



## Bien gérer vos impayés

La gestion de la trésorerie est le cauchemar des dirigeants. Certains clients peu diligents la mettent en péril en réglant leur facture avec des délais prohibitifs. Mesures préventives, démarche de recouvrement, procédures, contentieux, voici un panorama des modes de gestion des impayés.

### Prévoir des clauses contractuelles particulières

Il existe des clauses contractuelles qui vous permettent d'inciter vos clients à vous régler ou à défaut, d'obtenir quelques compensations.

Ces clauses ont pour effet de pénaliser financièrement les mauvais payeurs sur simple mise en demeure.

Il peut s'agir, par exemple, d'une clause d'intérêt conventionnel qui met à la charge du débiteur des intérêts de retard, d'une clause pénale qui prévoit une indemnité forfaitaire ou encore d'une clause de déchéance du terme qui permet de récupérer la totalité des échéances dues.

### Pour les grosses sommes, demandez une caution solidaire

La personne qui est caution s'engage vis-à-vis d'un créancier à le payer au lieu et place du débiteur initial si celui-ci est défaillant. Si la caution est solidaire, le créancier n'aura pas à exercer préalablement des poursuites contre le débiteur avant de se retourner contre la caution.

Cette solution s'applique surtout lors des transactions importantes.

Ces précautions ne suffisent pas toujours et pouvez être confronté à des solutions plus coercitives. Il est toujours délicat de recourir à des procédures contentieuses ; sachez cependant que l'utilisation de procédés amiables suffit en général à déclencher un paiement. Une seule règle prévaut, soyez vigilant et ne laissez pas la situation se dégrader.

### Les relances

Pour être efficaces, les relances doivent être systématisées et procédurées. **1ère étape**, le recouvrement amiable par relance téléphonique. Elle est à réaliser dès le 1er jour de retard. Cet échange avec le client permet, à la fois, de connaître les raisons du non-paiement et de réclamer le règlement.

**2e étape**, la relance par lettre simple au-delà de 10 jours de retard de règlement. Joignez une photocopie de la facture et faites référence à votre conversation téléphonique ; enfin, précisez les démarches que vous entreprendrez à défaut de paiement.

**3e étape**, procédez à une dernière relance écrite avant mise en demeure par lettre recommandée.

### La mise en demeure, un acte engageant

Attention, la mise en demeure a des effets juridiques importants. Dans son contenu, vous sommer votre client de vous payer dans un délai de 8 jours, à défaut de quoi, vous entamerez une procédure judiciaire en vue d'obtenir le paiement majoré des intérêts légaux de retard. Cette lettre doit être envoyée en recommandé avec accusé de réception. Elle doit comprendre certaines mentions comme le terme " mise en demeure ", une sommation de payer avant 8 jours, le montant et la date d'exigibilité de la créance, le fait que le non-paiement fera courir les intérêts légaux et entraînera une action en justice dont les frais seront supportés par le débiteur.

### La sommation par huissier, un acte solennel

La sommation d'huissier n'est pas un acte judiciaire. Elle occasionne des frais, mais elle présente souvent l'avantage d'impressionner les plus récalcitrants.

Enfin, si ces mesures « amiables » se sont avérées sans effet, il vous reste les solutions juridiques comme l'injonction de payer ou le référé provision.

### **L'injonction de payer, une procédure simple**

Vous pouvez l'utiliser pour toutes vos créances contractuelles, quel que soit leur montant. Il vous faut, d'abord, adresser une requête écrite au greffe du tribunal compétent. Cette requête doit préciser votre identité, celle de votre débiteur ainsi que le montant de la somme due. Il vous faut joindre à cet envoi tous les documents justifiant de l'existence de votre créance et de la mise en demeure préalable de votre client.

Si, au vu du dossier, le tribunal décide de vous délivrer une ordonnance d'injonction de payer, vous devrez ensuite la porter à la connaissance de votre débiteur par une signification d'huissier.

Si votre débiteur s'oppose à l'ordonnance (dans un délai d'un mois), un procès est déclenché. Dans le cas contraire, vous demanderez au tribunal de vous délivrer un titre exécutoire, qui vous autorisera à contraindre juridiquement votre débiteur à vous payer.

### **Le référé-provision, une procédure rapide**

Cette procédure peut en effet aboutir dans les 15 jours. Elle impose néanmoins que votre débiteur ne conteste pas l'existence de votre créance ni son montant, mais refuse simplement de la payer.

Concrètement, vous devrez constituer préalablement un dossier à présenter au juge des référés, prouvant l'existence de votre créance et son non-paiement.

Puis, par l'intermédiaire d'un huissier, vous assignerez votre débiteur devant la juridiction compétente. Le juge des référés étudiera alors votre demande puis vous convoquera avec l'autre partie pour entendre vos arguments respectifs. Il peut statuer immédiatement ou mettre l'affaire en délibéré (durée moyenne de 8 jours).

L'ordonnance du juge des référés qui vous accorde une provision est exécutoire de plein droit, c'est-à-dire que vous pouvez la signifier par acte d'huissier sans attendre. Votre créancier doit alors exécuter sa condamnation à payer sous peine de saisies.

Vous l'aurez compris, la gestion des impayés demande à la fois de la rigueur, de l'organisation et de la ténacité. Si pour diverses raisons vous ne souhaitez pas assurer cette tâche en interne, sachez que des professionnels proposent ce genre de service : agence de recouvrement, banques, notamment.