

L'AVIS DE L'EXPERT

Les règles à appliquer pour éviter les impayés

Mylène Cartier, élue du Conseil régional de l'Ordre des Experts-Comptables de Bourgogne - Franche-Comté et expert-comptable à Gevrey-Chambertin, délivre les bonnes pratiques pour se prémunir des impayés.

■ Règle N° 1 : définir ses conditions générales de vente

Les CGV et la politique de règlement, c'est la base de toute relation commerciale. Les conditions générales de vente vont régir les relations avec vos clients. Il faut donc bien les rédiger, et si possible les faire signer au client, de façon à pouvoir démontrer qu'il en avait bien connaissance. Les CGV permettent de préciser les conditions de paiement et, le cas échéant, le taux d'intérêt des pénalités de retard ou encore le montant de l'indemnité forfaitaire pour les frais de recouvrement. « Je conseille aussi d'intégrer aux CGV des clauses de réserve de propriété, qui permettent aux parties de convenir que le transfert de propriété du bien vendu sera retardé jusqu'au paiement intégral du prix. » De cette façon, tout le monde connaît "les règles du jeu" et l'entrepreneur peut mieux estimer ses besoins en fonds de roulement.

■ Règle n° 2 : choisir ses clients

Toute entreprise nécessite d'attirer des clients. Mais rien ne sert d'accepter de vendre à l'un d'entre eux s'il n'est pas capable d'honorer

le paiement pour le bien (ou la prestation) vendu. « Renseignez-vous sur votre client, sur sa santé financière, sa solvabilité. La première chose à faire consiste à taper son nom sur Google et de vérifier si sa société existe, explique Mylène Cartier. Allez plus loin ensuite en vous renseignant sur Infogreffe ou d'autres sites d'informations commerciales pour visualiser sa situation financière. » Vous pouvez également demander un extrait de Kbis sur lequel sera mentionné si l'entreprise cliente a subi une perte supérieure à la moitié des capitaux propres. « Une sous-capitalisation ne donne en effet pas un bon signe : si cette entreprise fait faillite, elle n'aura pas les moyens d'éponger ses dettes avec le capital social restant. »

■ Règle N° 3 : demander des garanties

« Une pratique courante consiste à demander un acompte, de l'ordre de 30 % en général, sans lequel on n'engage pas de travail. C'est une bonne manière de sécuriser une partie de sa trésorerie, détaille Mylène Cartier. On peut aussi demander des arhes qui, contrairement à l'acompte, ne sont pas restituées si le client se désiste. Il existe aussi le dépôt de garantie, notamment dans le cadre d'une relation commerciale qui doit durer dans le temps. » Se renseigner est particulièrement nécessaire si une grande partie de votre chiffre d'affaires risque de dépendre d'un seul client. L'expert-comptable

“ Renseignez-vous sur votre client, sur sa santé financière, sa solvabilité. ”

conseille surtout de toujours faire signer un devis par une personne habilitée comme le dirigeant : « Il constitue un document contractuel signé par les deux parties qui a valeur d'engagement et de commencement de preuve pour les contrats. » Vous pouvez également faire assurer vos factures ou faire appel à des sociétés d'affacturage qui verseront les liquidités, en contrepartie d'une commission, et se chargeront ensuite de recouvrer le paiement auprès du client.

■ Règle N° 4 : facturer en temps réel

« Quand on livre une marchandise ou une prestation, on émet la facture aussitôt, insiste l'expert-comptable. Je vois beaucoup d'entrepreneurs qui ont la tête dans le guidon et qui ne facturent que deux ou trois mois après le travail effectué ! C'est le meilleur moyen de passer à côté d'un paiement : cela n'envoie pas un signe positif au client qui peut se dire que lui aussi peut prendre son temps pour payer. Et, pire : si ce client a démenagé entre-temps, comment faire pour lui adresser la facture et le relancer ? » Bref, facturez en temps réel !

■ Règle N° 5 : établir un scénario de relance

Rien de pire que d'être mis devant le fait accompli ! Établir un processus de relance client permet à la fois



Mylène Cartier, expert-comptable en Bourgogne Franche-Comté. Photo DR

de vous rappeler au bon souvenir du mauvais payeur et à la fois de préserver la relation commerciale. Car relancer reste une tâche délicate. « Il faut cadencer le scénario à l'avance pour définir sa politique de relance. Je conseille de passer un appel téléphonique, puis d'envoyer un mail, puis une lettre recommandée... de façon à éviter le pire des cas : recourir à une procédure judiciaire, précise Mylène Cartier. L'idée c'est d'établir une procédure qui va crescendo, avec le plus de documents écrits qui pourront vous servir dans le cas d'un contentieux, car les paroles s'envolent ! »

■ Règle N° 6 : veiller à la santé de ses clients

S'il faut se prémunir des impayés en s'assurant de la solvabilité du client en amont, une fois les commandes passées, il faut également

s'intéresser à l'actualité de ce même client. « Il faut se tenir au courant sur sa santé financière et s'assurer qu'il n'est pas en situation de cessation de paiement. Le cas échéant, cela signifie qu'il ne peut plus faire face à ses dettes et doit se déclarer auprès du Tribunal de Commerce. Si vous en avez connaissance, alors vous pourrez déclarer la créance qui vous est due au tribunal, de telle sorte qu'elle soit prise en compte s'il y a un plan de redressement qui vous permettra d'être payé. »

Et si dans le pire des cas, ce client est insolvable, mais que vous aviez bien appliqué tous les conseils cités précédemment, alors vous pouvez toujours prendre en compte dans votre résultat annuel le fait d'avoir perdu une créance et de récupérer ainsi la part de TVA payée dans le cadre de cette vente impayée...

Yann FORAY

L'ÉCONOMIE

C'est tous les **mardis** dans **VOTRE QUOTIDIEN** et sur le **Web**

www.leprogres.fr - www.lejsl.com - www.bienpublic.com

Entreprises Bourse Interview Enjeux Enquête Social