

MODULE · SYNTHÈSE

3.3

Recouvrement des impayés

Synthèse · Fiche de révision

Cadre légal B2B et B2C · Procédure graduée · Recours judiciaire

Impact comptable · Coût réel · Prévention

COURS

Assurer le Volet Financier

SÉANCE

3 sur 4 — Trésorerie & BFR

FORMATEUR

Alexandre de Beukelaer

1. Cadre légal – B2B et B2C

RÉGIME B2B (LOI DU 14 AOÛT 2021)

Régime du retard de paiement entre entreprises : intérêts et indemnité courent **automatiquement, sans mise en demeure**, dès l'échéance dépassée (délai supplétif 30 jours, max 60).

Trois droits acquis de plein droit par le créancier B2B dès l'échéance :

- **Intérêts de retard** au taux légal commercial (**taux directeur Banque centrale européenne + 8 points**).
- **Indemnité forfaitaire de 40 €** par facture impayée, cumulable avec les intérêts.
- **Indemnités complémentaires** pour frais réels (avocat, huissier), sur justification.

RÉGIME B2C – CLIENT CONSOMMATEUR (LIVRE XIX, 1^{ER} SEPTEMBRE 2023)

Régime du retard de paiement quand le débiteur est un consommateur : rien ne court automatiquement. Le créancier doit d'abord envoyer un **premier rappel gratuit obligatoire**, puis respecter un **délai minimum de 14 jours calendrier** avant de réclamer le moindre frais.

Différences de fond avec le B2B :

- **Premier rappel gratuit** imposé, puis 14 jours de battement avant toute mise en demeure payante.
- **Intérêts au taux légal consommateur** (plus bas) et **indemnité forfaitaire plafonnée** selon barème.
- **Information précontractuelle** des conditions de paiement (devis / conditions générales de vente).

ATTENTION – CLAUSE ABUSIVE RÉPUTÉE NON ÉCRITE

Une clause B2C qui prévoit des intérêts ou indemnités supérieurs aux plafonds légaux est **réputée non écrite** (article VI.83 du Code de droit économique) : le juge l'écarte et n'applique que le régime légal. Des conditions générales agressives en B2C sont inutiles.

2. Procédure, recours & impact comptable

PROCÉDURE GRADUÉE AMIABLE — À MÉCANISER

Suite d'étapes appliquées **systématiquement à toute facture impayée**, pour résoudre l'impayé sans tribunal et supprimer le biais relationnel : rappel simple (J+7) → mise en demeure (J+21) → recommandé avec accusé de réception (J+45) → sommation huissier (J+75, optionnelle).

INJONCTION DE PAYER — PROCÉDURE SIMPLIFIÉE B2B

Procédure écrite **sans audience** aboutissant vite si la **créance n'est pas contestée**. Conditions : créance **certaine, liquide et exigible** + pièces complètes (facture, devis signé, conditions générales, rappels).

IMPACT COMPTABLE — UNE PERTE EN DEUX TEMPS

Constatation d'une créance qui se dégrade, distincte d'une charge ordinaire car échelonnée : d'abord un doute, puis une perte définitive.

- **Provision pour dépréciation** (classes 409 / 633) : dès un **doute sérieux**, charge prudentielle **réversible**, sans sortir la créance du bilan.
- **Perte sur créance irrécouvrable** (classe 642) : impayé devenu définitif (faillite, insolvabilité) → sortie d'actif, perte actée.

ATTENTION — JUGEMENT ≠ ENCAISSEMENT

Un jugement ne crée pas la solvabilité : débiteur insolvable, en faillite ou disparu = papier sans valeur. **Vérifier la solvabilité AVANT d'agir** (Banque-Carrefour des Entreprises, comptes annuels à la Banque nationale). Taxe sur la valeur ajoutée collectée sur impayé **recupérable** si la créance est définitivement irrécouvrable.

3. Coût réel & prévention

COÛT RÉEL D'UN IMPAYÉ — EFFET DE LEVIER

Un impayé détruit une marge **bien supérieure à son montant** : matériel et main d'œuvre du chantier sont déjà engagés, les frais de procédure s'ajoutent. À 7 % de marge nette, il faut régénérer **~14x son montant en chiffre d'affaires** pour combler le trou — la prévention vaut infiniment mieux que le recouvrement.

Quatre réflexes de prévention en amont, à coût quasi nul :

RÉFLEXE 1 — VÉRIFIER LA SOLVABILITÉ (B2B IMPORTANT)

Avant tout chantier B2B significatif, consulter gratuitement la **Banque-Carrefour des Entreprises** (statut société) et la **Banque nationale** (comptes annuels). Alertes : société récente sans antécédents, capitaux propres négatifs, comptes non déposés, réorganisation judiciaire.

RÉFLEXE 2 — ACOMPTES

Exiger des acomptes structurés : ils financent le besoin en fonds de roulement et font **preuve d'engagement contractuel**, réduisant le solde à recouvrer à la livraison.

RÉFLEXE 3 — CONDITIONS GÉNÉRALES + RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

Annexer au devis des conditions générales explicitement acceptées (délai de paiement, intérêts, indemnité forfaitaire, clause attributive de compétence) avec **clause de réserve de propriété** sur le matériel jusqu'au paiement intégral.

RÉFLEXE 4 — PROCÉDURE DE RELANCE + TABLEAU DE BORD

Appliquer mécaniquement la procédure graduée via un **tableau de bord mensuel** des factures (échéance, montant, statut). La mécanisation **supprime le biais relationnel**, cause principale de transformation d'un retard en impayé définitif.