



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

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⁽¹⁾ + 10 ; minimal = taux légal⁽²⁾ 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

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

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