

Les magazines : [Capital](#)

[Management](#)

[Se connecter](#)

[Devenir membre](#)

Retrouvez Capital sur [f](#) [t](#) [s](#)



Rechercher

tout le site ▼

So

**0,99€**  
l'ordre de bourse

**\*BINCK.FR** 1000€ DE FRAIS DE COURTAJE OFFERTS JUSQU'À LA FIN DE L'ANNÉE  
J'OUVRE UN COMPTE AVANT LE 31 OCTOBRE  
VOIR CONDITIONS SUR BINCK.FR

Bourse	Stats éco	Finances perso	Immobilier	Carrière & Management	Retraite	Enquêtes	Art de vivre	Premium
--------	-----------	----------------	------------	-----------------------	----------	----------	--------------	---------

Capital.fr [Carrière & Management](#) [Conseils](#) [Guide du manager](#) [Jean-François Mallozzi](#) [Faites plier les mauvais payeurs tout en douceur](#)

## Faites plier les mauvais payeurs tout en douceur

Sourcé : Management

17/10/2011 à 12:46 / Mis à jour le 17/10/2011 à 13:17

[Partagez](#)

### Votre client se fait tirer l'oreille pour régler sa facture ? Un minimum de méthode et d'entêtement permet de plus souvent d'éviter une procédure en justice.

Paiera, paiera pas ? En Europe, 98% des entreprises seraient victimes de retards de paiement (selon une enquête réalisée par le Centre de recherche de l'université de Leeds, au Royaume-Uni). Les conséquences peuvent se révéler graves : une faillite sur quatre est causée par des factures impayées. En France, le portrait-robot du mauvais payeur est connu : il s'agit d'une PME réalisant moins de 5 millions d'euros de chiffre d'affaires, située en Ile-de-France et opérant dans les secteurs du BTP, du commerce de bouche ou de l'hôtellerie-restauration.

Rares sont les entreprises qui disposent d'un «CREDIT manager» à temps plein pour garantir le bon recouvrement des factures. Échaudées par la durée et le coût d'une procédure en justice, elles renoncent parfois purement et simplement à leur argent, mettant ainsi leur existence même en danger. Elles ignorent souvent qu'il existe d'autres solutions pour faire plier les indélébiles.


### N'attendez pas les premiers signes de retard pour agir

Trente jours : c'est le délai fixé par la loi de modernisation de l'économie pour le paiement d'une marchandise ou d'une prestation de service. S'il est possible de convenir contractuellement d'une autre durée, celle-ci ne peut toutefois pas excéder soixante jours à compter de l'émission de la facture. Mais n'attendez pas la date butoir pour relancer votre client.

Assurez-vous très tôt que votre facture a bien été reçue, qu'elle est en cours de traitement par le service compétent et qu'aucun aléa ne risque de bloquer le paiement. Vous pouvez envoyer un courrier de rappel une semaine avant l'échéance : mieux vaut prévenir que guérir. Et ne manquez jamais une occasion de vous renseigner sur le mode de fonctionnement en vigueur chez votre client : qui est décisionnaire en matière de paiement, qui exécute, qui signe les chèques... En cas de pépin, vous gagnerez ainsi un temps précieux.

Si vous n'avez pas de traces du versement à la date prévue, inutile d'envoyer des relances érites. Débranchez plutôt votre téléphone et interrogez votre client. De façon amicale dans un premier temps : «Nous n'avons pas reçu votre règlement, que se passe-t-il ?» S'il s'engage sur un nouveau délai, exigez tout de même une trace érite ou résumez les termes de cet accord dans un courrier électronique adressé avec accusé de réception à votre débiteur. Si vous êtes confronté à plusieurs retardataires, ne vous contentez pas seulement sur les gros montants : cumulées, les petites factures peuvent peser lourd. Partagez alors le travail de relance avec un collègue.

1 | 2 | 3 |

 **Jean-François Mallozzi** Directeur du 2R Conseil (recouvrement et conseil)  
Après 25 ans dans le Credit Management au sein de groupes internationaux à vocation informatique, cet expert a créé son propre cabinet de conseil en recouvrement en 2004. Il propose une panoplie d'outils de prévention et de prévention, à l'attention des TPE, PME-PMI et des grands comptes.  
[➤ Tous les conseils de cet expert](#)

© Management

### L'info Carrière & Management

10:54 L'emploi des cadres résiste... pour le moment

18/10/2011 Victime de harcèlement, puis-je faire requerrier ma démission en lienlement ?

18/10/2011 Diplômés étrangers : la circulaire Guéant irrite les Grandes écoles

18/10/2011 Plus de 30.000 postes de fonctionnaires supprimés en 2012

18/10/2011 "On attaque votre marque sur les réseaux sociaux ? Faites-vous entendre !"

[➤ Toute l'info Carrière & Management](#) [1/4](#)

publié

 **Lionel Pereira** Très belle application mobile. Ergonomie originale et intuitive, fonctionnalités efficaces... que demander de mieux :-)!  
25 novembre, 17:23 · J'aime · [1](#) personne

**ING DIRECT**

### L'emploi des cadres résiste... pour le moment

2011 devrait être un bon millésime pour l'emploi des cadres. Mais, avec le ralentissement de la...

[➤ Toutes les actualités Carrière & Management](#)

CAPITAL MANAGEMENT HORS-SERIE

Le magazine en kiosque  
OCTOBRE n°241  
[➤ Sommaire](#)

S'abonner



OFFRE SPECIALE D'ABONNEMENT