

L'AVIS DE L'EXPERT

Cinq astuces pour optimiser son recouvrement

Sabine Mathieux, avocate en droit des affaires, droit de l'immobilier et bancaire, associée au sein du cabinet UDA (Unité de droit des affaires), à Saint-Étienne, détaille cinq points clés pour optimiser son recouvrement. Découvrez.

« Une entreprise en recouvrement quand elle se retrouve en situation d'impayé face à une entreprise ou un particulier. » Sabine Mathieux, avocate en droit des affaires, indique cinq points, établis de manière chronologique, afin d'optimiser son recouvrement.

■ « En amont, formaliser un écrit »

Formaliser par écrit, en amont de la vente ou de la prestation, est très important : « Un accord écrit de la transaction, un devis, un contrat... Il faut un élément matériel qui prouve que l'on a bien passé commande. Cet écrit permettra de prouver la volonté du client devant la justice. Sans un bon pour accord, comme l'on rencontre parfois dans le secteur du bâtiment, cela engendre un risque de contestation du client. On travaille beaucoup avec les PME de la région, mais aussi des petites entreprises. Et on leur rappelle toujours qu'un écrit avec un bon pour accord signé, c'est primordial. Cela permet de figurer une situation. »



Sabine Mathieux, avocate en droit des affaires, rappelle « qu'un écrit avec un bon pour accord signé, est primordial ». Photo Progrès/Clément GOUTELLE

■ « Identifier le client. »

« Il est important de prendre des renseignements notamment auprès du greffe du Tribunal de commerce pour savoir à qui l'on s'adresse avant de conclure une vente », souligne Sabine Mathieux : « Connaître la taille de l'entreprise, son chiffre d'affaires, son ancienneté permet de réduire les risques d'insolvabilités. 80 % des cas de dépôt de bilan, concernent des entreprises qui ont

moins de deux ans. »

« L'idéal est d'avoir des conditions générales de vente les plus précises possible, acceptées en amont de la vente. »

■ « Prendre des garanties »

« Les conditions générales de vente sont très importantes pour une entreprise. Il faut que les deux parties en aient pris connaissance dès

le départ. » Ces règles vont permettre d'établir le cadre de l'échange commercial : « L'idéal est d'avoir des conditions générales de vente les plus précises possible. Il faut qu'elles soient acceptées en amont de la vente. Elles peuvent par exemple figurer au verso du bon de commande ou du devis. »

Pour les établir, il est important de prendre conseil auprès d'un avocat : « Dans les conditions générales de

vente on peut prévoir des dispositions comme la clause de réserve de propriété, par exemple. Cela permet de différer le transfert de propriété, tant que l'acquisition n'a pas été réglée. Pour certains profils d'entreprises, dans l'immobilier notamment, il est également possible de prévoir un cautionnement. »

■ « Agir vite »

Une fois que le défaut de paiement est constaté, il faut agir vite : « Plus on attend, plus le risque d'impayé est grand. Il ne faut pas laisser courir les délais et procéder à des relances : téléphoniques d'abord, écrites ensuite et enfin envoyer une lettre de mise en demeure avec accusé de réception. Il faut graduer. »

■ « Agir en justice »

Si la lettre de mise en demeure reste sans réponse, l'entreprise doit agir en justice : « Pour qu'un client soit contraint au règlement, il faut une décision de justice. Il est possible d'engager une procédure en urgence par une assignation en référé, devant le tribunal de commerce, en ce qui concerne un litige entre deux entreprises, ou devant le tribunal judiciaire si c'est entre une entreprise et un consommateur. La décision de justice pourra enfin être exécutée par un huissier de justice. »

Propos recueillis par Clément GOUTELLE

L'ÉCONOMIE

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

www.leprogres.fr - www.lejssl.com - www.bienpublic.com

Entreprises Bourse Interview Enjeux Enquête Social