

MODULE · VOLUME 30 MIN

3.3

Recouvrement des impayés

Procédure graduée amiable · Recours judiciaire
Cadre légal belge du retard de paiement

COURS

Assurer le Volet Financier

SÉANCE

3 sur 4 — Trésorerie & BFR

FORMATEUR

Alexandre de Beukelaer

1. Introduction et objectifs

2. Le cadre légal belge du retard de paiement

3. La procédure graduée amiable

4. Le recours judiciaire – IPL et procédure ordinaire

5. Impact comptable et fiscal d'un impayé

6. Quatre réflexes de prévention en amont

7. Cas Dewez Chauffage SRL – affaire Belmont 4 524 €

8. Solutions de tous les exercices du chapitre

1. Introduction et objectifs

Un impayé n'est pas qu'une perte sèche : c'est aussi une dégradation directe de la trésorerie qui se répercute en cascade sur le BFR (module 3.1) et sur le plan de trésorerie (module 3.2). Pour une TPE chauffage dont le résultat net oscille typiquement entre 5 et 10 % du chiffre d'affaires, un impayé de 5 000 € HTVA **anéantit la marge nette de 50 000 à 100 000 € de chantiers**. Le recouvrement n'est donc pas une formalité administrative : c'est un acte de gestion structurant.

Le législateur belge a construit un cadre relativement protecteur pour le créancier professionnel : indemnité forfaitaire automatique, intérêts de retard de plein droit, procédure d'injonction de payer simplifiée. Mais ces outils ne s'activent que si **les documents commerciaux sont irréprochables en amont** (cf. modules 1.3 et 2.3).

Objectifs pédagogiques

À l'issue de ce module, vous serez capable de :

- Citer le cadre légal belge applicable au retard de paiement B2B et B2C
- Mettre en œuvre la procédure graduée amiable (rappel, mise en demeure, recommandé)
- Calculer les intérêts de retard et l'indemnité forfaitaire dus sur un impayé
- Distinguer la procédure d'injonction de payer (IPL) de la procédure ordinaire
- Évaluer l'impact comptable et fiscal d'un impayé sur le résultat
- Activer quatre réflexes de prévention pour limiter le risque d'impayé

Pré-requis

Le module 1.3 (documents commerciaux et chaîne contractuelle) est un pré-requis direct : la procédure de recouvrement s'appuie sur des CGV, un devis signé et une facture conforme. Le module 2.3 (sécurisation par le devis) complète l'arsenal contractuel préventif.

2. Le cadre légal belge du retard de paiement

2.1 Distinction B2B et B2C

Le régime applicable aux retards de paiement diffère selon que le client est un professionnel (B2B) ou un consommateur (B2C). Les outils du créancier ne sont pas les mêmes.

Régime	Texte applicable	Spécificités
B2B	Loi du 2 août 2002 sur le retard de paiement (transposition directive 2011/7/UE)	Indemnité forfaitaire 40 € automatique, intérêts de retard de plein droit, délai légal supplétif 30 j
B2C	Code de droit économique, livre VI (clauses abusives) et livre XIX (recouvrement amiable)	Encadrement strict des CGV, plafonnement des indemnités, premier rappel gratuit obligatoire

2.2 Le régime B2B – loi du 2 août 2002 (réformée par la loi du 14 août 2021)

DÉLAIS LÉGAUX B2B

Si le contrat ne prévoit rien, le débiteur professionnel doit payer dans un délai légal supplétif de **30 jours calendrier** à compter de la réception de la facture. Le contrat peut prolonger ce délai jusqu'à un maximum de **60 jours calendrier** (sauf clause manifestement abusive justifiant un délai plus long).

À l'expiration du délai contractuel ou légal, le créancier B2B bénéficie automatiquement et sans mise en demeure préalable :

1. **D'intérêts de retard** au taux légal pour transactions commerciales, publié semestriellement par le SPF Finances (au 1^{er} janvier et au 1^{er} juillet). Indicativement, le taux pour le 1^{er} semestre 2025 se situait autour de 11,5 % annuel.
2. **D'une indemnité forfaitaire de 40 €** pour les frais de recouvrement, cumulable avec les intérêts de retard. Cette indemnité est due par facture impayée.
3. **De la possibilité d'obtenir des indemnités complémentaires** pour les frais réellement engagés au-delà du forfait (honoraires avocat, frais huissier), sous réserve de justification.

Source : Loi du 2 août 2002 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, articles 3 à 6, telle que modifiée par la loi du 14 août 2021 (livre III du Code de droit économique : délai maximum conventionnel 60 jours, taux d'intérêt BCE + 8 points). Texte coordonné disponible sur eJustice.justice.belgium.be.

2.3 Le régime B2C – Code de droit économique livre XIX

Depuis la réforme entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2023, le créancier professionnel qui souhaite recouvrer une dette auprès d'un consommateur doit respecter une procédure encadrée :

- **Premier rappel gratuit obligatoire** avec délai d'au moins 14 jours calendrier (à compter de l'envoi) avant toute mise en demeure assortie de frais.

- **Plafonnement des indemnités** : intérêts de retard au taux légal pour consommateurs (plus bas que B2B), indemnité forfaitaire plafonnée selon barème (typiquement 20 € à 40 € selon le montant de la facture).
- **Information précontractuelle** obligatoire des conditions de paiement et des conséquences du retard sur le devis ou les CGV.

ATTENTION – CLAUSES CGV B2C ABUSIVES

Une clause CGV B2C qui prévoit des intérêts de retard ou des indemnités supérieures aux plafonds légaux est **réputée non écrite** (article VI.83 du CDE). En cas de litige, le juge écarte la clause et applique uniquement le régime légal supplétif. L'effort d'écrire des CGV agressives en B2C est inutile, voire contre-productif.

3. La procédure graduée amiable

Avant toute action judiciaire, la pratique standard est une **procédure graduée en trois ou quatre étapes**, qui résout en moyenne 70 à 85 % des impayés sans recours au tribunal. La gradation joue à la fois sur le ton, le coût et l'engagement juridique.

3.1 Étape 1 — Rappel simple (J + 1 à J + 7 après échéance)

Un rappel simple — mail ou téléphone — envoyé entre 1 et 7 jours après la date d'échéance constatée. Beaucoup d'impayés ne sont pas malveillants : facture égarée, comptable absent, virement programmé tardivement. Un appel cordial règle souvent le problème en 48 heures.

MODÈLE MAIL RAPPEL SIMPLE (B2B)

Objet : Facture n° 2026-XXX du JJ/MM/2026 – rappel

Bonjour,

Sauf erreur de notre part, notre facture n° 2026-XXX d'un montant de XXX € TTC du JJ/MM/2026 reste à ce jour impayée. L'échéance était fixée au JJ/MM/2026.

Pourriez-vous nous indiquer la date prévue de règlement ? En cas de paiement déjà effectué, merci de nous faire parvenir la preuve du virement.

Bien à vous,

[Signature]

3.2 Étape 2 — Mise en demeure simple (J + 14 à J + 21)

Si le rappel reste sans effet, une mise en demeure **par courrier simple ou mail formel** est envoyée environ deux semaines après l'échéance. Elle reprend les références complètes de la créance, mentionne explicitement les intérêts de retard et l'indemnité forfaitaire dus, et fixe un nouveau délai (généralement 8 à 15 jours).

Cette étape n'est pas obligatoire en B2B (les intérêts courent automatiquement) mais elle sert de trace écrite. En B2C, elle est **légalement requise sous forme du premier rappel gratuit** (cf. section 2.3).

3.3 Étape 3 — Mise en demeure par recommandé (J + 30 à J + 45)

Le recommandé avec accusé de réception fait courir le délai de manière formelle et constitue la preuve juridique principale en cas de procédure judiciaire ultérieure.

CONTENU OBLIGATOIRE D'UNE MISE EN DEMEURE PAR RECOMMANDÉ

- Identification complète du créancier et du débiteur
- Référence à la facture (numéro, date, montant TTC)
- Référence à la date d'échéance dépassée
- Montant des intérêts de retard calculés (préciser la base, le taux et la période)
- Montant de l'indemnité forfaitaire de 40 € (régime B2B)
- Délai accordé pour régulariser (8 à 15 j typique)
- Mention explicite que faute de paiement, l'affaire sera portée devant le tribunal compétent

3.4 Étape 4 – Sommation par huissier (optionnelle, J + 60 à J + 90)

Avant d'engager la procédure judiciaire, une sommation par huissier peut être signifiée. Coût indicatif : 80 à 200 € selon le département et la taille de l'acte. Cette étape n'est pas obligatoire mais elle marque un cran supplémentaire de sérieux et déclenche souvent le paiement chez les débiteurs hésitants.

Depuis la réforme du Code judiciaire de 2016, l'huissier peut également mener une **procédure d'injonction de payer simplifiée** pour les créances B2B non contestées : récupération possible **sans intervention du juge** si le débiteur ne fait pas opposition dans le mois.

Procédure dite « PRA » (procédure de recouvrement administratif) introduite par la loi du 19 octobre 2015. Articles 1394/20 à 1394/27 du Code judiciaire.

4. Le recours judiciaire – IPL et procédure ordinaire

4.1 Tribunal compétent

Pour une créance commerciale impayée d'une TPE chauffage, le tribunal compétent est :

- **Tribunal de l'entreprise** (ex-tribunal de commerce) si le débiteur est professionnel (B2B), quel que soit le montant en jeu.
- **Justice de paix** si le débiteur est consommateur (B2C) et le montant inférieur à 5 000 €.
- **Tribunal de première instance** si le débiteur est consommateur et le montant dépasse 5 000 €.

4.2 Injonction de payer (procédure simplifiée B2B)

L'injonction de payer européenne (règlement UE 1896/2006) ou son équivalent belge sont des procédures écrites simplifiées, sans audience, qui aboutissent en quelques semaines si la créance n'est pas contestée. Conditions d'éligibilité :

- Créance certaine, liquide et exigible
- Montant en principal d'au moins quelques centaines d'euros (pas de plancher légal mais procédure peu rentable en dessous)
- Pièces justificatives complètes (facture, devis signé, CGV acceptées, échanges de rappels)

4.3 Procédure ordinaire devant le tribunal de l'entreprise

Si la créance est contestée (qualité des travaux, montant, livraison non conforme), la procédure ordinaire devient nécessaire. Délais typiques : 6 à 18 mois selon l'engorgement du tribunal. Coûts indicatifs :

Poste	Coût indicatif TPE chauffage
Droit de mise au rôle	200 à 500 € selon montant
Honoraires avocat (forfait dossier simple)	1 500 à 3 500 €
Honoraires avocat (dossier contesté)	3 500 à 8 000 €
Huissier (signification + exécution)	300 à 800 €

Une partie de ces frais peut être récupérée auprès du débiteur s'il est condamné (indemnité de procédure barémisée selon le montant en cause). Mais la procédure judiciaire n'est économiquement rentable que pour des créances **supérieures à 2 500 à 3 500 €** et à condition que le débiteur soit solvable.

ATTENTION – LA CONDAMNATION NE FAIT PAS LA SOLVABILITÉ

Obtenir un jugement de condamnation est une étape, pas un encaissement. Si le débiteur est insolvable, en faillite, ou disparu, le jugement reste un papier. **Avant d'engager une procédure judiciaire, vérifier la solvabilité du débiteur** via la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE) et, pour les sociétés, via les comptes annuels déposés à la Banque nationale de Belgique.

5. Impact comptable et fiscal d'un impayé

5.1 Une perte sèche en deux temps

Un impayé définitif impacte le résultat de l'entreprise en deux phases comptables distinctes : d'abord en réduction d'actif (créance non recouvrée), puis en charge exceptionnelle (perte sur créance irrécouvrable).

Phase	Comptabilisation	Effet résultat
1. Constatation du doute	Provision pour dépréciation de créance (classe 409 / 633)	Charge à constituer dès qu'il existe un doute sérieux sur le recouvrement
2. Constatation de la perte	Perte sur créance irrécouvrable (classe 642)	Sortie définitive de l'actif au bilan

5.2 Récupération de la TVA collectée sur impayé

Cas particulier important : la TVA initialement collectée sur la facture impayée peut être récupérée auprès de l'administration fiscale belge sous certaines conditions :

- La créance est **définitivement irrécouvrable** (jugement de faillite, constat d'insolvabilité, abandon de créance formel)
- L'entreprise dépose une demande spécifique (formulaire grilles 62/64 de la déclaration TVA) avec justificatifs
- Une note de crédit n'est **pas** émise (sinon le débiteur serait libéré juridiquement de sa dette)

5.3 Calcul du coût réel d'un impayé

Exemple 1 – Coût économique d'un impayé de 5 000 € HTVA

Une TPE chauffage subit un impayé définitif sur une facture de 5 000 € HTVA, soit 6 050 € TTC. L'entreprise a déjà payé la TVA collectée à l'État et a engagé des coûts matériels et main d'œuvre pour réaliser le chantier.

Poste	Montant
Perte HTVA non encaissée	- 5 000 €
Récupération TVA (après procédure)	+ 1 050 €
Coûts matériel et MO déjà engagés (non récupérables)	- 3 200 €
Frais de procédure (avocat, huissier)	- 800 €
= Perte économique nette	- 7 950 €

Pour une TPE chauffage avec un résultat net de 7 % du CA, cet impayé de 5 000 € HTVA nécessite de réaliser **113 600 € de CA supplémentaire** pour reconstituer la marge nette détruite ($7\,950 \div 0,07$).

ATTENTION – L'EFFET DE LEVIER D'UN IMPAYÉ

Un impayé n'est jamais une perte égale au montant de la facture : c'est une perte qui détruit plusieurs fois sa propre valeur à cause des coûts déjà engagés et de la marge faible du secteur. La **vraie prévention est en amont** (vérification solvabilité, acomptes, CGV), pas en aval.

6. Quatre réflexes de prévention en amont

Le meilleur recouvrement est celui qu'on n'a jamais à faire. Quatre réflexes simples, applicables sans coût supplémentaire significatif, réduisent considérablement le risque d'impayé pour une TPE chauffage.

6.1 Réflexe 1 — Vérifier la solvabilité avant chantier B2B

Pour tout chantier B2B dont le montant dépasse 3 000 € HTVA, consulter **gratuitement la BCE** (Banque-Carrefour des Entreprises) pour vérifier l'existence et le statut de la société, et **la Banque nationale** pour consulter les derniers comptes annuels déposés. Indicateurs d'alerte :

- Société constituée depuis moins de 12 mois sans antécédents
- Capitaux propres négatifs au dernier bilan
- Comptes annuels non déposés au-delà du délai légal (sept mois après clôture)
- Procédure de réorganisation judiciaire en cours

6.2 Réflexe 2 — Acomptes structurés selon module 2.3

Un acompte ne sert pas qu'à financer le BFR : il fait également **preuve d'engagement contractuel** du client et réduit fortement le risque d'impayé final. La structure standard 30 % commande / 40 % démarrage / 30 % réception garantit qu'à la livraison, seuls 30 % du chantier restent à recouvrer (cf. module 2.3).

6.3 Réflexe 3 — CGV protectrices et bien acceptées

Les CGV doivent être **annexées au devis** et explicitement acceptées par le client (signature ou case à cocher en B2C). Elles doivent contenir au minimum :

- Délai de paiement précis (ex. « 30 jours à compter de la date de facture »)
- Mention des intérêts de retard et de l'indemnité forfaitaire (B2B) ou des indemnités plafonnées (B2C)
- Clause attributive de compétence (tribunal du siège du créancier)
- Clause de réserve de propriété sur le matériel jusqu'à paiement intégral

6.4 Réflexe 4 — Procédure interne formalisée

Définir et appliquer mécaniquement la procédure graduée : rappel à J+7, mise en demeure à J+21, recommandé à J+45, sommation huissier à J+75. Une procédure formalisée et systématique **évite le biais relationnel** qui pousse à ne pas relancer un client qu'on connaît bien — biais qui est précisément la cause principale de transformation d'un retard en impayé définitif.

TABLEAU DE BORD RECouvreMENT

Mettre en place un tableau de suivi mensuel (Excel ou logiciel comptable) listant pour chaque facture : numéro, date d'émission, date d'échéance, montant, statut (payé / en cours / retard X jours / mise en demeure / huissier). Revue mensuelle systématique avec déclenchement automatique des étapes selon l'âge du retard.

7. Cas Dewez Chauffage SRL – affaire Belmont 4 524 €

Application du module au cas fil rouge Dewez Chauffage. Thomas Lemaire identifie en examinant les créances clients un impayé significatif chez **Belmont Immobilier SPRL**, syndic d'immeubles bruxellois et client B2B récurrent de David Dewez.

7.1 Faits

Donnée	Valeur
Facture n°	2025-198
Date d'émission	03/10/2025
Date d'échéance contractuelle (CGV à 30 j)	02/11/2025
Date d'analyse Thomas	02/02/2026
Jours de retard à date d'analyse	92 jours
Objet	Remplacement chaudière chaufferie commune immeuble Avenue Louise
Montant HTVA	4 524 €
Montant TTC (TVA 21 %)	5 474 €
Régime juridique applicable	B2B (loi du 14 août 2021, livre III CDE)

7.2 Calcul des intérêts de retard et indemnité forfaitaire

En B2B, dès dépassement de l'échéance, les intérêts courent automatiquement au taux légal pour transactions commerciales (taux directeur BCE + 8 points selon l'article 5 de la loi du 14 août 2021, livre III CDE). Pour les 92 jours de retard, en retenant le taux légal 2026 1^{er} semestre = **12 % annuel** (BCE 4 % + 8 pts, publié par le SPF Finances) :

Intérêts de retard = $4\,524 \times 12\% \times (92 \div 365) = 4\,524 \times 0,12 \times 0,2521 \approx$ **134 €**

Indemnité forfaitaire = **40 €**

Sous-total recouvrement = $4\,524 + 134 + 40 =$ **4 698 € HTVA** recouvrable (l'indemnité forfaitaire et les intérêts ne sont pas soumis à TVA).

*Note : le taux légal pour transactions commerciales est révisé semestriellement par le SPF Finances. Pour 2026 1^{er} semestre (à compter du 1^{er} janvier 2026), le taux est fixé à **12 %**. À consulter à chaque calcul pour la période exacte des faits.*

7.3 Démarches déjà entreprises par David

Thomas découvre en examinant le suivi commercial de David que **aucune action de recouvrement n'a été engagée** sur cet impayé. Pas de rappel mail, pas de mise en demeure, pas de recommandé. Le motif invoqué par David : « Belmont est un client habituel, je ne voulais pas froisser la relation. » Conséquence : à J+92, la créance est toujours intacte et aucun document n'établit formellement le retard.

7.4 Plan de recouvrement proposé

1. **Semaine 1 — Mise en demeure simple par mail** à l'attention du directeur financier de Belmont Immobilier, reprenant les références facture, échéance, et l'arrêté des intérêts et indemnité forfaitaire. Délai de paiement accordé : 8 jours.
2. **Semaine 2 — Appel téléphonique de Thomas** au comptable du syndic pour obtenir une date ferme de virement.
3. **Semaine 3 — Mise en demeure par recommandé avec AR** si pas de paiement reçu. Délai final accordé : 15 jours. Mention explicite du recours judiciaire à défaut.
4. **Semaine 6 — Sommation par huissier** si paiement toujours non reçu. Coût estimé : 150 €.
5. **Semaine 10 — Injonction de payer simplifiée** via avocat. Estimation honoraires forfait : 1 500 €. La créance est non contestée donc la procédure devrait aboutir en 6 à 10 semaines supplémentaires.

7.5 Action préventive sur le portefeuille

Au-delà du cas Belmont, Thomas propose à David de revoir le suivi systématique des créances :

- Mise en place d'un tableau Excel mensuel : chaque facture émise listée avec date d'échéance et statut
- Revue le 5 de chaque mois : déclenchement automatique des rappels selon âge du retard
- Pour les chantiers B2B > 3 000 €, vérification BCE et solvabilité avant signature du devis
- Migration progressive vers la facturation électronique avec module de relance automatique du logiciel comptable

Sur la base d'un taux d'impayé sectoriel typique de 1 à 2 % du CA pour les TPE chauffage, Dewez Chauffage avec un CA 2024 de 180 000 € HTVA aurait dû encaisser un risque latent d'impayé de l'ordre de **1 800 à 3 600 €/an**. L'affaire Belmont à 4 524 € HTVA est donc déjà **2 à 3 fois supérieure au risque attendu**, ce qui confirme l'urgence d'une procédure systématisée.

8. Solutions de tous les exercices du chapitre

Solution exercice 1 – Coût économique d'un impayé de 5 000 € HTVA

Démarche

Perte HTVA non encaissée : – 5 000 €.

Récupération TVA après procédure d'irrécouvrabilité : + 1 050 € ($5\,000 \times 21\%$).

Coûts matériel et MO déjà engagés et non récupérables : – 3 200 € (typique pour un chantier de cette taille avec une marge de 36 % sur le PR).

Frais procédure (avocat + huissier) : – 800 €.

Perte économique nette = – 7 950 €.

Pour reconstituer cette perte avec un résultat net de 7 % du CA, il faut générer $7\,950 \div 0,07 = 113\,600$ € de CA supplémentaire.

Solution exercice 2 – Calcul intérêts + indemnité sur impayé Belmont

Démarche

Principal HTVA : 4 524 €.

Intérêts de retard = $4\,524 \times 12\% \times (92 \div 365) = 134$ €.

Indemnité forfaitaire B2B (loi du 14 août 2021, livre III CDE) : 40 €.

Total à réclamer en mise en demeure = $4\,524 + 134 + 40 = 4\,698$ € recouvrable (les intérêts et l'indemnité forfaitaire ne sont pas soumis à TVA).

Bon réflexe – Procédure interne

Routine recouvrement

Définir une procédure écrite à 4 étapes (rappel J+7 / mise en demeure simple J+21 / recommandé J+45 / huissier J+75) et l'appliquer mécaniquement à toute facture impayée, quel que soit le client. La mécanisation supprime le biais relationnel qui transforme la plupart des retards en impayés définitifs.