

COMMENT RECOUVRER SES CRÉANCES ?

Épisode
#02

01. Prévenir les impayés

La prévention passe d'abord par la connaissance de son cocontractant. A ce titre, il est important de se renseigner sur le niveau de solvabilité du client avant d'entamer les relations commerciales. Ces informations peuvent être obtenues auprès des banques mais également par le biais d'une compagnie d'assurance, dans le cadre de la souscription d'une assurance-crédit.

Il existe également des plateformes permettant d'avoir accès au rapport de solvabilité d'une entreprise, contre souscription d'un abonnement.

L'avantage de ces outils est que vous serez immédiatement informé en cas de dégradation de la situation financière d'un de vos cocontractants, vous permettant ainsi d'anticiper une éventuelle difficulté de paiement et de mettre en œuvre votre procédure interne de risque d'impayés.

Il est également primordial de communiquer régulièrement avec votre client, la facture impayée pouvant être un simple oubli de sa part. Des échanges réguliers vous permettront également d'être informé en cas de difficulté rencontrée par votre cocontractant.

Lors de l'établissement des factures, il faut à tout prix établir des factures écrites, afin de se ménager la preuve de l'existence de la dette et de son échéance. Il en est de même à propos des éventuelles relances.

Souscrire à une assurance-crédit

Pour beaucoup d'entreprises, le fait de faire face à des factures impayées crée des difficultés financières significatives. L'une des solutions pour éviter ces difficultés est la souscription à une assurance-crédit, afin d'obtenir le remboursement d'une partie de la créance, généralement à hauteur de 60 à 90%. La compagnie d'assurance peut également accompagner l'entreprise en cas de conflit, en payant les frais de procédure.

#02

BIEN RÉDIGER SES CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

02. Bien rédiger ses CGV

Bien rédiger ses conditions générales de vente est crucial car les CGV définissent les termes contractuels, protègent les intérêts de l'entreprise et établissent une base claire pour les relations commerciales, minimisant ainsi les risques et les litiges potentiels.

Plusieurs clauses peuvent être insérées afin de se protéger des impayés :

1- **La clause de réserve de propriété** : elle permet au vendeur de garder la propriété de la chose vendue jusqu'au complet paiement du prix par l'acheteur. En cas d'impayé, le vendeur pourra ainsi solliciter la restitution de son bien.

2- **La clause pénale** : elle permet d'anticiper la mauvaise exécution ou l'exécution fautive du contrat, et prévoit à ce titre le paiement de dommages et intérêts dont le montant est fixé dès la conclusion du contrat. Cette clause a les avantages d'être valable même en l'absence de tout préjudice. En revanche, le juge aura toujours la possibilité d'en modifier le montant, si celui-ci est manifestement excessif ou dérisoire.

3- **La clause résolutoire** : elle permet de résilier automatiquement le contrat en cas de manquement à une obligation contractuelle par l'une des parties. Il est donc possible de prévoir la résolution du contrat en cas de défaut de paiement.

4- **L'exception d'inexécution** : le créancier peut refuser d'exécuter sa prestation tant que celle-ci n'a pas été payée. Il s'agit d'une exception légale, applicable même si le contrat n'y fait pas référence.

5- **Indemnité forfaitaire de recouvrement** : cette indemnité est à mentionner au sein des conditions générales de vente (CGV) et sur la facture. Elle impose à toute entreprise débitrice qui règle une facture en retard de payer à son créancier une indemnité forfaitaire de compensation des frais de recouvrement, d'un montant de 40 €. Cette indemnité n'est applicable qu'entre professionnels.

Enfin, un créancier a toujours la possibilité d'avoir recours à des sûretés, c'est-à-dire des mécanismes permettant de garantir au créancier le recouvrement de sa créance, soit en lui accordant un droit sur un bien du débiteur (on parle alors de sûreté réelle), soit en créant un lien d'engagement du débiteur envers le créancier (on parle alors de sûreté personnelle).

Peuvent être citées au titre des sûretés : le **cautionnement**, le **gage**, le **nantissement**, l'**hypothèque** ...

GUIDE CINETIC RECOUVREMENT

Pourquoi ?

Pour protéger votre entreprise, définir les termes contractuels et minimiser les risques de litiges. Elles peuvent aussi vous aider à éviter les impayés en incluant des clauses essentielles.

#02

Les clauses essentielles :



- Clause de réserve de propriété
- Clause pénale
- Clause résolutoire



En complément :

- Refusez d'exécuter vos prestations tant que le paiement n'a pas été reçu.
- Dissuadez les retards de paiement avec une compensation forfaitaire en cas de paiement tardif.

