

Gérer les risques d'impayés

Négligence ou simple oubli, les entreprises, notamment les plus petites, doivent se prémunir contre les impayés. L'expérience montre qu'il vaut mieux agir en amont par précaution, et traiter rapidement les éventuels retards.

Les entreprises ont encore des progrès à faire en matière de délais de paiement. Selon le cabinet Altares, spécialisé dans l'information économique et auteur d'une étude sur les conditions de paiement des entreprises en France au 1er trimestre 2012, plus des deux tiers d'entre elles ne paient pas leurs factures à l'heure. La moitié des « mauvais payeurs » accuse un retard de 1 à 15 jours, l'autre de 20 à 30 jours, voire plus. Pas étonnant, dans ces conditions, que la trésorerie des petites entreprises se tende.

Première chose à faire, prendre des mesures de prévention pour limiter les risques. Le premier réflexe est de se renseigner sur la fiabilité et la santé financière de ses futurs clients. Auprès du registre des greffes des tribunaux de commerce, par exemple, où l'on aura accès à différentes données sur l'entreprise, son antériorité, ses dirigeants, et parfois ses comptes annuels. Un outil d'autant plus pertinent qu'il fait parfois état d'éventuels défauts de paiement antérieurs.

Autre piste de renseignements potentielle : celle des sites d'informations légales (de type societe.com), qui relaient une partie de ces données. En cas de besoin, on peut aussi faire appel aux sociétés spécialisées dans la collecte des renseignements commerciaux. Elles sont outillées pour diligenter des enquêtes ciblées sur la santé financière des entreprises.

Demander un acompte

A ce stade, et si le client potentiel n'inspire pas confiance, il est possible de demander des garanties supplémentaires : paiement comptant, acompte, clause de réserve de propriété de la marchandise, etc. Demander un acompte est de toute façon recommandé, surtout s'il s'agit d'un nouveau client.

Si, malgré tout, vous êtes confronté à un impayé, le premier réflexe est de réagir sans délai, en envoyant une lettre de relance informant que la facture n'a pas été réglée. Ensuite, il peut être utile de contacter directement le client afin de s'enquérir des raisons de son retard. Vous pourrez alors réagir de façon adaptée, en temporisant quelques jours s'il s'agit d'un oubli, ou en convenant de modalités de remboursement aménagées si le client rencontre des difficultés de trésorerie.

Plusieurs voies de recours

Sans réponse de sa part, il convient alors de lui transmettre une lettre de mise en demeure de payer, soit par recommandé avec avis de réception, soit par voie d'huissier. Ce courrier servira notamment au calcul des intérêts de retard en cas de procédure contentieuse.

Si ces tentatives restent vaines, il reste la possibilité d'engager une action en recouvrement devant les tribunaux. Il faut alors saisir le tribunal pour lui demander d'éditer une injonction de payer, transmise par huissier au domicile du débiteur. Ce dernier peut toutefois la contester, à condition de justifier sa position. Vous pouvez aussi faire délivrer au client une assignation en paiement, l'obligeant à se présenter devant le tribunal afin d'y développer sa défense. Le dernier recours possible, faute de résultat, consiste à poursuivre son client au contentieux, en déléguant le dossier à un cabinet d'avocats d'affaires. Naturellement, ces procédures sont longues, fastidieuses, et comportent une part d'incertitude liée notamment à la solvabilité du débiteur. D'où l'intérêt des mesures préventives...

© Thibault Bertrand - Uni-éditions - Septembre 2012