



# 10 conseils aux fournisseurs qui veulent être payés le plus vite possible (clients professionnels français)



## **CODINF**

30 avenue Franklin Roosevelt

75 008 Paris

Tél : 01.55.65.04.00

Fax : 01.55.65.10.12

Mail : [codinf@codinf.fr](mailto:codinf@codinf.fr)

N° TVA CEE : FR 17 481 350 700

## Pour être payé tout court

- 1 ☞ identifiez votre client (qui pourrait devenir un débiteur) : personne physique (nom, date et lieu de naissance) ou morale (SIREN et dénomination sociale).
- 2 ☞ vérifiez que votre client aura les moyens de vous payer en faisant faire une enquête de solvabilité.
- 3 ☞ effectuez la prestation en respectant (en nature et en délai) les termes du contrat / devis / offre de prix / commande.
- 4 ☞ assurez-vous, pour le cas où votre client n'aurait pas l'intention de vous payer, que vous pourrez prouver le bien-fondé de votre créance :
  - bon de commande daté, signé + nom et cachet commercial ;
  - preuve de l'exécution de la prestation (bon de livraison, de travaux, de mise en service, etc. daté, signé+ nom et cachet commercial) ;
  - facture correspondant à la prestation commandée et effectuée.

## Pour être payé à bonne date

- 5 ☞ en l'absence de contrat, assurez-vous que vos Conditions Générales de Vente (CGV) :
  - sont connues de votre client au plus tard au moment où il reconnaît l'exécution de la prestation (cf. §4, 2°) ;
  - qu'elles figurent dans un document séparé (daté, signé + cachet commercial) ou qu'un avertissement au recto du bon d'exécution signale la présence de ces CGV au verso ;
  - qu'elles ne sont pas contredites par la commande du client.
- 6 ☞ établissez une facture respectant les obligations légales, en faisant figurer notamment :
  - la dénomination sociale s'il s'agit d'une personne morale (et pas seulement l'enseigne commerciale) ;
  - une date de paiement (nous déconseillons "comptant à réception de facture" car contestable)
  - le taux des pénalités de retard (supplétif = taux de la Banque Centrale Européenne<sup>(1)</sup> + 10 ; minimal = taux légal<sup>(2)</sup> x 3 ; recommandé = 1,5% par mois ou 15% l'an) ;
- 7 ☞ si le montant est très élevé, assurez-vous que le client a bien reçu votre facture et que vous serez bien payé (+ moyen de paiement) à la date prévue.

## Pour réduire le retard de paiement (si le client n'a pas payé à l'échéance)

8 ☞ relancez (en gardant un ton très commercial) votre client dès le lendemain de l'échéance et, si possible, par téléphone (plus efficace en France que la lettre de rappel).

9 ☞ relancez sans relâche, à une cadence rapide et en faisant monter graduellement la pression jusqu'au paiement ou au transfert au contentieux, signalé par une mise en demeure.

## Pour se voir compenser les coûts induits par le retard de paiement

10 ☞ incluez dans vos CGV le mode de calcul des pénalités de retard (cf. § 5) ainsi qu'une clause pénale (en % de la créance et éventuellement un minimum forfaitaire) afin de couvrir vos frais de recouvrement.

**Bruno BLANCHET**  
Crédit manager consultant agréé par l'AFDCC  
[bruno.blanchet@codinf.fr](mailto:bruno.blanchet@codinf.fr)

<sup>(1)</sup> voir taux sur le site <http://www.ecb.int/stats/monetary/rates/html/index.en.html>

<sup>(2)</sup> voir taux sur le site <http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/changes-et-taux/le-taux-de-linteret-legal.html>