



Le recouvrement de créances

Tout ce qu'il faut savoir sur le métier du recouvrement



Recolia
Debt recovery

Tél. 03 22 44 67 77
Fax. 03 22 44 22 43
contact@recolia.fr
www.recolia.fr

Amiens
BP 10029
80081 Amiens Cedex 2

Lille
229 Rue Solférino
59000 Lille

Rouen
72 Rue de Lessard
76100 ROUEN

Paris
CS 12053
95926 Roissy CDG Cedex

SOMMAIRE

I - Activité de recouvrement de créances

II - Créances civiles

III - Créances commerciales

VI - Délais de prescription

V - Indemnités légales



I – Le recouvrement de créance

a. Définition

La créance est une dette, c'est-à-dire une somme d'argent due, par un particulier ou une entreprise, à un autre particulier ou une autre entreprise. Cette dette est normale : elle correspond au décalage qui existe entre la réalisation d'une prestation et son paiement. En revanche, lorsque la créance n'est pas payée à sa date d'exigibilité, elle devient un impayé. C'est là qu'intervient la question du recouvrement.

La première étape d'un recouvrement consiste à relancer son débiteur avec des process internes. Courriers, appels, etc...

Si les premières relances n'aboutissent pas à la résolution du contentieux ; celui-ci peut ensuite être traité dans le cadre d'un recouvrement amiable.

Pour cela les entreprises peuvent mandater une société de recouvrement. Si la procédure amiable échoue, il faut alors se tourner vers le recouvrement judiciaire, qui passe par un titre exécutoire et l'intervention d'huissiers.

La procédure de recouvrement par voie judiciaire est le dernier recours possible. Attention toutefois, car ces procédures ont un coût, qu'il faut prendre en compte avant de se lancer dans de telles démarches.



b. La convention de partenariat

Conformément à l'article **Article R124-3** du code de procédure, la contractualisation d'un partenariat entre un créancier et un mandataire est stricte.

La convention de partenariat est le document qui régit et encadre le service de recouvrement de créances entre un mandataire (Société de recouvrement) et son client (Entreprise - Mandant).

Cette convention est un contrat de service, qui détermine les actions réalisées, le cout pour le créancier et les frais optionnels. Y figure également les conditions générales de vente de la société de recouvrement.



c. Le recouvrement amiable

L'existence d'une créance peut traduire de nombreuses situations, mais toutes doivent répondre à certains critères pour rendre celle-ci recouvrable. Et ainsi être traité en recouvrement amiable.

Une créance certaine, liquide et exigible

Recouvrer une créance sous-entend que celle-ci existe. Une créance certaine correspond donc à une dette réelle, il ne doit pas s'agir d'une prestation qui n'a pas eu lieu.

Ainsi, le simple établissement d'un devis ne crée pas une créance, sauf à préciser que le fait d'établir un devis sera facturé en tant que prestation séparée, même si le contrat n'est pas conclu par la suite. Un ordre de réparation, auquel le prestataire ne donne pas suite, ne peut pas non plus attester une créance. En revanche, une facture, suite à une réparation ou à une intervention, peut être qualifiée de certaine.

Exemples : les factures pour les prestations de services (réparation, travaux, etc.) ou les quittances valides de loyers dans le cas de l'occupation d'un local ou d'un lieu

Ensuite, une créance est qualifiée de « liquide » lorsqu'elle est définie dans son montant, c'est-à-dire que ce dernier est connu et déterminé : la somme à recouvrer doit donc être calculée. Réclamer une fourchette de prix « entre 100 € et 200 € » ne peut constituer une créance liquide.

Le montant doit être connu et rappelé sur le document servant de base au recouvrement : une facture, un rôle d'imposition, une contravention, etc.

Enfin, un paiement à la date d'exigibilité constitue un recouvrement normal. Il faut donc attendre que la créance soit exigible avant d'agir.

Cela signifie que la créance est arrivée à échéance, que le terme est à échoir ou échu. Souvent, la créance devient exigible à la date d'émission de facture.

Créancier et débiteur

Le débiteur est lié au créancier du fait de la créance que celui-ci détient à son encontre. La relation entre le créancier et le débiteur peut naître de plusieurs situations.

Normalement, ils sont liés par un contrat ; la signature d'un devis ou d'un ordre de réparation matérialisant l'accord entre les deux parties.

Mais cela peut aussi être le fait de l'État ou naître de la décision d'une autorité publique.

La première cause de la relation entre créancier et débiteur est la conclusion d'un contrat, qui peut être écrit ou oral.

Toutefois, définir au plus précis les termes du contrat facilitera d'autant son exécution et son recouvrement.

Ainsi, il convient de détailler la prestation conclue : liste des matériaux et quantité utilisée pour un chantier, liste des réparations et pièces changées, etc

Ces étapes éviteront les contestations liées à la réalisation même de la prestation. La relation entre le créancier et le débiteur n'a pas vocation à s'éterniser, elle prend fin avec le paiement de la créance.

Lorsque le paiement du débiteur intervient dans les conditions normales (dans sa totalité et à la date d'exigibilité), il s'agit d'un recouvrement normal. À défaut, le créancier devra faire face à un impayé, et un recouvrement amiable, voire contentieux devra être envisagé contre le débiteur.

Impayés

Le paiement des sommes dues constitue les entrées d'argent d'une entreprise. Lorsque des créances ne sont pas recouvrées de façon normale, elles deviennent des impayés. Ces derniers sont alors un risque, car la société doit financer ces retards de paiement par une trésorerie plus importante.

Faire face à des impayés est devenu courant pour les entrepreneurs, et savoir réagir dans cette situation est primordial.

Le recouvrement est qualifié de « normal » dès lors que le paiement intervient dans les conditions prévues au début de la relation créancier/débiteur : paiement à réception de la facture, solde à la réception de la marchandise ou recouvrement à la signature du bon de commande.

En revanche, dès lors que la date d'exigibilité est atteinte, la créance peut être définie comme un impayé. Sont donc qualifiées d'impayées toutes les créances non payées que l'entreprise possède.

Pour les recouvrer, l'entreprise peut avoir recours à différentes procédures :

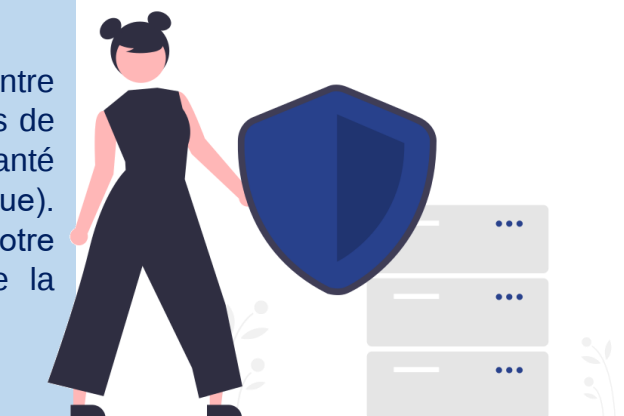
- l'injonction de payer, pour faire reconnaître par décision de justice l'existence de son titre exécutoire ;
- le recouvrement amiable, qui peut permettre la mise en place d'un échéancier ;
- ou le recouvrement contentieux, qui nécessite un titre exécutoire et permet des mesures judiciaires.

À noter : la vente et le paiement sont deux notions différentes. Dès lors que le produit a été livré, ou la prestation rendue, il y a vente, le chiffre d'affaires est comptabilisé.

Le non-paiement n'annule pas le chiffre d'affaires, mais augmente le volume des créances.

VI – L'assurance-crédit

L'assurance-crédit permet de vous prémunir contre l'insolvabilité de vos clients et contre les aléas de la conjoncture (risques extérieurs liés à la santé d'un secteur d'activité ou au contexte économique). En cas d'impayé, l'assureur se substitue à votre client et vous rembourse tout ou partie de la créance non réglée.



Pour ce faire, trois options s'offrent à vous : vous assurer en direct auprès des assureurs, vous garantir via un courtier ou passer par une société spécialisée dans la gestion de crédit. Selon le type de risque auquel votre entreprise est exposée, vous pouvez aussi avoir recours à différentes garanties.

En cas de créance impayée, il est possible soit d'accorder un délai supplémentaire de paiement, soit de cesser les livraisons, soit d'intenter une action contentieuse.



Si, en dépit des moyens mis en œuvre, la créance demeure partiellement ou totalement impayée, l'assuré bénéficie de l'indemnisation du dommage subi du fait de l'insolvabilité déclarée ou présumée de son client. Cette indemnisation sera alors effectuée à l'expiration d'un délai variable selon les polices : au maximum de trois à six mois après la date de la dernière échéance prorogée impayée.

Lorsque votre entreprise est un groupe d'une taille importante avec plusieurs entités ou filiales, de surcroît opérant sur des marchés et localisées dans des pays différents, la question peut se poser de choisir entre un seul assureur ou plusieurs.

Enfin, dans les contrats délivrés à des sociétés dont le chiffre d'affaires est important et qui disposent elles-mêmes de services d'analyses de risques, l'assureur peut déléguer à l'assuré tout ou partie de son pouvoir de décision. L'un des intérêts de cette délégation est que la prime est moins élevée et qu'il y a, évidemment, moins de frais d'enquête et de surveillance.



Besoin d'informations complémentaires ou de conseil ? N'hésitez pas à contacter nos services :

03 22 44 67 77



Recolia

Recouvrement

Tél. 03 22 44 67 77

Fax. 03 22 44 22 43

contact@recolia.fr

www.recolia.fr

340 057 7002 00029

Amiens

BP 10029

80081 Amiens Cedex 2

Lille

229 Rue Solférino

59000 Lille

Rouen

72 Rue de Lessard

76100 ROUEN

Paris

CS 12053

95926 Roissy CDG Cedex