération est aussi possible, tout dépend des aides et allocations perçues (quotités disponibles).

Quant aux frais d'huissier, tout dépend de la solvabilité de votre voisin ! En principe, dès lors que la décision de justice est exécutoire, les frais de recouvrement sont à sa charge.

Toutefois, s'il s'avère totalement insolvable, vous devrez régler ces frais, c'est pourquoi vous devez être attentif aux procédures choisies. Si vous ne vous en sentez pas capable, mieux vaut passer par un cabinet qui s'occupera de la procédure et pourra limiter les frais en cas d'insolvabilité.

Dans tous les cas, vous aurez une provision à verser afin de couvrir les premiers frais, notamment la signification de l'ordonnance d'injonction de payer.

Il faut être conscient que, à première vue et selon les indications données, la situation de votre voisin ne lui permettra pas de vous régler rapidement. Il faut vous attendre à un paiement par échéance.

Qui doit payer ?

L'Urssaf a fait appel à un huissier pour me réclamer une somme d'argent correspondant aux cotisations d'un employé. Le seul problème, c'est que je n'ai jamais eu ou déclaré d'employé.

J'ai réussi à annuler la dette, mais, à ce jour, un huissier me réclame le paiement de la créance !

Que puis-je faire ?

 Question de Guillaume

► Réponse de CollectCash

Les frais d'huissier sont dus par le mandant, sauf si un jugement aux dépens a été rendu à votre encontre. En d'autres termes, seul un juge peut contraindre un débiteur à régler les frais de procédure engagés contre lui.

Si l'affaire n'est pas passée en justice, vous n'avez pas à payer. Je vous invite à vérifier tous les documents que vous avez pu recevoir dans cette affaire et à regarder s'il est stipulé qu'un jugement a été rendu à votre encontre.

Si c'est bien le cas, mais que les sommes réclamées n'étaient pas dues, vous pouvez faire appel afin de réclamer l'annulation de la décision.

Compte bancaire bloqué

Une société de recouvrement peut-elle bloquer le compte d'un débiteur, sans recourir à un juge ?

 Question de Kathie

► Réponse de Costes

Oui, cela s'appelle la saisie-attribution. Cette procédure doit toutefois être réalisée par un huissier après obtention d'un « exequatur » (titre exécutoire), permettant d'établir une injonction de payer et d'entamer les procédures de recouvrement.

Le titulaire du compte saisi dispose d'un délai d'un mois pour soulever les contestations à la saisie, en assignant le créancier saisissant devant le juge de l'exécution.

Recours des sociétés de recouvrement

Quels sont les moyens légaux auxquels les sociétés de recouvrement peuvent avoir recours ?

 Question de Jeen

► Réponse de Pat76

Une société de recouvrement peut vous réclamer le paiement d'une créance, mais elle ne peut rien faire sans titre exécutoire émis par un juge suite à une requête en injonction de payer ou un jugement. De plus, c'est un huissier qui devra agir.

Donc, sans titre exécutoire, une société de recouvrement ne peut rien hormis envoyer des courriers faisant état de l'intervention d'un huissier, d'une saisie de votre compte bancaire ou de vos biens. Mais tout cela ne sera pas possible sans titre exécutoire.

En cas de requête en injonction de payer, celle-ci devra vous être signifiée en personne par un huissier, et vous aurez un mois à compter de la date de la signification pour faire opposition. De même, si c'est un jugement, il devra vous être notifié en personne par un huissier et vous pourrez également faire opposition si vous n'aviez pas été convoqué au tribunal.

II. L'affacturage



Les entreprises vivent sous la contrainte de devoir accorder un crédit à leurs clients, aussi bien sur leur marché domestique qu'à l'exportation. La durée du crédit client est en outre importante sur le marché français, et ce, en dépit des règles imposées par la Loi de Modernisation de l'Économie (LME) du 11 août 2008. Si la France (46 jours) n'est pas le bon élève de l'Europe en matière de délais moyens de paiement, l'Espagne (75 jours) et l'Italie

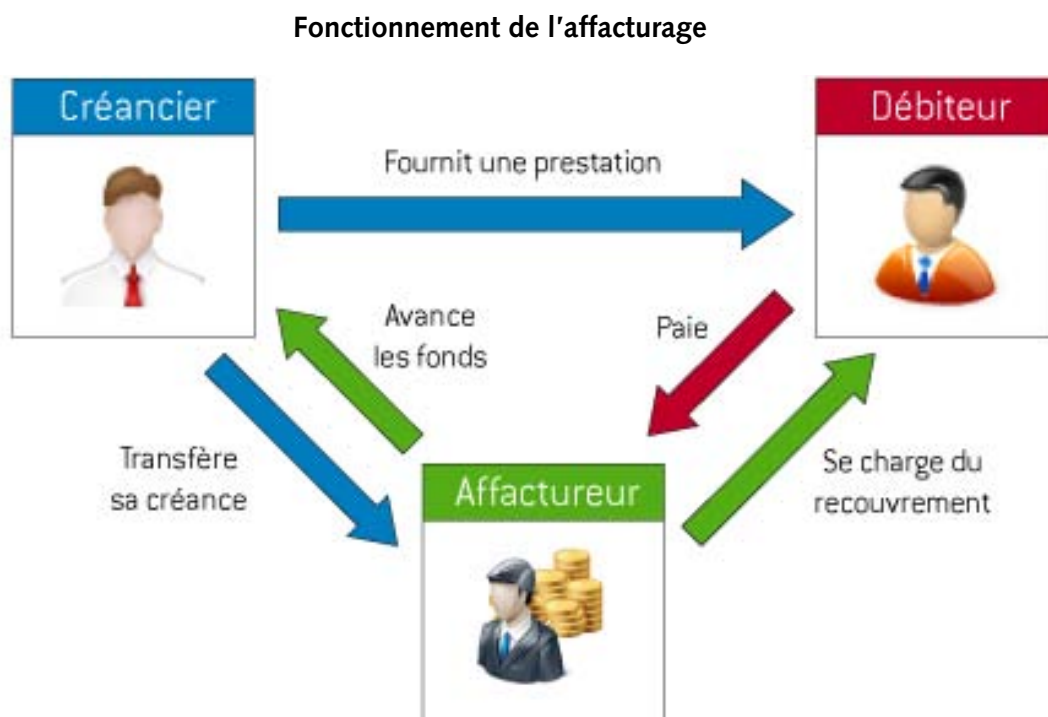
(67 jours) ne sont pas plus performantes ; le haut du podium revenant à l'Allemagne (29 jours), puis à la Grande-Bretagne (32 jours).

Ce phénomène entraîne un double risque : le retard de paiement crée des problèmes de trésorerie et un risque d'insolvabilité, et les impayés ont un impact direct sur le résultat de la société qui en est victime. De plus, l'insuffisance de fonds propres des entreprises les rend facilement victimes des effets pervers du crédit interentreprises. En effet, les risques d'impayés génèrent,

par effet domino, un grand nombre de défaillances ; on estime que plus du tiers des faillites provient de problèmes causés par des créances impayées. Le phénomène est particulièrement visible en période de crise économique, le poste crédit clients représentant, en France, environ 30 % de l'actif d'un bilan. Ainsi, la mesure conservatoire vise à préserver la solvabilité du débiteur. L'affacturage, quant à lui, permet de transférer le risque d'impayé. Ce mécanisme vise à faire peser sur une entreprise, extérieure à la relation créancier/débiteur, le recouvrement de la créance. Il répond également à un besoin de trésorerie du créancier.

Qu'est-ce que l'affacturage ?

Affacturer permet d'obtenir le recouvrement de ses créances en transférant celles-ci à une entreprise spécialisée : l'affactureur, ou « factor ». C'est donc un mécanisme utile aux professionnels désireux d'obtenir un paiement rapide.



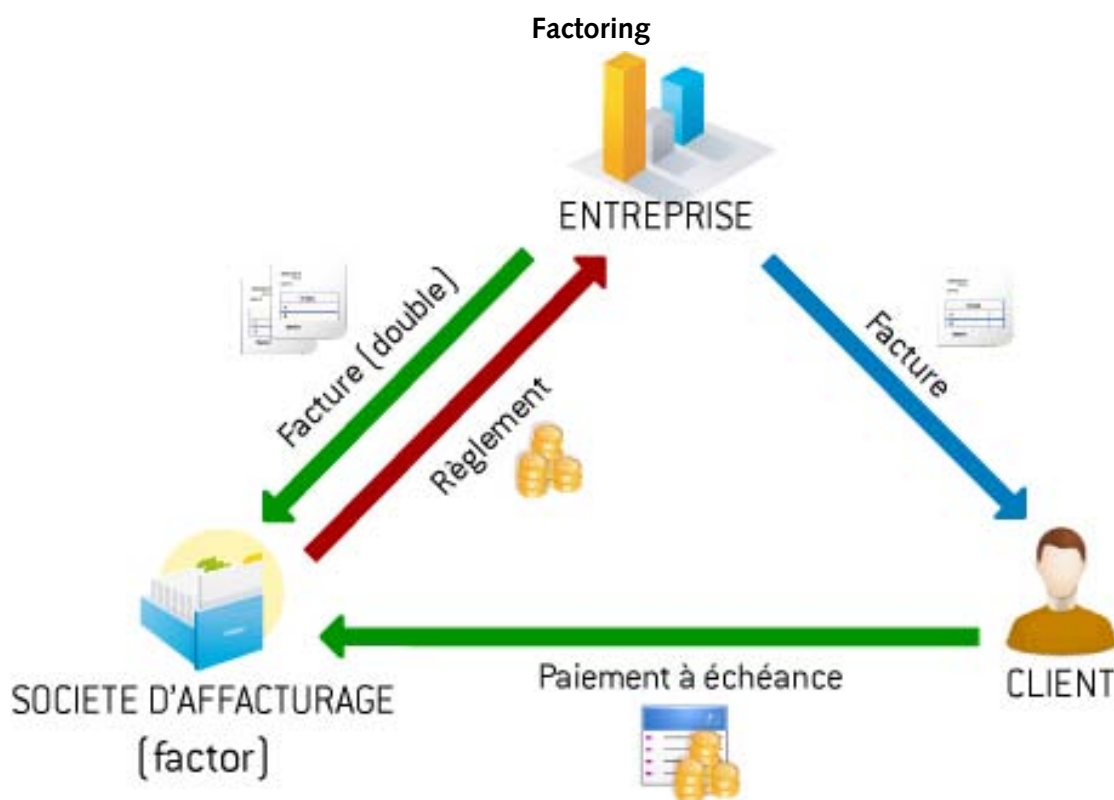
Affacturer permet également au créancier d'obtenir un paiement immédiat (généralement proche de 90 % du montant total de la créance), puisque la société avance les fonds au créancier, puis se charge du recouvrement.

Factoring



En cédant vos créances à une société d'affacturage (« factor »), vous vous assurez d'encaisser leurs règlements, du moins en partie. Selon la Banque de France, l'affacturage est « l'opération de factoring qui consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un "factor" qui se charge d'en opérer le recouvrement ». La société de « factoring » peut régler, par anticipation, tout ou partie du montant des créances transférées. Dans la pratique, le « factoring » fait intervenir trois protagonistes :

- l'entreprise qui détient des créances sur sa propre clientèle et les transfère à la société d'affacturage ;
- la société d'affacturage (ou « factor »), qui achète les créances transférées et fournit à son client un certain nombre de services (financement, prévention du risque d'impayé, gestion du compte client) ;
- l'acheteur (le client du client).



II. L'affacturage

Par ailleurs, l'affacturage répond à trois besoins : se garantir contre les impayés, administrer les comptes clients et gérer la trésorerie. Les sociétés d'affacturage proposent ainsi aux entreprises de les protéger en cas de défaillances de leurs clients ; lorsque l'un d'eux s'avère insolvable, elles récupèrent la majeure partie de la créance (entre 80 % et 90 %). De plus, elles gèrent les comptes clients qui leur sont confiés : relance, recouvrement des factures, imputation des règlements, tenue des comptes et action en contentieux.

Mieux, elles les placent sous surveillance via une veille de leur santé économique et financière. Enfin, le « factor » rachète les factures, permettant aux entreprises d'encaisser tout ou partie des créances arrivées à échéance sous 24 h ou 48 h, par virement. Cela permet aux sociétés de ne plus subir de décalages de trésorerie. Le « factor » accompagne donc le développement du poste client et celui de l'entreprise. Le plafond du financement n'est pas limité, mais un montant minimum annuel à recouvrir est exigé.



Par ailleurs, le recours à une société d'affacturage ne modifie en rien les relations que l'entreprise entretient habituellement avec son environnement. Contrairement aux idées reçues, l'image de la société n'en souffre pas, surtout que cette solution s'impose de plus en plus comme un outil favorisant une gestion

saine de la trésorerie. En cas de doute, vous pouvez cacher à vos clients votre partenariat via un contrat garantissant la confidentialité.

De même, en aucun cas ce recours ne peut perturber les relations que l'entreprise entretient habituellement avec sa banque ni l'empêcher de recourir aux produits bancaires traditionnels. Elle peut, par exemple, combiner la prestation d'un « factor » et une ligne d'escompte.

D'ailleurs, les banques disposent, elles-mêmes, de sociétés d'affacturage et orientent souvent les entreprises vers ce service de financement.

D'autre part, même si le « factor » finance une partie du poste client et prend en charge le recouvrement des créances, il ne s'immisce pas dans la relation commerciale que l'entreprise entretient avec son client. Il se contente de lui fournir des informations recueillies via une veille économique et financière. Ces données peuvent évidemment influencer la politique commerciale, mais l'entreprise reste seule juge. De plus, cette relation est régie par un contrat qui fixe les modalités d'échange d'information, le mode de paiement des avances, etc. Il en existe quatre types : l'affacturage confidentiel, l'affacturage non géré, la subrogation et l'affacturage import-export. Les entreprises ont intérêt à signer un contrat de factoring pérenne afin d'être en position de force pour négocier.



Enfin, il est à noter que chaque phase de développement d'une entreprise est concernée. À la création, le « factor » pallie d'éventuels défauts de trésorerie ou une insuffisance de crédits bancaires. À la maturité, l'entreprise, en confiant la gestion de son poste clients à un « factor », se protège contre les impayés, se libère de tâches admi-

nistratives contraignantes et profite d'une gestion saine de sa trésorerie pour financer sa croissance et développer encore son chiffre d'affaires. Et lors d'un développement à l'international, le « factor » l'accompagne, que ce soit pour garantir le paiement de clients étrangers ou gérer ses importations.

Quels avantages ?

L'affacturage comprend trois services adossés à la cession de créances commerciales : il permet de bénéficier d'un financement anticipé, d'un recouvrement professionnel et d'une assurance crédit protégeant l'entreprise des défaillances de ses débiteurs. La Loi de Modernisation de l'Économie (LME) fixe, depuis le 1^{er} janvier 2009, le délai maximum de paiement fournisseur à 45 jours en fin de mois, ou 60 jours à partir de la date d'émission de la facture. Les décalages

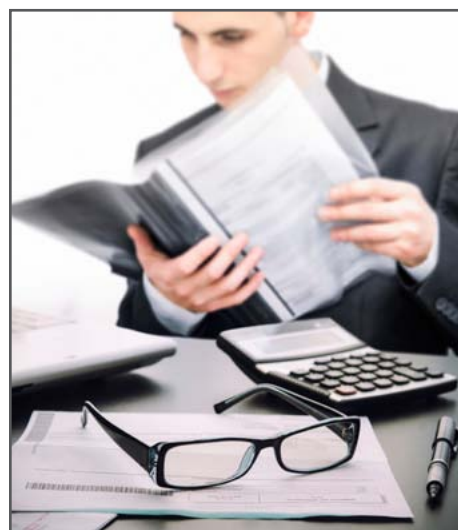


de trésorerie liés aux délais et retards de paiement sont pourtant fréquents. Le service apporté par une société d'affacturage permet de ne pas en souffrir, puisque celle-ci règle les factures sous 24 h ou 48 h. Elle ne prend en charge que 80 % à 90 % de la créance, mais l'entreprise cliente en dispose sans délai et n'a plus besoin de recourir aux services bancaires classiques. De plus, l'externalisation du poste clients décharge l'entreprise des contraintes administratives liées à la gestion des comptes. Grâce à Internet, celle-ci est dématérialisée, et les échanges d'informations et les virements de fonds transitent en temps réel. La société d'affacturage tient aussi à jour la comptabilité du poste clients et transfère, par échange de fichiers informatiques ou via Internet, les données nécessaires à la mise à jour de la comptabilité. Sur Internet, un espace personnel est dédié : il contient les dates et moyens de paiement, les retards, les causes de non-paiement, les encours garantis.

Un système d'alerte prévient également des litiges. Enfin, la société d'affacturage fournit des outils d'analyse pour mieux piloter le portefeuille clients : tableaux de bord statistiques sur la composition des encours, évolution du volume d'affaires par client, par région, voire par pays ou zone du monde.

D'autre part, en prenant en charge le suivi des impayés, le « factor » gère les relances, les demandes de prorogation de paiement, les impayés avérés et le recours contentieux. Selon les modalités du contrat, l'entreprise cliente peut soit supporter le montant de l'impayé en cas d'insolvabilité du débiteur, soit recourir à l'assurance crédit qui transfère ce risque à la société d'affacturage.

Spécialisée dans le recouvrement, la société d'affacturage optimise la gestion. Elle intervient auprès des débiteurs avant la date de paiement négociée : des courriers sont adressés au client et des contacts téléphoniques sont pris avec les débiteurs avant la date de règlement prévue sur la facture pour améliorer la rapidité des



encaissements. Grâce à ces dispositions, les litiges éventuels peuvent être détectés. Si c'est le cas, la société d'affacturage interroge le débiteur sur les causes du retard, lui accorde un nouveau délai ou entame une procédure.

Les types d'affacturage

Selon vos besoins et les caractéristiques de votre politique commerciale, vous pouvez avoir recours à un des trois principaux types d'affacturage.

L'affacturage confidentiel vous permet de cacher son recours à vos clients ; les factures sont financées par un « factor » sans que le client concerné en soit informé. Dans le cadre d'un affacturage notifié, mais non géré, l'entreprise cède sa créance à la société d'affacturage qui la finance, mais elle garde la main sur le recouvrement.

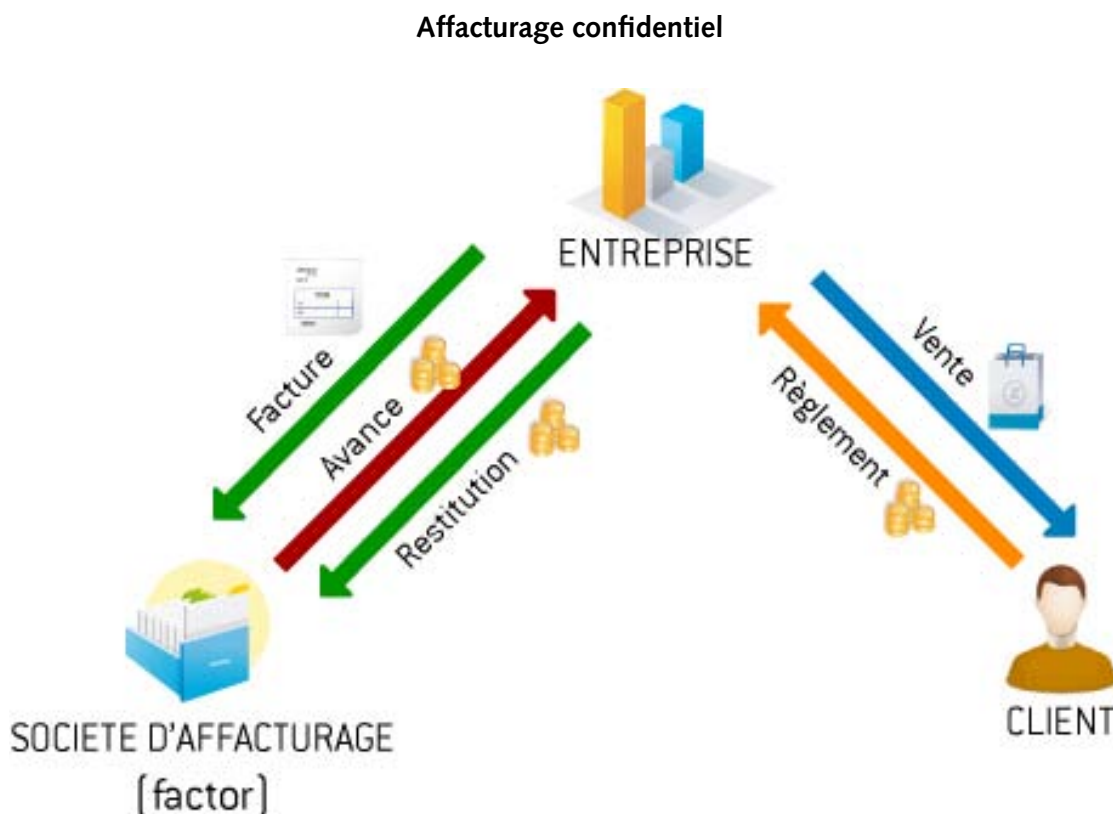
Enfin, la mention de subrogation informe le client qu'il doit régler la facture non pas à son débiteur, mais à la société de factoring subrogée. Quant à l'affacturage import-export, c'est un mode de financement semblable. Il est pertinent pour les entreprises se développant à l'international, surtout pour celles dont l'activité affiche des écarts liés à la saisonnalité.

Affacturage confidentiel



Avec ce mode de financement, vous ne changez pas vos habitudes, puisque vous continuez à gérer la relation client : envoi des factures, relances, recouvrement, etc. Vous pouvez opter pour un service facture par facture ou céder en financement de balance ; cette technique permet de transmettre l'ensemble de la balance

clients au « factor », qui au lieu de financer les factures, élément par élément, finance le solde. La société d'affacturage règle les factures sous 24 h ou 48 h afin de vous éviter tout décalage de trésorerie. Puis, à échéance, lorsque votre client paie la créance, vous lui en restituez le montant. Au besoin, vous pouvez aussi souscrire une garantie contre les impayés pour vous protéger.



Avec ce type de contrat, le recours à une société d'affacturage pour préserver votre trésorerie n'est pas ébruité, et l'image de votre entreprise n'en souffre pas. Votre client n'a pas l'impression que vous confiez la gestion de son compte à un tiers. De plus, vous gardez la main sur la gestion du poste client, tout en profitant d'une avance de trésorerie immédiate. En revanche, la société de factoring surveille votre gestion du poste clients et la fiabilité de vos process de recouvrement, et ce, afin de se protéger à son tour ; elle est susceptible de réaliser un à plusieurs audits par an. De plus, les sociétés d'affacturage ne consentent à signer des contrats d'affacturage confidentiel que pour des portefeuilles clients de qualité (plutôt des grands comptes). Un minimum de chiffre d'affaires annuel est donc exigé.

Affacturage notifié

L'affacturage non géré (également appelé « affacturage notifié non géré » ou « affacturage semi-confidentiel ») permet à une entreprise de céder la créance à un « factor » tout en informant ses clients. Toutefois, elle



garde la main sur le recouvrement, puisqu'elle conserve la totalité de la gestion du poste client. Ce fonctionnement est intéressant pour les sociétés qui n'ont pas de souci de recouvrement ou ne souhaitent pas le déléguer à un tiers. Elle est aussi un peu moins coûteuse (ristourne d'environ 20 %).

En pratique, la société d'affacturage vous fournit un courrier type, informant vos clients qu'ils doivent dorénavant régler leurs factures sur le compte bancaire lié à votre contrat d'affacturage ou auprès de ses propres services. Vous jouez ainsi la transparence et maîtrisez la gestion de la relation client de A à Z. En parallèle, vous profitez d'une avance de trésorerie, puisque le « factor » règle les factures sous 24 h ou 48 h. En revanche, certains clients peuvent avoir un avis négatif sur votre choix de recourir à ce type de services. De plus, pour se protéger à son tour, la société d'affacturage surveille votre gestion du poste clients et la fiabilité de vos procès de recouvrement. Elle est susceptible de réaliser un à plusieurs audits par an.

Subrogation

La mention de subrogation indiquée sur la facture précise que la créance n'est libérée que lorsque le paiement est effectué auprès de la société d'affacturage. Le client ne peut en aucun cas régler sa facture directement auprès de son fournisseur. À cet effet, la société d'affacturage ouvre un compte courant qui lui permet d'encaisser les factures de son client.



À la réception des factures (et du bordereau de remise), la société d'affacturage verse le montant des créances à son client, qui dispose de ces sommes immédiatement, dans un délai de 24 h ou 48 h.

Subrogée, elle devient donc l'unique propriétaire des créances en cours ; en cas de retard de paiement, c'est elle qui gère le recouvrement. L'entreprise cliente peut, quant à elle, communiquer sur cette subrogation, et ce, afin de donner une image responsable.

Certains clients peuvent cependant penser que la société rencontre des difficultés de trésorerie. De plus, le « factor », pour se protéger à son tour, surveille la gestion du poste clients et la fiabilité des process de recouvrement. Il est donc susceptible de réaliser un à plusieurs audits par an.

Affacturage import-export



Qu'il s'agisse de sécuriser l'envoi de marchandises dans un pays étranger ou de rassurer vos fournisseurs en leur garantissant le paiement de vos importations, l'affacturage à l'international apporte une solution fiable.

À l'export, il finance vos factures vers les pays concernés ; à l'import, il finance les achats en avançant le paiement aux four-

nisseurs. L'entreprise utilisatrice du service doit néanmoins justifier d'une commande ferme de son client final.

Dans les deux cas, un seul prestataire prend en charge les opérations de paiement. L'affacturage export apporte une garantie contre les impayés et permet d'externaliser la gestion du poste clients à l'international ; tandis qu'à l'import, il permet aux entreprises ou aux centrales d'achat de regrouper et de sécuriser leurs commandes.

En revanche, le coût des prestations à l'international est plus élevé qu'en France. Les frais de gestion varient de 0,12 % à 3,5 % du montant des créances selon le chiffre d'affaires. Quant au coût de financement, il est également plus onéreux : comptez Euribor ou Eonia (taux de référence du

marché monétaire de la zone euro) + un pourcentage (jusqu'à 4 % du CA). Enfin, tous les pays ne sont pas concernés par les offres à l'international des sociétés d'affacturage.

Autres financements bancaires



D'autres financements bancaires se rapprochent de l'affacturage : l'Avance + d'Oseo, la ligne d'escompte, la loi Dailly et la titrisation.

Créée dans le cadre du plan de relance du gouvernement pour financer le compte client des entreprises, l'Avance + d'Oseo ressemble à s'y méprendre à de l'affacturage et vient compléter les encours bancaires traditionnels.

La ligne d'escompte permet, quant à elle, à la banque de

vous verser une avance sur le paiement des factures, mais le cédant – c'est-à-dire vous – reste garant de leur règlement.

Par ailleurs, la loi Dailly, du 2 janvier 1981, permet de céder une créance tenue sur une administration ou une entreprise privée alors qu'elle ne peut être matérialisée en effets de commerce (secteur public ou parapublic, grands comptes interdisant l'émission de tirages).

Enfin, la titrisation est un mode de financement qui consiste à céder ses factures à un fond de créances contre leur financement ; ce dernier s'alimente en émettant des titres sur les marchés financiers.

Page suivante, vous trouverez un tableau présentant les principaux critères des financements bancaires alternatifs à l'affacturage.

Principaux financements bancaires alternatifs à l'affacturage

Financements	Bénéficiaires	Financement	Gestion simplifiée	En savoir plus
Avance + d'Oseo	Entreprises titulaires de marchés, de commandes auprès de grands donneurs d'ordre publics et privés, agréés par Oseo	<ul style="list-style-type: none"> Crédit d'un an renouvelable : créances cédées à Oseo qui en assure l'avance Remboursement des avances automatique, par le règlement des factures domiciliées chez Oseo 	Possibilité pour l'entreprise de gérer son compte grâce à un service en ligne accessible depuis le site d'Oseo	Délivrance par Oseo d'engagements par signatures, nécessaires à l'obtention des marchés et commandes auprès des grands donneurs d'ordre
Loi Dailly	Toutes les entreprises, quels que soient leur taille, leur secteur d'activités et leurs délais de paiement	Convention signée entre la banque et l'entreprise : la banque règle les factures, mais ne consent de crédit Dailly qu'à ses « bons » clients	Bordereau de cession avec le double des factures directement adressé à la banque – et non à vos clients – qui se charge du recouvrement	N/A
Titrisation	Entreprises (PME, TPE) souhaitant bénéficier d'une ligne de financement	Contrat à durée indéterminée signé avec le prestataire : une ligne de financement (entre 50 et 750 K€) est alors ouverte ; son montant peut être révisé plusieurs fois par an	« Réserve » pouvant être utilisée ponctuellement ou régulièrement, tout en conservant la gestion du poste client	Contrat résiliable sans pénalités

Financements	Bénéficiaires	Financement	Gestion simplifiée	En savoir plus
Ligne d'escompte	Entreprises recevant des effets de commerce en paiement de leurs factures, quel que soit le délai de paiement accordé au client	<ul style="list-style-type: none">• Rachat, par la banque, des effets de commerce d'une entreprise pour les financer avant échéance : la banque a un droit de regard et peut en refuser certains• Études de solvabilité sur l'entreprise et celles de ses clients pour fixer un plafond limite – qui correspond au montant du CA mensuel• Garanties exigées : aval du chef d'entreprise et ouverture d'une retenue de garantie (compte sur lequel sont versés les pourcentages de remises à l'escompte – 5 %) pour le règlement des impayés	Compte de l'entreprise crédité par la banque, qui déduit les agios avec lesquels elle rémunère son service (intérêt et commission inclus)	Coût qui s'exprime en agios (intérêt, commission et frais)

Le fonctionnement de l'affacturage

Quatre éléments entrent en compte dans le fonctionnement de l'affacturage : le contrat, le partage des risques financiers, les prestations et la comptabilisation des opérations d'affacturage.

Partage des risques financiers

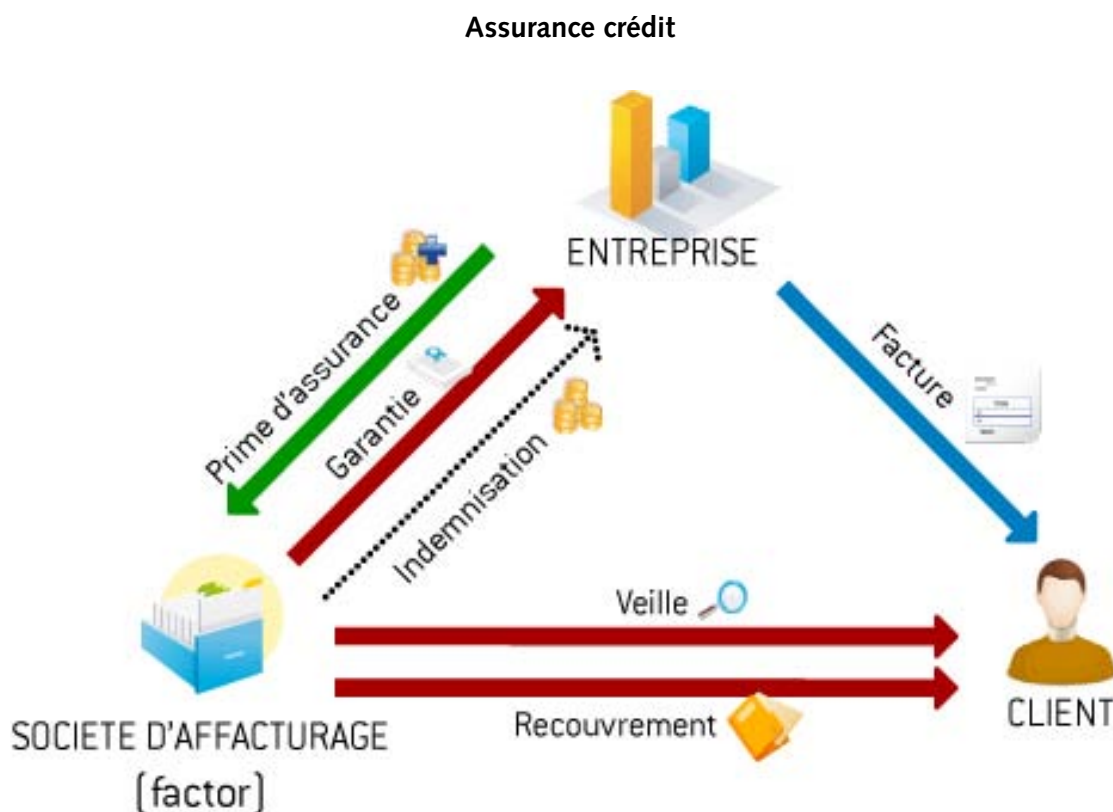
Vous pouvez soit supporter l'impayé de votre créancier, et ce, si les relances effectuées par la société d'affacturage s'avèrent infructueuses, soit lui déléguer le risque en contractant une garantie d'assurance crédit. Dans le second cas, ce service optionnel est ajouté aux modalités du contrat ou contracté auprès d'un tiers, une société d'assurance.



Si vous optez pour un contrat d'affacturage qui stipule que vous supportez les impayés, vous les subissez sans pouvoir recevoir d'indemnisation. Pour cela, il convient de s'assurer que votre trésorerie est suffisamment solide pour y pourvoir, que votre compte client est assez éclaté – la défaillance d'un de vos clients ne met en péril ni vos objectifs en termes de CA ni l'équilibre de votre trésorerie –, et que le montant de chacune des créances ne représente pas une somme susceptible de mettre l'entreprise en péril.

Néanmoins, il est possible de souscrire une assurance crédit afin de se prémunir contre l'insolvabilité de ses clients et contre les aléas de la conjoncture (risques extérieurs liés à la santé d'un secteur d'activité ou au contexte économique). Ce type de garanties offre également une couverture pour vos opérations à l'international, le cas échéant. En effet, le prestataire peut vous faire bénéficier de renseignements sur la solvabilité de vos clients basés à l'étranger, mesurer le risque lié au pays, gérer les opérations de recouvrement, vous couvrir contre le risque lié au change, etc.

Dans les deux cas, la prestation comprend une veille financière du poste client concerné, et donc une évaluation du risque, la gestion du contentieux en cas de sinistre, ainsi que le versement d'une indemnisation selon le pourcentage fixé par le contrat – entre 60 % et 90 % de la créance.



Un contrat d'affacturage ne permet pas le financement des créances dans leur totalité, mais entre 80 % et 90 % de leur montant. Ceci s'explique par les caractéristiques des relations commerciales en B to B : les entreprises passent des accords avec leurs clients, octroient des remises de fin d'année et des ristournes en fonction des volumes des commandes, participent à l'effort publicitaire, etc. Tous ces éléments représentent des rabais qui ne sont pas payés par le client. Les cas sont passés en revue un à un et font l'objet d'une proposition personnalisée.

Prestations

Le contrat d'affacturage s'accompagne de prestations spécifiques qui servent l'objectif des deux partenaires : récupérer le paiement des créances. Les sociétés disposent d'outils performants leur permettant d'évaluer la solvabilité des entreprises : collecte des informations via les



sociétés de renseignements, analyse approfondie des bilans, intervention d'analystes de crédit spécialisés par secteur d'activité. Elles répertorient également, dans leurs bases de données, des milliers d'entreprises françaises et les caractérisent selon leur degré de risque. Ces données sont ensuite confrontées aux informations financières acquises auprès des sociétés de renseignements ainsi qu'aux bilans commercialisés par la Banque de France. De plus, un système de scoring permet d'attribuer une note à chaque société, alors considérée comme bon ou mauvais payeur ; le résultat a alors des incidences sur le coût de l'assurance et, parfois, sur le refus de la société d'affacturage de prendre en charge la gestion d'un compte client.



Outre la veille financière mise en place, les sociétés d'affacturage disposent de systèmes d'information leur permettant d'échanger les données en temps réel avec leurs clients. Ainsi, l'entreprise n'a plus qu'à saisir le nom d'une société cliente, son code Siret et le montant de l'encours à garantir pour obtenir une réponse immédiatement. En cas de doute sur la solvabilité du client, le « factor » déclenche une analyse plus poussée et réserve sa réponse sous 48 h.

Enfin, grâce aux e-services, les sociétés d'affacturage reçoivent les factures validées en ligne par une signature électronique et procèdent à l'avance des fonds dans la journée, par virement. Si vous n'avez pas recours à un service en ligne, le paiement s'opère sous 24 h ou 48 h ; le décalage de trésorerie est dans tous les cas évité. Le prestataire prend aussi en charge la gestion complète du poste client. Il gère donc le recouvrement à échéance, les relances, les demandes de prorogation et le recours contentieux pour les litiges.

Comptabilisation des opérations

L'externalisation du poste clients décharge l'entreprise des contraintes administratives, mais la comptabilisation des opérations nécessite la création de comptes, au sens comptable du terme.

Comptes spécifiques à ouvrir

Quand ?	Pour quoi ?	Comptes
Au bilan	Poste client cédé	410
	Compte courant du factor	517 (si la société d'affacturage a le statut d'établissement de crédit) ou 467
	TVA des commissions	4456
	Encaissement	551
Au compte de résultat	Commission d'affacturage	6225
	Commission de financement	6616
	Commission de services financiers	668

Par ailleurs, un contrat d'affacturage avec financement de balance permet un achat régulier du solde de votre balance, sans notification à vos clients, ainsi que l'attribution d'un mandat de gestion à la société d'affacturage. Au niveau comptable, il nécessite aussi l'ouverture de comptes spécifiques.

Quand ?	Pour quoi ?	Comptes
Au bilan	Débiteur cédé	410
	Compte courant du factor	517 (si la société d'affacturage a le statut d'établissement de crédit) ou 467
	Compte de garantie	275 (dépôt et cautionnement versés)
	TVA des commissions	4456
	Effets à encaissements	413
	Encaissement	511
	Compte bancaire	512
Au compte de résultat	Commission d'affacturage	6225
	Commission de financement	6616
	Commission de services financiers	668

Le contrat d'affacturage

La prestation d'affacturage est encadrée par un contrat, signé pour une durée indéterminée, sans limites d'encours.

Modalités



Le contrat est signé pour un montant minimum de commission annuelle que vous vous engagez à payer à la société d'affacturage, mais sans limites d'encours ; cela lui permet d'accompagner la croissance de votre entreprise, sans que vous ayez besoin de renégocier les termes du contrat. Le contrat prend effet lors de sa signature ou de l'envoi de la première facture. Il peut être résilié à tout moment, à condition de respecter un préavis de trois mois et d'adresser au prestataire une lettre de résiliation en recommandé avec accusé de réception.

Le contrat d'affacturage établit les termes de la relation. Avant de vous donner son accord, la société d'affacturage analyse votre poste client ; il est donc nécessaire de lui fournir les coordonnées exactes de chaque entreprise cliente concernée, leur numéro de Siret et le montant des encours que vous prévoyez de lui confier.

Le plus souvent, le contrat mentionne la nature des factures concernées, émises par des entreprises et des administrations, ainsi que les pays d'intervention ; la durée de l'avance consentie et la fréquence des échanges d'informations (remises hebdomadaires des factures) ; la mention de subrogation ou, au contraire, la nature confidentielle du service ; la nature des justificatifs à fournir au « factor », attestant que la transaction commerciale avec le client a bien eu lieu (bon de commande, bon de livraison, PV de réception) ; les prestations, c'est-à-dire les services télématiques apportés par la société d'affacturage, ainsi que leur mode de règlement. Le contrat stipule également la gestion des comptes : un montant est fixé pour le compte

de garantie – pourcentage de l'encours à financer, de 5 % à 15 % –, et un montant minimum est également précisé. La société d'affacturage peut aussi imposer l'ouverture d'un compte de réserve, notamment en cas de dettes sociales.



En outre, une entreprise n'est pas dans l'obligation de confier à la société d'affacturage l'ensemble de son chiffre d'affaires. En revanche, lorsqu'elle cède un compte client, toutes les factures le concernant sont traitées par le prestataire. Par ailleurs, dans le cadre d'une prestation complète, ou « full factoring », la société prend en charge la gestion du compte client et mène à votre place les éditions de facture,

les relances, le recouvrement, les actions de contentieux ; le service est évidemment plus coûteux puisque plus complet. Les contrats sont négociés en fonction des caractéristiques de l'entreprise (taille, CA annuel) et du profil des clients. Le « factor » mesure les risques avant de s'engager, c'est pourquoi il convient de s'assurer que ce dernier ne les surévalue pas.

Négociation

Le calcul des intérêts financiers, les frais de dossier, la commission et la caution sont les quatre points importants lors de la négociation d'un contrat d'affacturage.

Concernant le mode de calcul des intérêts financiers, sachez que ceux-ci sont soit pré-comptés, soit post-comptés. Dans le premier cas, la société d'affacturage anticipe et procède à une évaluation des délais de paiement, alors que dans le second, elle constate et applique des frais réels.

Ainsi, si le délai moyen de paiement est de 50 jours, avec des intérêts pré-comptés, vous paierez pour 50 jours, même si la durée effective de l'avance n'est que de 45 jours. Avec des intérêts post-comptés, les taux s'appliqueront, en revanche, strictement au prorata temporis, soit 45 jours.



D'autre part, la société d'affacturage facture des frais de dossier lors de l'établissement du contrat. Néanmoins, lorsqu'elle entre en négociation avec des courtiers qui gèrent les contrats d'affacturage pour le compte de plusieurs entreprises, elle accepte de les réduire, voire de les supprimer. Utilisez cet argument en votre faveur. Le « factor » prélève également une commission dite d'affacturage, qui correspond aux frais de gestion, de recouvrement et d'assurance crédit – entre 0,15 % et 1,30 % du CA TTC confié. L'assurance crédit représente entre 0,30 % et 0,50 % de cette fourchette ; si vous disposez déjà d'une police auprès

d'un autre prestataire, la société l'utilisera et le montant de la commission devra être réduit. À vous de faire preuve de vigilance et de bien vérifier que vous ne payez pas cette prestation deux fois.

Bon à savoir : *négochiez aussi l'indice qui indique l'évolution des frais pratiqués par la société d'affacturage.*

Enfin, une caution personnelle peut être demandée en garantie. Il s'agit en général d'une caution délictuelle, c'est-à-dire mise en œuvre en cas de délit (fausse facture, par exemple). Mais il arrive aussi qu'une société d'affacturage réclame au dirigeant d'entreprise sa caution personnelle solidaire ; juridiquement, elle doit être limitée dans le temps et dans son champ d'application. Vérifiez donc les termes d'engagement avant de signer.

Les sociétés d'affacturage

Les filiales de grands groupes bancaires et les sociétés indépendantes, qu'elles soient généralistes ou spécialisées par secteurs d'activité, sont les deux grands prestataires qui se disputent le marché du factoring. Les premiers travaillent essentiellement avec les clients de leur maison-mère, tandis que les seconds cherchent à s'imposer sur des créneaux spécifiques.



Avant de choisir une société d'affacturage, dresser un rapide cahier des charges de ses besoins est essentiel. Il peut aussi être intéressant de se tourner vers sa banque, qui dispose peut-être d'une filiale dédiée. Si vous préférez faire appel à un prestataire indépendant, optez alors pour une société spécialisée.

Critères

Le premier critère d'évaluation d'une société d'affacturage est son domaine de spécialisation. En effet, lorsqu'un prestataire connaît bien un secteur, il apprécie mieux le risque sur les entreprises. Il tient compte des us et coutumes, du contexte, des évolutions du secteur. Mieux, il maîtrise le format des factures, les besoins des acteurs, etc.



Ensuite, si votre société s'exporte, pensez aussi à vérifier que le prestataire retenu couvre les pays avec lesquels vous travaillez. Bien sûr, vos besoins en termes de volume des créances à céder et de l'étendue de services attendus (externalisation ou non de la gestion du poste client) sont à prendre en compte.

Enfin, privilégiez les factors s'engageant à effectuer les relances nécessaires, affichant une bonne connaissance de votre secteur d'activité et jouant la transparence. N'hésitez pas non plus à demander plusieurs devis et à négocier point par point les termes du contrat pour obtenir le meilleur rapport qualité-prix.

Coûts

Les prestations sont rémunérées par la commission d'affacturage et la commission de financement. La commission d'affacturage correspond aux frais de gestion, de recouvrement et d'assurance crédit, elle oscille entre 0,15 % et 1,30 % du CA TTC confié. Sur ce total, l'assurance crédit représente entre 0,30 % et 0,50 %. Les écarts s'expliquent au cas par cas par le volume de

II. L'affacturage



créances cédées, le montant moyen des factures, la qualité du portefeuille client de l'entreprise, le nombre de clients concernés, le secteur d'activité et la zone géographique. La société d'affacturage impose aussi un montant forfaitaire minimum annuel – 70 % des commissions à payer (selon le CA cédé) – à la signature du contrat, dû dès que l'entreprise commence à faire appel à ses services.

La commission de financement, quant à elle, compense l'avance de trésorerie et est calculée sur le montant prêté au prorata temporis. Le taux appliqué correspond alors à Euribor à trois mois (ou sur TBB) plus une marge (0,15 % à 2 % selon le profil de l'entreprise), multiplié par le nombre de jours de l'encours et divisé par 360. De plus, certaines sociétés d'affacturage facturent séparément des frais annexes en contrepartie des services Internet proposés, des frais de constitution de dossier, des frais pour litiges, etc.

Attention : *il est possible de négocier ces frais à la baisse voire d'exiger leur suppression.*

Une participation à un fonds de garantie, ou retenue de garantie, est souvent exigée par les sociétés d'affacturage. Il s'agit d'une participation à un fonds couvrant le risque de factures impayées. La somme versée correspond à un pourcentage du montant de chaque facture, qui s'élève à 10 % des encours, en moyenne. En fin de contrat, ce fonds de garantie est restitué à l'entreprise.

Pour aller plus loin

Astuce

Impayés prévisibles : comment les éviter ?

C'est toujours après coup que l'on se rend compte que l'on aurait dû prendre des précautions, et particulièrement dans le cas où l'on met en location un logement sans s'assurer de la capacité de remboursement du locataire.

Pourtant, même s'il y a toujours une part d'imprévu, un petit contrôle de procédure peut éviter bien des soucis par la suite, surtout au vu des difficultés légales pour se faire rembourser.

Les preuves de revenus d'une personne sont le critère le plus important à vérifier. Si vous devez percevoir de l'argent d'une personne physique, demandez-lui ses trois dernières fiches de salaire ainsi qu'une copie de son contrat de travail.

Dans le cas d'une personne morale (entreprise, association), demandez-lui son dernier bilan comptable ainsi qu'un arrêté comptable de l'année en cours.

Si vous avez accès aux relevés de compte de la personne physique, vérifiez le montant de ses revenus, ainsi que celui de ses mensualités de crédits.

Le but est de vous assurer que le paiement qu'elle devra vous verser lui laissera suffisamment de reste-à-vivre et ne l'exposera pas à un impayé dû aux frais nécessaires à son train de vie.

Le reste-à-vivre correspond à un barème établi en fonction du nombre de personnes à charge, ainsi que de l'endroit où l'on habite. Chaque banque dispose de son propre barème.

Le bilan comptable est l'équivalent du relevé de compte pour une entreprise.

Dans ce cas, il convient de vérifier si l'entreprise est en positif ou en négatif, ce sera déjà un bon indicateur.

Cependant, si vous avez un comptable, n'hésitez pas à lui remettre les bilans pour une analyse plus poussée.

De même, vous pouvez vous renseigner sur la solvabilité de votre client auprès du Trésor public ou de l'Urssaf, mais ces informations vous donneront uniquement des indications sur la trésorerie de l'exercice précédent.

Questions/réponses de pro

Bien choisir son factor

Pouvez-vous me donner quelques conseils pour bien choisir ma société d'affacturage ? Est-il préférable de passer par sa banque ou de faire appel à un tiers ?

💬 Question de Grisso

• Réponse de Tonyto

Beaucoup d'entreprises choisissent la facilité et font appel à leur propre banque pour leur affacturage.

Si, en revanche, vous souhaitez faire appel à un tiers, assurez-vous d'abord que votre factor connaît votre secteur d'activité. Si vous connaissez des entreprises déjà factorisées, n'hésitez pas à leur demander conseil. Demandez ensuite à avoir un seul interlocuteur, cela simplifiera les relations entre votre entreprise et le prestataire.

Une fois votre contrat en main, prenez connaissance de toutes les clauses et ne laissez aucun détail vous échapper. Après l'avoir signé, il sera trop tard pour faire marche arrière. Notamment, vérifiez bien le montant de chaque commission et n'oubliez pas les frais annexes.

Délai d'un contrat d'affacturage

Je souhaiterais savoir si la mise en place d'un contrat d'affacturage est une procédure longue. Pouvez-vous me dire quels sont les délais habituels ?

💬 Question de Sebaa

• Réponse de Procédurière

Les délais sont généralement courts. Après une première rencontre entre l'entreprise et le factor, une offre commerciale est proposée. Si elle est acceptée par l'entreprise, le contrat peut être signé dans les dix jours.

Suivi de gestion

Comment suivre les règlements clients pour les factures vendues à une société d'affacturage ?

💬 Question de Vb

II. L'affacturage

► Réponse de Montoit

Le suivi se fait par Internet, sur le site de la société d'affacturage.

Droits de l'affactureur

Quels sont les droits de l'affactureur sur les créances cédées ?

💬 Question de Rubielle

► Réponse de Jack

La subrogation conventionnelle stipule que vous avez cédé au factor la propriété du recouvrement de la créance. En clair, vous êtes encore propriétaire, mais vous ne pouvez plus exercer de recouvrement sur cette créance, sauf en négociant avec lui une reprise de la créance.

Toutefois, cela suppose le remboursement de l'avance financière qui allait avec la cession.

Affacturage et PME

L'affacturage peut-il être utilisé dans une PME ?

💬 Question de Maya

► Réponse de Procédurière

Il existe des affactureurs spécialisés dans les PME (Petites et Moyennes Entreprises) et TPE (Très Petites Entreprises). La relation et le coût de la prestation sont alors adaptés au nombre limité de créances transmises. Rien n'empêche un artisan de choisir cette solution.

Affacturage et SCI

Est-il possible pour une société civile immobilière de céder ses créances sur les personnes physiques (les locataires d'appartements) à un affactureur ?

💬 Question de Dairine

► Réponse de Jack

Non. Dans ce cas, généralement, les créances sont civiles, alors que l'affacturage traite essentiellement des créances commerciales. Autre raison : l'affacturage exclut les débiteurs qui sont des personnes physiques, donc les particuliers.

Image de l'entreprise

Pour beaucoup de clients, l'affacturage est perçu de manière négative.

Est-ce mettre mon entreprise en péril que d'y avoir recours ? Comment conserver une image positive ?

 Question de Gregory24

► Réponse de Procédurière

L'affacturage est aujourd'hui de plus en plus répandu et utilisé par un grand nombre d'entreprises. Son image s'est nettement améliorée ces dernières années, mais reste encore relativement négative pour certains.

Pour avoir recours à l'affacturage en toute discrétion, optez pour un contrat confidentiel. Ainsi, en dehors de votre factor, personne ne saura que vous avez fait appel à ce service.

► Réponse d'Ugo

Beaucoup d'idées reçues circulent à ce sujet. Contrairement à ce que l'on pense, l'affacturage est bien vu par les banques, car il prouve que l'entreprise gère bien sa trésorerie.

Assignment en double paiement

J'exerce une profession libérale et, par erreur, j'ai réglé toutes mes factures à mon fournisseur directement et non à la société d'affacturage.

Je viens de recevoir un recommandé de ce factor qui stipule que je risque une procédure d'assignment en double paiement conformément à la jurisprudence en vigueur si je ne le paie pas.

Que dois-je faire, sachant qu'il s'agit d'une somme importante qui mettrait ma société en péril ?

 Question de Légende

► Réponse de Kpenou

Bien entendu, le factor a le droit de vous assigner puisqu'il est propriétaire de vos factures, qui lui ont été vendues par votre fournisseur. Mais pas de panique, quelques explications suffiront à clarifier la situation. Vous devez lui expliquer que vous avez effectivement procédé au règlement en lui fournissant des preuves : extrait de compte, attestation de votre banque, etc.

Le factor fera alors son enquête auprès de votre fournisseur, qui, théoriquement, s'est engagé à lui restituer tout règlement direct perçu. Normalement, tout rentrera dans l'ordre.

Confidentialité de l'affacturage

Je ne comprends pas sur quoi porte la confidentialité dans le cadre d'un contrat d'affacturage confidentiel. Pouvez-vous me donner quelques explications ?

 Question de Companeo

► Réponse d'IWYS

Normalement, les factures cédées au factor sont notifiées, c'est-à-dire qu'elles portent une mention indiquant à votre client que le factor est propriétaire de la facture et qu'elle doit lui être payée sur un compte spécifique. Cette situation est systématique dans les contrats d'affacturage dans leur formule classique – avec le financement, le recouvrement et l'assurance crédit intégrée. C'est aussi le cas pour les contrats en mandat de gestion, où le factor vous laisse le soin d'assurer le recouvrement, mais finance les factures.

En revanche, le contrat d'affacturage confidentiel, ou « silent factoring » en anglais, vous dispense de l'obligation de notification. Il n'y a donc aucune mention sur les factures indiquant au client que la facture a été cédée à un factor.

Les formules en affacturage confidentiel sont réservées à des situations particulières : chiffre d'affaires cédé de 30 M€ ou plus + processus de recouvrement audité et validé par le factor, et dans lequel, la plupart du temps, vous souscrivez à votre propre assurance crédit.

Il est recommandé de faire appel à un courtier pour mettre en place un programme d'affacturage, quelle qu'en soit la forme. Il pourra vous aider à trouver une solution adaptée aux réalités de votre entreprise – marché, organisation, objectifs et moyens – et il défendra vos intérêts.

Il est également conseillé d'avoir plusieurs sources de financement pour équilibrer le rapport de force avec les partenaires financiers.

III.

Garantir sa créance : l'assurance crédit



Apparue en 1926 afin de couvrir le risque d'impayé, l'assurance crédit, à la différence de l'affacturage, n'est pas un instrument de financement. Elle peut, cependant, en être un auxiliaire important.

Elle repose sur un principe simple : votre entreprise vend

et fait crédit à un client, et vous pouvez vous prémunir contre les impayés en faisant assurer ce crédit auprès d'une société d'assurance, directement ou par un intermédiaire. En cas d'impayé, l'assureur se substitue à votre client et vous rembourse tout ou partie de la créance non réglée. Une telle garantie peut être souscrite pour de petites ou grosses créances, pour les risques domestiques (marché intérieur français) ou l'exportation. Il existe plusieurs garanties correspondant aux différents risques à couvrir.

Par ailleurs, le droit à l'indemnité peut être délégué au profit des banques ayant participé au financement des opérations commerciales de l'assuré, au moyen d'un avenant. Il y a lieu de souligner toutefois que cette délégation, si elle peut conforter le banquier, n'est pas une garantie que la créance financée, si elle était impayée, serait indemnisée. En effet, l'assureur procédera à un certain nombre de contrôles avant toute indemnisation : l'option accordée était-elle toujours en vigueur ? Son montant était-il suffisant pour couvrir la créance impayée ? Les termes du contrat d'assurance ont-ils été respectés ?

C'est pourquoi ont été mises au point des techniques, supportées par des logiciels sous le nom générique de « bancassurance crédit », permettant aux banques de financer de façon plus sécurisée des créances dont les conditions de garantie ont été vérifiées.

Qu'est-ce que l'assurance crédit ?

Une assurance crédit possède un triple objectif : une meilleure prévention des risques, une aide au recouvrement et une indemnisation en cas d'impayé.

Prévention des risques

Une assurance crédit permet de prévenir le risque client de plusieurs façons. D'abord, elle offre une meilleure anticipation et gestion du risque. En effet, un de ses rôles-clés consiste à intervenir en amont en tenant informée l'entreprise de la situation de ses clients ; les départements de gestion de risque sont parmi les plus sophistiqués en termes d'accès et de traitement de l'information commerciale.

Un assureur-crédit accompagne ainsi l'entreprise dans son développement commercial et lui permet d'anticiper les éventuels problèmes.



Ensuite, une créance assurée est payée en priorité par les clients « mauvais payeurs ». Ainsi, si un client ne paie pas l'entreprise utilisatrice, l'assureur est mis au courant et répercute l'information auprès de ses autres assurés, qui peuvent être également des fournisseurs. Le résultat est alors un durcissement des conditions de paiement ou un refus de crédit. Les mauvais payeurs savent que les services de recouvrement sont redoutablement efficaces ; la couverture de l'entreprise sert donc de « menace » vis-à-vis de ces derniers.

Recouvrement de créances



Jusqu'à un tiers des salariés d'un assureur-crédit se consacrent à cette tâche, soit plusieurs centaines de personnes pour les plus grands groupes. Le plus souvent, l'assuré conserve le recouvrement amiable afin de préserver ses relations commerciales avec ses clients et sous-traite le recouvrement contentieux et judiciaire.

Toutefois, avant d'engager une action purement contentieuse, l'assureur, fort de cette menace potentielle, tentera une dernière action amiable. En cas d'échec, les démarches judiciaires seront mises en œuvre. En cas d'impayé non recouvré, vous serez indemnisé du pourcentage prévu au contrat (« quotité »), habituellement jusqu'à 90 % de son montant, et ce, dans des délais raisonnables (trois à six mois).

Les garanties

Selon le risque auquel votre entreprise est exposée, vous pouvez avoir recours à différentes garanties proposées par les sociétés d'assurance.

La couverture contre le risque commercial d'insolvabilité est la plus courante, mais il existe d'autres garanties spécifiques comme le risque politique ou de fabrication.

Risque commercial d'insolvabilité



Le cœur du métier de l'assurance crédit est la garantie contre le risque commercial d'insolvabilité sur le marché domestique et à l'exportation. En d'autres mots : vous pouvez vous couvrir contre le risque de ne pas être payé par vos clients. On parle, dans ce cas, de risque à court terme, car les crédits sont en général inférieurs à 180 jours. Le plus souvent, il suffit que le débiteur soit en défaut de paiement au terme d'un délai prévu au contrat (délai de carence ou « protracted default ») pour que soit constaté le sinistre.

L'assurance contre le risque commercial d'insolvabilité couvre la globalité du CA d'une entreprise ou d'une activité (l'exclusion de certains clients est négociable). À court terme, le principe est celui de la globalité, l'assurance devant porter sur l'ensemble ou sur une partie cohérente des activités commerciales (chiffre d'affaires) d'un assuré. C'est à cette condition que l'assureur peut consentir des tarifs acceptables, car laisser l'assuré choisir lui-même les risques à couvrir conduit à une anti-sélection. La prime est ensuite définie en début de contrat, puis régulièrement révisée à chaque renouvellement. Elle est égale à un pourcentage du CA global.

Par ailleurs, l'assurance fonctionne selon deux modes d'indemnisation : au premier euro ou en excédent de pertes.

Dans le premier cas, l'assurance joue dès que vous avez un premier impayé ; toutefois, une fraction de la créance reste à votre charge – c'est la quotité non garantie (10 %). Dans le second cas, l'indemnisation du sinistre est prévue au-delà d'une franchise et dans des limites convenues. Il s'agit ici d'indemniser les pertes considérées comme



exceptionnelles venant en excédent d'un certain volume de créances douteuses que l'assuré estime possible de conserver à sa charge. Ce type de garantie est réservé aux entreprises réalisant un chiffre d'affaires important.

Exemple : *votre groupe considère qu'il peut supporter jusqu'à 100 000 € d'impayés. Vous souscrivez une garantie excédent de pertes au-delà de 100 000 €. Votre couverture ne joue qu'au-delà des 100 000 €.*

Garanties spécifiques

En parallèle, il existe d'autres couvertures, plus spécifiques, qu'il convient de connaître et d'adapter à ses besoins et sa situation.

Ces garanties vous sont présentées dans le tableau ci-dessous.

Garanties	Conditions
Risque politique	Garantie le plus souvent combinée à celle du risque commercial d'insolvabilité, elle couvre différents risques : <ul style="list-style-type: none">• Réglementaire : protège contre une disposition légale ou réglementaire interdisant à la transaction de se réaliser – notamment le risque d'embargo• Crise financière dans le pays du client qui empêche le règlement, le gouvernement du pays en question ne reconnaissant plus sa dette• Risque sur un acheteur public, qui n'a plus les fonds pour régler
Risque de fabrication	<ul style="list-style-type: none">• Pour les contrats impliquant une longue période de conception ou de fabrication avant la livraison effective des biens ou services : pendant ce délai, il existe un risque que le client se retrouve en difficulté• Garantie importante, notamment dans l'aéronautique et les projets de génie civil
Risque catastrophique	Attaché à l'acte d'exportation visant les conséquences sur le risque de crédit d'événements naturels (cyclones, tremblements de terre, etc.)

Garanties	Conditions
Risques à moyen et long terme	<ul style="list-style-type: none">• Souvent souscrits pour le compte de l'État et généralement garantis dans le cadre de polices individuelles délivrées pour chaque opération• Il s'agit le plus souvent de « grande exportation » et d'opérations d'un montant unitaire élevé
Sociétés immobilières	Existent aussi des polices d'assurance spécialement destinées aux sociétés d'affacturage ou aux sociétés immobilières pratiquant la location aux entreprises

La limite de crédit ou le plafond

Sauf disposition contraire prévue au contrat, tout crédit consenti par votre entreprise dans le cadre d'une police globale à l'un de vos clients doit faire l'objet d'un agrément de votre assureur pour être garanti.

Principe

Les limites de crédit sont délivrées par l'assureur qui procède, à cet effet, à un examen préalable du dossier de risque et rend un arbitrage portant sur le montant requis par l'assuré.

Ces limites sont également appelées « options » ou « agréments ».



Cet arbitrage peut donner lieu à des décisions entièrement positives, vous demandez une couverture pour un encours de 30 K€ et vous l'obtenez ; partiellement positives, vous n'obtenez alors que 20 K€ de couverture ; ou à un refus de risque, l'assureur ne souhaite pas vous couvrir.

Cette limite peut en outre varier à tout moment de la vie du contrat ; la nouvelle limite s'appliquant alors sur le CA des nouvelles commandes à compter de la date de variation de la limite.



En cas de réponse partielle, voire négative, vous pouvez cependant faire appel de cette décision. Il s'agit d'une procédure officielle, dite « procédure d'insistance ». Vous pouvez le faire via l'interface Internet de l'assureur, un centre d'appel, via votre courtier, ou directement auprès de l'assureur. Cette démarche peut être utile et efficace si vous détenez des éléments d'informations sur votre client susceptibles d'influer sur la décision.

S'agissant des limites de crédit d'un faible montant (inférieures à 10 000 €), l'assureur peut accorder à son client l'autorisation de consentir du crédit à ses acheteurs sans son agrément préalable (acheteurs dits « non dénommés »). Le pourcentage de garantie (le montant qui vous sera remboursé en cas d'impayé) sera, dans ce cas, plus faible que celui des clients validés par l'assureur : par exemple, 70 % de la créance seront remboursés contre 90 % pour les créances ayant reçu l'agrément de l'assureur.

Garantie « Top-up cover »

Certains opérateurs acceptent de délivrer une garantie additionnelle dite « Top-up cover » en excédent de la limite de crédit, qu'ils ont eux-mêmes accordée ou accordée par un autre assureur.

Attention : *votre assureur peut avoir introduit, dans les conditions générales de sa police, une clause interdisant à l'assuré insuffisamment garanti d'aller chercher un complément chez un autre assureur si cette capacité est privée. Paradoxalement, il peut être tenu de vous proposer un complément public (CAP), mais interdire un complément privé.*

Ces garanties additionnelles connaissent, avec la crise actuelle, un regain de faveur, notamment avec les dispositifs de garantie complémentaire mis en place par les pouvoirs publics (à travers la Caisse centrale de réassurance) sous le nom de CAP et de CAP +. Chez certains de nos voisins, dont



l'Allemagne, de telles clauses sont jugées anti-concurrentielles et sont donc interdites. En France, elles sont fréquentes, presque toujours dans les polices des trois principaux assureurs, à l'exception de leurs polices internationales multi-pays. Même si un assureur n'a jamais déchu un assuré

de son droit à l'indemnité pour ce motif dans le cas d'un sinistre, il est recommandé de vérifier dans sa police l'existence éventuelle d'une telle clause et, le cas échéant, de demander sa suppression ou une dérogation.

L'indemnisation

Afin de déterminer le montant de votre indemnisation suite à un impayé, vous devez connaître le pourcentage garanti, également appelé « quotité », ainsi que le montant de la franchise.

Quotité garantie

Dans les polices globales, l'assuré conserve, à sa charge, une partie de la perte constatée, en vertu du principe fondamental selon lequel assureur et assuré se trouvent associés dans l'objectif d'éviter les pertes dans l'intérêt des deux parties.



L'assureur, quant à lui, couvre la majeure partie de la perte : c'est la « quotité garantie », qui peut varier dans un même contrat en fonction de la nature des risques, en général de 60 % à 90 %.

Exemple : vous avez un encours de 40 K€ avec un client couvert jusqu'à 30 K€ par votre assureur (limite = 30 K€). Si le pourcentage de garantie est de 90 %, en cas d'impayé, vous serez remboursé de $90 \% \times 30 \text{ K€} = 27 \text{ K€}$.

Dans les contrats en excédent de pertes, c'est la franchise annuelle qui représente la participation de l'assuré, la notion de quotité n'existant pas.

Franchise

La franchise individuelle déduite est comparable à la quotité, sauf que son montant est fixe.

Exemple : *sur chaque sinistre, vous avez une franchise de 5 K€ indépendante du montant de la créance impayée. En cas d'impayé de 15 K€, vous êtes remboursé de 10 K€. Dans certains cas, la franchise s'additionne à la quotité : si franchise = 5 K€ et quotité = 90 %, vous êtes remboursé de 9 K€.*

La franchise individuelle atteinte, ou « clause petit sinistre », concerne, quant à elle, les sinistres inférieurs à un seuil donné ; en dessous, le sinistre n'est pas couvert.

Exemple : *si le seuil est de 10 K€, votre sinistre est de 8 K€, vous n'êtes pas couvert.*

Enfin, avec une franchise annuelle, les indemnités ne sont versées qu'au-delà de celle-ci. Elle est proche de l'excédent de perte, sauf que dans ce cas, la quotité ne s'applique pas.

Exemple : *si la franchise annuelle est égale à 100 K€, l'assuré ne sera couvert qu'au-delà de 100 K€ de sinistre, sachant que la quotité s'applique sur les sinistres qui dépassent la franchise de 100 K€.*

En outre, une disposition des contrats d'assurance crédit – qu'il s'agisse de polices globales ou en excédent de pertes – limite le montant des indemnités susceptibles d'être versées par l'assureur au titre d'un exercice annuel d'assurance. C'est la limite de décaissement. Dans les polices globales, cette limite est fixée à un multiple (20 à 40 fois, en moyenne 25) des primes payées par l'assuré au titre du même exercice. Dans les polices en excédent de pertes, ce montant est fixé forfaitairement à la souscription.

En cas d'impayés

Si l'assuré est confronté à un acheteur qui ne règle pas à l'échéance, il a l'autorisation d'accorder une (ou des) prorogation(s) à son client, dans des limites fixées par le contrat d'assurance crédit (60 jours au maximum). Soit la



police permet de le faire librement, soit l'assuré doit demander l'accord préalable à l'assureur qui peut accepter la prorogation ou la refuser ; l'assuré doit alors arrêter ses livraisons et mettre en œuvre des actions de recouvrement contentieux.

Toute prorogation, au-delà des limites fixées au contrat, doit faire l'objet d'un accord préalable de l'assureur. Le non-paiement à l'échéance qui ne donne pas, ou plus, lieu à prorogation est un impayé caractérisé ; il place l'acheteur en état de manquement, ce qui a pour effet d'exclure de la garantie toute nouvelle opération qui serait traitée avec ce débiteur. Il est donc préférable d'arrêter de livrer le client, et ce, pour deux raisons : les nouvelles livraisons ne sont plus garanties et peuvent mettre en danger les créances précédentes qui étaient couvertes.

L'impayé caractérisé donne ensuite lieu à un contentieux. Si, en dépit des moyens mis en œuvre, la créance demeure partiellement ou totalement impayée, l'assuré bénéficie d'une indemnisation du fait de l'insolvabilité déclarée ou présumée de son client. Le litige commercial est le plus souvent suspensif d'indemnité, l'assureur devant vérifier s'il s'agit d'un litige de bonne foi ou d'une manœuvre dilatoire de la part du débiteur. L'indemnisation est alors effectuée à l'expiration d'un délai variable selon les polices : trois à six mois après la date de la dernière échéance prorogée impayée.

Exemple : *délai de paiement 60 jours, prorogé une fois, 60 + 30 jours = 90 jours. Le délai d'indemnisation de 90 jours est compté à partir du 90^e jour, le délai total est donc de 180 jours.*

L'indemnité versée prend en compte, dans la limite de la garantie accordée par l'assureur, tous les éléments constitutifs de la facture impayée, à l'exclusion des indemnités de retard et des pénalités décomptées par l'assuré, sous déduction de tous les paiements partiels ou produits de la revente de marchandises



qui auraient pu être récupérées. Au montant de la perte indemnisable sont également ajoutés les frais exposés en vue du recouvrement. L'indemnité sera calculée en appliquant au montant total ainsi obtenu la quotité garantie prévue au contrat. Le règlement de l'indemnité a, en outre, pour effet de subroger l'assureur dans tous les droits que détenait l'assuré sur la créance, subrogation qui lui réserve le fruit de toute récupération ultérieure pouvant intervenir.

Les modalités de contrat



La plupart des contrats d'assurance crédit couvrant le risque commercial à court terme sont offerts à la souscription pour une durée de trois ans. Il est possible cependant de trouver des contrats de plus courte durée. Les contrats font l'objet d'une reconduction tacite, sauf volonté de résiliation formulée par l'une ou l'autre partie, sous préavis d'une durée variable selon les compagnies d'assurance (en général, un à deux mois).

Résiliation

Certains événements peuvent entraîner la résiliation des contrats d'assurance crédit, c'est le cas notamment de la cessation d'activité ou de liquidation judiciaire de l'assuré. L'assureur, quant à lui, peut mettre fin à un contrat en cas de non-paiement des primes exigibles. Un point important prévoit aussi que l'assureur peut décider de résilier le contrat à la suite d'un sinistre important, après préavis. Mais, le plus souvent, quand les assureurs utilisent cette clause, c'est pour demander une hausse de tarifs à leur client. Néanmoins, il est à noter que si l'assuré n'accepte pas les nouvelles conditions, il lui sera très difficile de trouver une autre compagnie, notamment parmi les grands acteurs du marché français.

Il est également possible de résilier « pour ordre » un contrat à échéance. Cela consiste à négocier un meilleur contrat avec un autre assureur ou à améliorer les conditions du contrat actuel.



Si vous souhaitez renégocier les termes de votre accord, il vous sera alors nécessaire de passer par cette étape. En effet, lors d'un renouvellement automatique, les conditions sont inchangées ; il en sera de même pour l'assureur qui, en raison de la mauvaise économie du contrat, souhaite durcir les conditions contractuelles.

En tant qu'assuré, votre intérêt est de souscrire un contrat court, car il sera plus compliqué de renégocier les termes d'un contrat de trois ans.

Délégation d'arbitrage

Dans les contrats délivrés à des sociétés dont le chiffre d'affaires est important et qui disposent elles-mêmes de services d'analyses de risques, l'assureur peut, après audit et fixation de règles de souscription des risques adoptées en commun, déléguer à l'assuré tout ou partie de son pouvoir de décision.

En cas de sinistre, un examen approfondi permettant de vérifier que les règles ont bien été respectées sera effectué préalablement à l'indemnisation. Cette délégation est en outre souvent présente sur les contrats d'excédent de pertes, la franchise incitant très fortement l'assuré à bien gérer ses risques.



L'un des intérêts réside dans le fait que la prime est moins élevée et qu'il y a, évidemment, moins de frais d'enquête et de surveillance. Trois seuils sont alors possibles :

- pour une perte inférieure à 10 K€, inutile d'interroger l'assureur ;
- de 10 K€ à 200 K€, le client doit demander l'avis de son assureur (seuil de consultation), mais reste libre de sa décision. En cas de sinistre, il reste couvert, mais peut faire l'objet d'un audit visant à démontrer qu'il avait de bonnes raisons d'accepter le risque ;
- au-delà de 200 K€, une autorisation de l'assureur est nécessaire.

Exemple : *un assureur constate que son client a une excellente équipe de gestion du risque et accepte de le couvrir, et ce, sans le contraindre à l'interroger sur chaque risque et à se soumettre à sa surveillance. L'assuré doit s'engager à faire lui-même les diligences de gestion du risque ou à les sous-traiter auprès d'une société répondant aux critères de professionnalisme requis par l'assureur.*

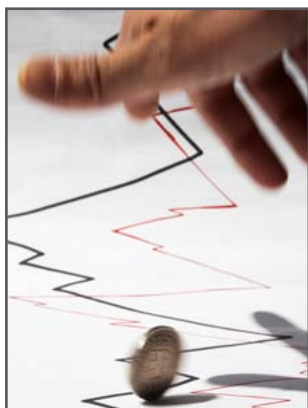
Coûts

Le coût de l'assurance crédit se compose de la prime – exprimée en « pour mille » du CA –, des frais d'enquêtes et d'éventuels coûts administratifs en cas de contentieux.



La tarification d'une police d'assurance implique la fourniture à l'assureur, par l'entreprise – le « proposant » –, d'un certain nombre d'informations variant selon les compagnies et l'importance du CA à assurer. Ces informations portent sur le CA assurable et sa répartition géographique en cas d'export, la composition de la clientèle, la durée des crédits pratiqués, la liste nominative des principaux encours, le régime des pertes des dernières années et la liste nominative des principales pertes. À partir de ces divers éléments, l'assureur pourra arrêter le tarif de sa proposition.

Par ailleurs, la prime est, pour les polices dites globales, matérialisée par un taux pour mille qui s'applique au chiffre d'affaires assurable réalisé mensuellement. Il est rappelé à cet égard que, dans ces polices, la prime rémunère les risques pris globalement et non pas le risque accepté, contrairement aux polices de garantie additionnelle – « Top-up cover » –, où la prime ne rémunère que le risque accepté, comme c'est aussi le cas dans la police en excédent de pertes. De plus, les polices globales prévoient en général un minimum de primes annuel dû, en tout état de cause, par l'assuré, quelle que soit l'évolution de son CA, ainsi qu'un versement de garantie à la signature du contrat, qui est une fraction du minimum de primes. Les polices en excédent de pertes appliquent, quant à elles, une prime exprimée en pour cent du maximum de décaissement prévu par le contrat, au-delà des pertes que l'assuré conserve à sa charge.



En outre, le coût d'une police d'assurance crédit est susceptible de varier au cours de son existence. À chaque échéance ou après un sinistre important, l'assureur peut réviser ses conditions contractuelles en tenant compte des résultats (rapport sinistres/primes). L'assureur procède alors à une augmentation des taux de primes, dès lors que l'équilibre de la police lui paraît compromis. Il peut, dans certains cas, durcir d'autres paramètres, comme le pourcentage garanti ou l'instauration d'une franchise. À l'inverse, l'assureur peut aussi accepter une diminution des taux si les résultats et la police sont favorables. Certaines polices globales comportent, notamment, une clause de bonus-malus. S'agissant d'un contrat signé entre professionnels avertis, l'assurance crédit doit faire l'objet d'un dialogue permanent entre assureur et assuré.

En sus de la prime, l'assuré doit s'acquitter de frais d'enquêtes et de surveillance, fixés par un barème annexé au contrat ou parfois calculés forfaitairement – c'est le cas, notamment, des polices destinées aux petites entreprises –, et qui représentent la participation de l'assuré aux frais d'étude et de surveillance de ses risques par l'assureur. Les frais d'enquêtes, eux, ne sont perçus qu'à l'occasion d'une première demande sur un acheteur, contrairement aux frais de surveillance qui durent aussi longtemps que les agréments. Enfin, la plupart des assureurs facturent un forfait de frais administratifs de faible montant à chaque demande d'intervention contentieuse.

La souscription

Pour souscrire un contrat d'assurance crédit, vous pouvez vous tourner vers trois interlocuteurs : les assureurs, les courtiers ou les sociétés spécialisées dans la gestion de crédit.

Assureurs, courtiers, sociétés de crédit

Il existe, en France, huit sociétés délivrant des contrats d'assurance crédit, avec trois leaders mondiaux occupant une position dominante sur le marché. Ces sociétés pratiquent, presque toutes, la commercialisation directe



et indirecte par l'intermédiaire de courtiers et de quelques sociétés spécialisées dans la gestion de crédit. Cela regroupe, en France, plus d'une centaine d'intermédiaires, qui offrent une prestation spécialisée.

En outre, une entreprise qui souhaite s'assurer – ou changer d'assureur – aura toujours intérêt, directement ou indirectement, à faire jouer la concurrence entre opérateurs et intermédiaires en lançant plusieurs appels d'offres.

Par ailleurs, le rôle d'un courtier consiste à faire jouer la concurrence et à vous conseiller de manière indépendante. À l'écoute du marché et ayant connaissance des capacités d'assurance disponibles, il oriente vers le bon schéma de contrat. Pendant la durée de vie de l'assurance, il offre également une assistance dans la gestion des insurances et des sinistres. Enfin, il anticipe et prépare les renouvellements annuels ou triennaux. Le courtier est, en général, rémunéré par une commission sur la prime versée par l'assureur. Cependant – notamment pour des grands groupes –, la rémunération peut être versée sous forme d'honoraires afin d'éviter tout conflit d'intérêts.

Un ou plusieurs assureurs ?

Depuis quelques années, les grands groupes d'assurance crédit offrent des contrats multi-pays et multi-marchés via des départements et services spécialisés. En effet, après que se soient constitués les grands groupes internationaux d'assurance crédit au cours des années 1990, la dernière décennie a vu émerger de multiples acteurs locaux ainsi que de deuxième rang ayant une ambition internationale. Le concept antérieurement essentiellement européen est ainsi devenu mondial avec, notamment, une croissance importante dans les pays émergents.





Il est donc nécessaire de choisir entre un recours pour tout ou partie de ses besoins à une de ces offres globales et la constitution d'un patchwork d'assureurs. Il n'existe toutefois pas de réponse unique à cette problématique.

Pour arbitrer ce choix, il convient d'abord de s'interroger sur la nature des risques de sa société. En effet, si ces derniers sont concentrés et que les expositions individuelles sont très élevées, celles-ci pourraient dépasser les capacités de l'assureur local.

De même, si la masse et le niveau de risque nécessitent une capacité globale très élevée (maximum de décaissement), celle-ci pourrait bénéficier de la mutualisation du portefeuille.

À l'inverse, si les besoins portent principalement sur des risques régionaux ou locaux très éclatés, l'assureur de proximité pourra être mieux positionné pour appuyer l'entreprise locale ; plusieurs acteurs locaux bénéficient du soutien des administrations publiques de leurs pays et peuvent offrir des conditions attractives.

Aussi, dans l'environnement actuel où les couvertures sont devenues plus volatiles (réductions, résiliations), ne pas dépendre d'un changement de stratégie de couverture de l'assureur constitue un avantage.

Dans un second temps, il est nécessaire d'évaluer les prestations dont chaque filiale de l'entreprise a besoin ; en d'autres termes, le crédit management est-il centralisé ou décentralisé ?

Les prestations locales apportées par les grands assureurs sont hétérogènes ; elles restent encore inégales selon les pays concernés. De même, le niveau du service (exemple : délai de réponse) et les outils offerts (ex. : portail web) par l'assureur local alternatif sont très inégaux selon les pays.

Aussi, si l'une des filiales possède un profil de risque très spécifique ou des besoins exigeant des dispositions contractuelles particulières, l'intégration dans un programme de groupe sera plus difficile.

Ensuite, les besoins en termes de reporting et de « corporate governance » sont aussi un critère d'évaluation. Un programme d'assurance crédit est l'opportunité pour un groupe d'acquérir une visibilité sur les engagements et les risques pris par ses filiales, de mettre en place des procédures de contrôle sur le besoin en fonds de roulement, de développer des « best practices », de consolider et de mesurer les expositions aux risques. Certains programmes globaux permettent de répondre à ce besoin. À l'inverse, des prestataires extérieurs proposent des plateformes de gestion multi-assureurs, facilitant l'intégration d'un patchwork d'assureurs et répondant à ce type de besoins.



Le dernier point, bien sûr, concerne le coût de la prestation. D'une part, votre pouvoir de négociation est renforcé par le volume de capitaux à couvrir et l'enjeu pour l'assureur. D'autre part, la possibilité d'apporter une solution unique constitue un atout pour l'assureur global lors de la signature et, surtout, lors du renouvellement. En effet, la dépendance de l'assuré auprès d'un fournisseur devenu stratégique s'accroît.

Pour aller plus loin

Astuce

Les impayés de faible montant

Les créances impayées de faible montant posent un double problème : le défaut de paiement ne porte pas une grave atteinte à un budget, et le peu d'argent en jeu rend non viable le recours à une société de recouvrement. L'idéal est donc de contacter les mauvais payeurs pour leur proposer un échéancier. En cas de refus, il conviendra de calculer si cela vaut la peine de faire appel à la justice.

Il est également possible de contacter différents huissiers afin de leur demander le prix de leurs prestations. Vous pourrez ensuite comparer cette somme à celle due, en tenant compte du délai nécessaire à la délivrance d'un document légal permettant de saisir la créance sur le compte bancaire de votre débiteur.

Toutefois, si le montant que l'on vous doit n'est pas assez important pour devoir vous attacher les services d'un huissier, il sera difficile de recouvrer votre créance par vous-même. Il vous restera alors la solution de choisir de perdre un peu en récupérant le reste par principe, et cela en démarrant un processus judiciaire. Vous pourrez aussi vous tourner vers une société d'affacturage, dont l'objet est de racheter votre créance pour la réclamer par la suite au débiteur défaillant. Cependant, la plupart de ces entreprises ne travaillent que sur des sommes importantes.

Questions/réponses de pro

Affacturage vs assurance crédit

Quelle est la différence entre l'affacturage et l'assurance crédit ?

 Question de Céline2

Réponse de Darko

L'affacturage présente une offre de services plus étendue que celle de l'assurance crédit, dans le sens où il accompagne l'entreprise dans toutes les étapes de la gestion de ses clients. Il pourra par ailleurs indemniser l'entreprise à 100 % en cas de sinistre, et ce, sans délai.

Chèque impayé et opposition pour perte

J'ai conclu un contrat pour une commande avec deux chèques d'arrhes à la réservation, à débiter à un mois d'intervalle.

La cliente a voulu se rétracter. Je lui ai expliqué qu'elle perdait ses arrhes, comme stipulé sur le bon de commande, mais elle a fait opposition pour perte de ses deux chèques.

J'ai essayé plusieurs fois, à l'amiable (en recommandé), d'obtenir la mainlevée sur l'opposition. Mon assurance a ensuite pris le relais, mais je n'ai eu aucune réponse de l'acheteur.

Que dois-je faire ? Quelle est la bonne procédure ?

Je connais bien la procédure pour un impayé pour non-approvisionnement d'un compte, mais pas pour une opposition pour perte.

💬 Question de Gambades

• Réponse d'URFE1022

Si vous êtes assuré, laissez faire votre compagnie, sinon, il vous faut déposer plainte auprès du procureur après vous être assuré d'avoir respecté la réglementation.

Il y a deux difficultés : démontrer que ce n'est pas une perte avec la conformité de la signature et, surtout, que le délai accordé n'assimile pas votre vente à une vente à crédit, auquel cas, il faut prévoir le délai Schrivener.

Risque commercial d'insolvabilité

Que comprend le risque commercial d'insolvabilité ?

💬 Question de Fakine85

• Réponse d'URFE1022

C'est un terme utilisé par les assureurs-crédit à propos des créances commerciales entre entreprises au niveau de la cote.

Par exemple, l'entreprise X a un risque d'impayés de créances de deux sur une échelle de cinq, mais un risque d'insolvabilité de zéro sur cinq. Concrètement, il peut y avoir des reports, mais pas de facture insolvable.

Les banques et les grandes entreprises demandent à des organismes de cotation ou à leurs propres assureurs de créances ces renseignements.

Exclusions de la garantie

Est-il conseillé/possible de ne pas assurer les clients ne présentant pas de risque ?

 Question d'Isaac

► Réponse d'Élie

Il est toujours possible d'exclure certains clients ou certaines catégories de clients dès lors que le chiffre d'affaires assurable reste suffisant.

Ce point doit faire l'objet d'un véritable dialogue avec votre assureur-crédit.

Assurance crédit et courtier

Est-ce que le fait de passer par un courtier pour souscrire un contrat d'assurance augmente le montant des primes ?

 Question d'Animula

► Réponse d'Association ARC Rachat de Crédits

Ce n'est pas le courtier qui fait le tarif, mais la compagnie qui rétrocède une commission pour le travail réalisé, le conseil et votre défense.

► Réponse de RPS Finances

Le tarif proposé par un courtier sera adapté à votre situation, tandis qu'avec une banque, ce sera un contrat groupé, dont le tarif correspondra à une moyenne des clients types.

En conclusion, dans la majorité des cas, l'offre d'un courtier aura un meilleur rapport prix/prestation.

► Réponse d'ACE Thionville

Passer par un courtier, c'est bénéficier d'un contrat moins cher qu'avec une banque (dans la majorité des cas) et la garantie d'avoir un interlocuteur en cas de problème.

En revanche, les tarifs seront similaires si vous passez par Internet.

► Réponse de Bearn.adour.assurances

La délégation d'assurance de prêts n'est pas toujours moins chère que celle proposée par les établissements bancaires. Chaque projet, en fonction de l'âge des emprunteurs, de leur métier, de leur région, des montants et de la durée des prêts doit faire l'objet d'une étude personnalisée.

Commerce avec des pays instables

Peut-on se garantir contre des pays à risque ou instables politiquement ?

 Question de Mathieu

► Réponse d'Élie

Oui, on peut garantir le risque politique (coup d'État, par exemple), catastrophique et de non-transfert (incapacité d'un État à honorer ses dettes par manque de devises).

Dans quel cas souscrire une assurance crédit ?

Que faire si mon entreprise n'a pas de problème avec les impayés ? Dois-je tout de même souscrire une assurance crédit ?

 Question d'Étienne

► Réponse d'Élie

Même vos clients les plus fiables peuvent être source de pertes inattendues. L'assurance crédit vous protège financièrement contre les imprévus qui peuvent avoir des conséquences sur votre entreprise et vos clients.

S'il vous est donné de contrôler votre propre gestion de crédit, le contrôle des liquidités de vos clients, en revanche, vous échappe. En cas de faillite d'un de leurs clients, eux-mêmes pourraient alors avoir du mal à vous payer. Dès lors, l'assurance crédit vous permettrait de maintenir vos liquidités malgré le non-paiement.

Lexique

Affacturage

Technique financière par laquelle une entreprise cède ses créances commerciales à un prestataire, une société d'affacturage, qui les finance, voire prend en charge leur recouvrement.

Affacturage de balance

Financement du solde de la balance clients, cédé régulièrement (selon un rythme hebdomadaire) à une société d'affacturage.

Agrément

Accord donné par un assureur sur une limite de crédit demandée par l'assuré sur un de ses clients.

Annulation d'encours

Décision par laquelle est signifié à l'assuré que l'encours dont il bénéficie pour un client déterminé est supprimé (sans effet rétroactif).

Arbitrage

Département s'occupant de la sélection et de la surveillance des risques soumis à l'assurance.

Assurance crédit

Garantie des encours clients par une société d'assurance ou un factor, qui indemnise l'assuré en cas de défaillance de son client.

Avenant

Document contractuel et complémentaire à une police dont il modifie ou complète les conditions.

Avenant de décision

Document par lequel l'assuré se voit notifier les décisions de couverture prises pour un risque défini, préalablement demandé.

Besoin en Fonds de Roulement (BFR)

Besoin financier engendré par l'exécution des opérations répétitives qui composent le cycle d'exploitation (achats, ventes, paiement des frais de fonctionnement, etc.) et dont le montant doit être couvert, au moins partiellement, par des ressources stables (fonds de roulement net).

Client dénommé

Client expressément présenté par l'assuré à la compagnie d'assurance crédit, et à propos duquel il sollicite une couverture (encours automatique ou demande de couverture classique).

Client non dénommé

Client couvert sans l'accord préalable de la compagnie d'assurance, aux conditions expressément prévues par la police (en général, pour de faibles montants).

Déclaration de chiffre d'affaires

Déclaration adressée, conformément à la police, par l'assuré à la compagnie d'assurance, et par laquelle il communique le chiffre d'affaires réalisé durant la période convenue contractuellement.

Délai d'indemnisation

Délai mentionné aux conditions particulières donnant droit à une indemnisation.

Dépassement

Couverture à durée limitée (généralement, six mois) accordée pour couvrir une opération déterminée et pour laquelle une limite de crédit à durée indéterminée n'est pas appropriée.

Échéance de facture

Échéance correspondant à la durée de crédit maximum prévue aux conditions particulières.

Encours

Montant d'une créance en cours qui fait l'objet d'un délai de paiement.

Encours client

Total des factures émises et non encaissées, des factures à établir (retard de facturation) et des effets en portefeuille.

Engagements

Montant des factures émises sur un client, échues et/ou non échues, non payées.

Euribor (Euro Interbank offered rate)

Taux de référence pratiqué par les banques sur le marché européen pour rémunérer leurs comptes de dépôt. L'Euribor est, pour une échéance donnée (par exemple : trois mois), le taux moyen auquel un échantillon de grandes banques établies en Europe prêtent en blanc (c'est-à-dire sans que le prêt ne soit gagé par des titres) à d'autres grandes banques.

Factor

Société d'affacturage.

Frais de surveillance

Frais facturés par l'assureur pour la surveillance d'un risque accepté à durée indéterminée.

Indemnité

Montant versé par la compagnie d'assurance crédit à l'assuré suite à l'insolvabilité d'un client couvert par une limite de crédit (agrément).

Insolvabilité présumée

Présomption de la situation d'un client lorsque la créance est restée impayée pendant un certain délai.

Intervention (demande d')

Introduction d'une créance impayée auprès de la compagnie d'assurance.

Limite de crédit

Montant notifié dans l'avenant de décision, à concurrence duquel la compagnie d'assurance s'engage à indemniser l'assuré en cas d'insolvabilité d'un de ses clients, au prorata du pourcentage de couverture prévu dans la police.

Litige

Contestation de l'acheteur concernant l'exécution du contrat. Le litige peut porter sur les conditions de vente, le prix, la quantité ou la qualité des marchandises vendues ou des prestations fournies. Il peut être également d'ordre technique ou administratif. En règle générale, l'indemnisation de l'assureur est suspendue jusqu'à la résolution du litige.

Poste client

Actif répertoriant le chiffre d'affaires par client ainsi que toutes les informations s'y rapportant (créance, impayé, retard, situation de l'entreprise, etc.).

Prorogation d'échéance

Report de l'échéance d'une facture.

Quotité garantie

Pourcentage de la créance ou de la limite de crédit à concurrence duquel la compagnie d'assurance s'engage à indemniser l'assuré.

Refus d'encours

Décision par laquelle il est signifié à l'assuré que l'encours demandé est refusé sur base de l'analyse effectuée. Des codes explicatifs accompagnent généralement la décision.

Scoring

Agrégation d'éléments statistiques permettant de définir en temps réel et par client (ou typologie de clients) son comportement payeur.

Sinistre

Événement défini dans la police donnant droit à indemnité.

Subrogation

Mention précisant, dans un contrat d'affacturage, au client final, qu'il doit régler sa facture non pas à son fournisseur, mais au factor de celui-ci.

TBB (Taux de Base Bancaire)

Taux d'intérêt annuel fixé par une banque.

Titrisation

Technique financière qui permet de transférer une créance comportant un risque à un organisme spécialisé, une société d'affacturage.

Index des questions / réponses et astuces

I. Le recouvrement des créances	15
Le choix d'un huissier de justice	31
Reconnaître une créance irrécouvrable	31
Procédure de recouvrement	32
Dette ancienne	33
Recouvrement de dettes	34
Qui doit payer ?	35
Compte bancaire bloqué	36
Recours des sociétés de recouvrement	36
II. L'affacturage	37
Impayés prévisibles : comment les éviter ?	59
Bien choisir son factor	60
Délai d'un contrat d'affacturage	60
Suivi de gestion	60
Droits de l'affactureur	61
Affacturage et PME	61
Affacturage et SCI	61
Image de l'entreprise	62
Assignation en double paiement	62
Confidentialité de l'affacturage	63
III. Garantir sa créance : l'assurance crédit	64
Les impayés de faible montant	81
Affacturage vs assurance crédit	81
Chèque impayé et opposition pour perte	82
Risque commercial d'insolvabilité	82
Exclusions de la garantie	83
Assurance crédit et courtier	83
Commerce avec des pays instables	84
Dans quel cas souscrire une assurance crédit ?	84

Les professionnels et experts cités dans cet ouvrage

Nos sites permettent aux professionnels et spécialistes de publier et partager leur savoir-faire (réponses aux questions des internautes, astuces, articles...). Une sélection de leurs meilleures contributions a été incluse dans cet ouvrage.

Tous les jours, de nouveaux professionnels s'inscrivent et publient sur nos sites. Faites appel à eux : ces pros savent de quoi ils parlent !

ACE Thionville – Membre pro

Courtage en crédit immobilier, crédit professionnel, rachat de crédit, assurances.

Départements d'intervention : France

Adresse : 15 rue du Mersch, 57 100 Thionville

Téléphone mobile : 06 99 18 10 01

Association ARC Rachat de crédits – Membre pro, expert

Site d'information sur les crédits immobiliers et le rachat de crédits. Analyse et recherche auprès des banques pouvant réaliser votre dossier.

Départements d'intervention : France

Adresse : 9 bis avenue de la République, 74 960 Cran-Gevrier

Téléphone fixe : 04 50 67 03 69

Bearn.landes.adour.assurances – Membre pro

Assureur-conseiller, offre de contrats compétitifs.

Départements d'intervention : 31 | 32 | 33 | 40 | 64 | 65

Adresse : 104 avenue Jean Mermoz, 64 000 Pau

Téléphone fixe : 05 59 62 44 04

Cabinet Merrec – Membre pro

Cabinet de recouvrement de créances civiles et commerciales.

Départements d'intervention : France

Adresse : 98 avenue de la République, 44 600 Saint-Nazaire

Téléphone fixe : 02 49 52 36 46

CollectCash – Membre pro

Cabinet de recouvrement de créances commerciales en France et à l'étranger, sous-traitance totale ou partielle du recouvrement, audit et conseils sur la gestion du poste clients.

Départements d'intervention : France + Export

Adresse : Place de la Gare, BP 10 202, 60 300 Senlis

Téléphone fixe : 03 44 28 93 71

IWYS – Membre pro

Spécialiste de l'affacturage et de l'assurance crédit des entreprises : financement, recouvrement, garantie contre l'insolvabilité, conseils dans la mise en place de garanties contre les impayés.

Départements d'intervention : France + Export

Téléphone mobile : 06 51 78 87 93 / 06 24 43 10 86

RPS Finances – Membre pro

Cabinet de rachat de crédit, financement et conseil patrimoniaux.

Départements d'intervention : 11 | 30 | 34

Adresse : 15 impasse de Perregaux, 34 200 Sète

Téléphone fixe : 09 66 94 49 66

Téléphone mobile : 06 25 94 00 96

Trouver un professionnel près de chez vous

Si vous le souhaitez, nous pouvons vous mettre en relation avec un ou plusieurs professionnels près de chez vous.
Ils vous établiront **gratuitement** un devis :



<http://recouvrement.comprendrechoisir.com/devis/devis-recouvrement>



<http://affacturation.comprendrechoisir.com/devis/devis-affacturation>



<http://assurance-credit.comprendrechoisir.com/devis/devis-assurance-credit>

FIN