

R comme ... Recouvrement

Le recouvrement regroupe l'ensemble des actions qui sont mises en œuvre par une personne morale ou physique pour recouvrer, c'est-à-dire récupérer, les sommes dues par un débiteur.

Dans l'affaire il y a donc a minima deux parties : le créancier qui a émis une facture et le débiteur qui est censé la payer. Une troisième partie peut venir se greffer dans le processus de recouvrement, qui est l'organisme chargé de recouvrer les sommes dues au créancier par le débiteur.

Le recouvrement est donc une procédure assez fréquente pour une entreprise, qu'elle soit d'ailleurs considérée comme la créancière ou la débitrice ...

Le recouvrement pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Dans le cas présent, je ne considérerai que le cas de l'entreprise créancière et qui a affaire à un débiteur qui lui doit une certaine somme d'argent.

Une procédure de recouvrement peut se découper en trois phases :

- le recouvrement commercial
- le recouvrement amiable
- le recouvrement judiciaire

La plupart des entreprises font d'ailleurs du recouvrement commercial sans le savoir puisqu'il s'agit généralement de ce qu'on nomme les « relances ». Ces actions, plus ou moins appuyées, consistent à rappeler au débiteur qu'il a dépassé la date de paiement de sa facture.

Cas pratique

Le recouvrement amiable et le recouvrement judiciaire sont deux actions distinctes mais qui sont liées chronologiquement et même, dans une certaine mesure, techniquement.

Le recouvrement amiable peut parfaitement être exécuté par l'entreprise elle-même. Il consiste en 3 étapes :

ABECEDAIRE PRATIQUE DE L'ENTREPRENEUR

- identifier qui est le débiteur : cela peut paraître étrange mais parfois on ne sait pas réellement qui est le bon interlocuteur, or pour être efficace, il faut savoir qui va payer
- lui faire prendre conscience de ce retard de paiement et valider le fait qu'il n'existe aucun litige avec votre entreprise qui pourrait justifier (ou au moins expliquer) ce retard
- négocier les conditions dans lesquelles le paiement va avoir lieu

Si le débiteur reste sourd à vos demandes ou qu'il ne respecte pas l'échéancier de paiement, il est alors non seulement possible mais conseillé de passer au recouvrement judiciaire.

Cette étape doit être réalisée par un professionnel car elle est assez technique. Vous pouvez donc soit mandater une entreprise spécialisée, soit transmettre tous les éléments à un huissier qui pourra alors demander au juge de prononcer une « injonction de payer ».

Mais attention, obtenir une injonction de payer devant un juge ne signifie pas un règlement automatique de la dette car le débiteur peut contester l'injonction et dans ce cas l'affaire sera renvoyée devant la juridiction compétente ce qui lui permet de gagner du temps ...

Si vous voulez augmenter vos chances de récupérer ce que votre débiteur vous doit il est important de bien documenter votre dossier et démontrer que vous avez tout mis en œuvre pour recouvrer votre dû de manière amiable ; cela prouvera votre bonne foi et la mauvaise foi de votre débiteur.

Alors, comment bien gérer le recouvrement ?

Pour bien gérer un recouvrement il faut savoir anticiper et donc s'y prendre le plus tôt possible. Une astuce pratique consiste à prévenir « amicalement » votre client que sa facture arrive bientôt à échéance. Cela lui rappellera qu'il doit la payer et vous éviter d'attendre un encaissement tardif.

Ensuite, il faut traiter les problèmes quand ils se présentent : il ne faut pas faire traîner les choses au prétexte qu'on connaît le client et qu'il va régler un jour ...

Enfin, si vous le menacez, il faut mettre vos menaces à exécution faute de quoi vous ne serez plus crédible : les menaces qui aboutissent à d'autres menaces sont à proscrire car le client va le comprendre et ne jamais payer ...