|  |
| --- |
| Réflexion 2 – Réduire les impayés |
| **Durée** : 20’ | *Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni* | **Source** |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document répondez aux questions suivantes :

1. Quels sont les délais maximums de paiement autorisés par la loi ?
2. Quel est l’intérêt d’accorder un escompte aux clients ?
3. Quelles sont les garanties de paiement citées et quelles sont est leurs intérêts ?
4. Comment recouvrer une créance à l’amiable ?

**Doc. Prévenir les impayés**

Les retards de paiement et les impayés des clients peuvent avoir des incidences sérieuses sur la trésorerie de l'entreprise. Il convient donc de tout faire pour les éviter.

**Réduire les délais de paiement.**

La loi permet d’accorder à ses clients 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d’émission de la facture pour qu’ils procèdent au règlement. Un délai déjà très long, qu’il convient, quand c’est possible, de réduire en modifiant les conditions générales de vente et qui, il ne faut pas l’oublier, commence à courir le jour de la facturation. Une facturation qu’il faut donc établir le plus tôt possible. Autre pratique intéressante pour la trésorerie de l’entreprise : inciter les clients à honorer par anticipation les factures en leur accordant un escompte pour tout paiement avant échéance. La mise en place d’une facturation partielle ou la demande de versement d’une avance le jour de la commande peut également être envisagée.

**Exiger des garanties de paiement**

Pour éviter les impayés, il est opportun d’exiger des garanties. Certaines, comme le gage et l’hypothèque, réservent la possibilité de faire saisir l’un des biens mobiliers ou immobiliers du client défaillant pour les faire vendre en remboursement de sa dette. D’autres donnent le droit de conditionner la réalisation de la vente au fait qu’une personne se porte caution pour l’acheteur, c’est-à-dire s'engage à payer sa dette à sa place s’il se trouve dans l’impossibilité de le faire.
Enfin, l’insertion d’une clause de réserve de propriété dans les conditions générales de vente retardera le transfert de propriété du bien au jour du paiement intégral du prix. Ainsi, en cas d'impayé, il sera facile d’en obtenir la restitution.

**Recouvrer à l’amiable ses créances**

Si, malgré toutes les précautions prises, certains clients tardent à honorer leur dette, un certain nombre de démarches peuvent être accomplies avant de recourir à la justice. Tout d’abord, commencer par effectuer des relances téléphoniques fermes et régulières pour montrer au client sa détermination à être payé et à porter l’affaire au contentieux si besoin. Si ces relances restent infructueuses, adresser un ultimatum sous la forme très solennelle d’une mise en demeure, par lettre recommandée avec demande d’avis de réception ou remise par un huissier de justice, peut se révéler efficace.

Et lorsque ces méthodes n’ont pas donné de résultat, reste à recourir à l’injonction de payer. Rapide, simple et peu coûteuse, cette procédure judiciaire permet d’obtenir facilement un titre exécutoire autorisant ensuite à faire procéder, si besoin, à la saisie des biens du débiteur défaillant.

Source : <http://business.lesechos.fr/entrepreneurs/gestion-finance/dossiers/10019683/10019685-prevenir-les-impayes-35881.php>

**Réponses**

1. **Quels sont les délais maximums de paiement autorisés par la loi ?**
2. **Quel est l’intérêt d’accorder un escompte aux clients ?**
3. **Quelles sont les garanties de paiement citées et quelles sont leurs intérêts ?**
4. **Comment recouvrer une créance à l’amiable ?**