

Se faire payer

un acte de management !



12

Comme nous l'avons expliqué dans les articles précédents du Magazine Non-Stop, nous avons examiné – avec un œil critique – les procédures de recouvrement de vos factures.

1. se faire payer sans recourir au tribunal (cf Non-Stop, n°3/2021).
2. se faire payer en saisissant le tribunal, sans avocat ni huissier (cf Non Stop, n°4/2021)
3. se faire payer en confiant les procédures à un avocat.

Pour chacune de ces procédures, nous apprécions les points forts et les points faibles et l'opportunité de recourir à l'une ou l'autre de celles-ci.

Troisième partie : Se faire payer - efficacement - avec l'aide d'un avocat et de l'UPTR

Sans faire un cours digne d'une grande école de commerce, rappe-

lons-nous les leviers fondamentaux qui permettent de guider votre entreprise et de traverser les crises.

J'en retiens cinq :

1. Soigner ses clients. Pratiquer « l'orientation client », ou « Retirer des épines des pieds des clients ! »
2. Soigner son équipe, sa tribu. La faire grandir et ne lui confier que des tâches intéressantes ou « avec une vraie plus-value ».
3. Se spécialiser ou avoir une activité préférentielle dans laquelle on excelle
4. Utiliser toutes les ressources de l'intelligence artificielle et d'Internet
5. N'avoir qu'un seul tableau de bord significatif : le cash. « Cash is king ! »

Aujourd'hui, il faut ajouter à ces 5 principes: « le respect de la planète » par la compréhension du « Système-Terre » et de la « double

contrainte carbone » : déplétion des énergies et risques environnementaux.

Faisons le lien avec le paiement de vos factures :

- Soignez vos clients pour être bien payé : des prix clairs et des prestations sans faille. Des réponses rapides aux plaintes ou demandes diverses. Des documents de transport et des conditions générales impeccables. Du rythme dans le suivi des impayés.
- Soignez vos équipes : faites grandir les talents. Confiez des tâches intéressantes et responsabilisantes. Ne vous perdez pas dans de « l'administratif chronophage ».
- Ayez une spécialisation pour affirmer clairement vos compétences et justifier vos prix.
- Utilisez toutes les ressources informatiques et d'Internet : utilisez des plateformes sécurisées, bannissez le papier, les copies laborieuses ou les courriers recommandés.
- Le cash : faites « rentrer l'argent » au plus vite et raccourcissez votre DSO (*Days Sales Outstanding*) ou « délai moyen de paiement des clients ».

Comment un avocat peut-il vous aider dans ce domaine ?

Tout d'abord, tordons le cou à quelques vilains canards : « un avocat : c'est long, c'est cher, c'est obscur ! ».

Cette affirmation est toujours d'actualité pour certains cabinets d'avocats « old fashioned » et qui

ne comprennent pas ce qui a profondément changé et qui change encore. Il est vrai que, pendant des années, la profession n'a brillé ni par son faible coût, ni par sa transparence, ni par sa rapidité.

Les temps changent. Un cabinet d'avocats est une entreprise comme une autre : il doit s'engager sur des prix, des délais et des résultats.

La spécialisation, les bonnes pratiques de management, les outils informatiques performants permettent de transformer le « *long, cher, obscur* » en « *rapide, gratuit – ou presque – et transparent* ».

Un autre préjugé : « *La justice est fastidieuse et inaccessible* ».

Gardons à l'esprit que les Tribunaux de l'Entreprise, anciennement dénommés « Tribunaux de Commerce », sont des alliés des créanciers. Ces tribunaux sont composés notamment de « *juges consulaires* » c'est-à-dire de commerçants, de chefs d'entreprises – femmes et hommes – qui connaissent la vie des affaires – comme vous – et notamment, le droit du transport. Ils n'aiment pas les impayés ni les « mauvais prétextes dilatoires ».

Gardons également à l'esprit que la Loi regorge de dispositions qui permettent le traitement des affaires en quelques minutes et qui font supporter tous les coûts de la procédure au débiteur qui ne vous paye pas.

À titre d'exemple, l'Article 735 du code judiciaire réserve les affaires, à l'audience d'introduction, c'est-à-dire dès qu'elles arrivent devant le tribunal, en « *débats succincts* », notamment « *aux créances non contestées* ».

Cela signifie en réalité, « *aux créances non raisonnablement contestables* ». Les temps de plaidoiries sont de trois à quatre minutes maximum par avocat !

Mettons tout cela en musique à partir de l'émission de vos factures :

En interne :

Une fois votre facture émise par votre programme de comptabilité, vous allez suivre votre « balance âgée » et adresser vos rappels.

Aujourd'hui, cette phase peut être entièrement automatisée et pourrait être la suivante :

- émission de la facture avec échéance à 30 jours,
- avertissement automatique du paiement trois jours avant l'échéance par SMS, par exemple,
- rappel de paiement automatique cinq jours après l'échéance, par e-mail,
- second rappel de paiement automatique après 15 jours, par e-mail,
- mise en demeure automatique 15 jours plus tard par e-mail.

En externe :

Si après cette phase de suivi de vos factures en interne, vous n'êtes toujours pas payés, la suite ne relève plus de votre métier – mais d'un autre professionnel – et le processus devient le suivant :

- transmission de factures impayées à votre avocat sur une plate-forme informatisée,
- envoi d'une mise en demeure le jour-même avec majoration des intérêts contractuels (10 % par an) et de l'indemnité de 10 % du montant de la facture (clause pénale contractuelle),
- analyse des réactions éventuelles et réponse circonstanciée par l'avocat,
- après 10 jours, autorisation donnée à l'avocat de poursuivre la procédure devant le tribunal de l'entreprise et citation d'huissier automatique,
- analyse des réactions éventuelles et réponse circonstanciée par l'avocat,
- 10 jours ouvrables plus tard, comparution à l'audience du

tribunal fixée par l'huissier,

- analyse des réactions éventuelles et réponse circonstanciée par l'avocat,
- comparution à l'audience d'introduction en débats succincts et obtention d'un jugement condamnant le débiteur à toutes les sommes demandées sur production d'un dossier,
- exécution (signification et saisies, appel au cautionnement)

A toutes les étapes : dialogue avec le débiteur pour trouver une solution amiable dans votre intérêt financier.

Quels sont les coûts d'une telle procédure et qui doit en faire l'avance ?

Distinguons les frais d'huissier et les honoraires de l'avocat :

- Une citation d'huissier coûte environ 165 € hors TVA que vous devez payer sur facture de l'huissier,
- les honoraires de l'avocat peuvent être constitués des intérêts, des majorations de la facture (la clause pénale) de 10 % et d'une « indemnité de procédure » qui est une somme fixée par la loi, mise à charge du débiteur par le Tribunal. Cette indemnité varie selon le montant réclamé.

Prenons un exemple chiffré d'une facture de 1.000 € tvac, venue à échéance il y a 6 mois.

A l'audience introduction, l'avocat réclamera du tribunal une condamnation au paiement des sommes suivantes :

- facture : 1.000 €
- intérêts : 50 € (6 mois, 10 % /An)
- clause pénale : 100 € (10%)
- citation : 165 € htva
- indemnité de procédure : 260 € (minimum selon la loi)
- Total : 1.575 €

Vous constaterez que 15 jours à peine après avoir confié le dossier à

Avantages et inconvénients du système :

Les plus	
+	Vous pouvez choisir d'automatiser entièrement vos processus de relance interne avec une plateforme internet appropriée.
+	Les plates-formes Internet de recouvrement - synchronisées avec votre comptabilité - permettent de transmettre vos factures impayées à un cabinet d'avocats sans formalité ni encodage chronophage. La communication est centralisée sur la plateforme.
+	L'UPTR peut encoder vos factures et dossiers à votre place.
+	Vous êtes accompagnés par des spécialistes du droit des transports.
+	Les honoraires des avocats sont payés par les débiteurs.
+	Si seul le montant de vos factures est récupéré, les honoraires des avocats sont compris entre 2 % et 10 % de la somme récupérée.
+	Les honoraires d'avocat sont symboliques (49 € htva) en cas de faillite ou de non récupération de vos factures.
+	Vous disposez d'un jugement permettant de faire appel au cautionnement du transporteur.
+	Pas de « provisions », pas de « fees », pas d'acomptes... seul le résultat compte.
+	En agissant rapidement vous limitez les risques de faillite de vos clients.
+	Vous montrez à vos clients que « vous ne vous laissez pas faire » et vous les « éduquer » pour l'avenir.
+	Vous réduisez votre RSO et augmentez votre trésorerie.
+	Vous libérez du temps de travail pour votre personnel qui peut se concentrer sur son vrai métier : le transport et la logistique.
Les moins	
-	Les frais d'huissier sont perdus en cas d'insolvabilité
-	L'encodage des factures sur une plateforme peut prendre du temps si vous ne disposez pas d'une comptabilité synchronisée.
-	Les frais - uniques - de synchronisation d'une plateforme de suivi de factures coûtent environ 1.500 € htva
-	Le suivi des factures « en interne » - facultatif - par un avocat coûte 600 € htva par mois.

14

vos factures, votre avocat, votre client qui devait 1.000 €, doit à présent 1.575 €.

Après récupération, vous êtes payés de votre facture et des frais d'huissier que vous avez avancés, tandis que l'avocat est payé par votre client débiteur de : 50 + 100 + 260 € : 410 €.

Cet exemple est très courant et se rencontre quotidiennement en justice.

Au final, l'intervention de l'avocat est neutre. Elle ne vous coûte rien, puisque tous les frais sont répercutés sur le débiteur mauvais payeur.

Il existe, bien entendu, plusieurs cas de figure qui vont du paiement intégral après mise en demeure de l'avocat, à la faillite du débiteur,

c'est-à-dire à l'absence de tout recouvrement, en passant par un paiement partiel ou un paiement du seul principal, de 1.000 € dans notre exemple.

Les deux cabinets d'avocats en recouvrement de créance, partenaires de l'UPTR, PARALLAXE (FR) et INTOLAW (NL) pratiquent les honoraires suivants :

Il n'existe que 3 cas de figure :

- honoraires = tout ce qui est récupéré en plus de la facture (APRES récupération),
- ou honoraires = de 10 % à 2 % du montant de la facture, si récupération de la seule facture,
- ou honoraires = 49 € htva forfaitaires si pas de récupération.

Résumé des 3 articles :

Nous vous avons proposé 3 méthodes de recouvrement de factures. Vous aurez compris que se faire payer est un métier. Si vous disposez d'un personnel administratif instruit et compétent, vous pouvez vous en charger seul. Dans le cas contraire, « externalisez » ce métier.

L'UPTR peut vous conseiller et vous aider efficacement.

François Boden
Jeroen Vande Sijpe

fb@parallaxe-avocats.be
Tél : 04/342.30.06