



**LA BOÎTE JURIDIQUE**

Le partenaire d'affaires des PME

CHRONIQUE COMMANDITÉE

RECOUVREMENT DES COMPTES À RECEVOIR

# AGIR DE FAÇON PROACTIVE PEUT ÉVITER BIEN DES PROBLÈMES

**La gestion des comptes à recevoir est une fonction essentielle dans toute entreprise. En négliger l'importance peut entraîner des conséquences graves sur ses finances.**

Toute entreprise doit posséder un bon système de gestion de suivi des comptes à recevoir. Au-delà de celui-ci, l'adoption de bonnes pratiques peut faciliter le recouvrement des sommes dues et minimiser les risques qu'elles se transforment en mauvaises créances.

Parmi les meilleures pratiques, l'entente avec votre client se doit d'être claire et écrite. Qu'il s'agisse d'un contrat ou d'un bon de travail, toutes les modalités relatives au travail à exécuter ou le produit à livrer, au coût, au paiement et aux intérêts à verser en cas de retard du paiement devraient y être détaillées et le document devrait être signé par le client.

S'il y a recours devant les tribunaux, le document signé par les parties pourra servir de preuve quant aux

modalités de l'entente intervenue, ce qui est parfois plus difficile à démontrer dans le cas d'une entente verbale.

« Il faut pouvoir démontrer que le client a compris les modalités de l'entente et les a acceptées. Ce n'est toutefois pas nécessairement le cas lorsque ces modalités sont uniquement indiquées au bas d'une facture, car elles n'ont pas nécessairement reçu l'acceptation de votre client », précise M<sup>e</sup> Robichaud.

## **Facture**

Une fois les travaux exécutés ou le produit livré, il est important de faire parvenir votre facture au client sans tarder. Elle doit contenir les informations de l'entente intervenue avec le client.

« Le retard à envoyer la facture peut laisser croire à votre client que vous n'attachez pas d'importance au délai de paiement et, par conséquent, il ne sera pas pressé de vous payer », cite en exemple M<sup>e</sup> Robichaud.

En principe, votre client devrait vous faire parvenir son paiement dans les délais prescrits. En pratique, les entreprises exigent généralement que leurs comptes soient payés dans les 30 jours suivant l'émission de la facture, mais le paiement ne se fait pas toujours dans ce délai. Dans de tels cas, une bonne pratique consiste à envoyer un état de compte ou un avis de rappel dès l'échéance.

Vous pouvez aussi y inscrire une note bien en vue précisant que ce compte est en souffrance et qu'il serait de mise de l'acquitter pour éviter des frais de retard.

## **Mise en demeure**

Ces démarches sont demeurées vaines? Bien que le désir soit de préserver la relation avec le client, il arrive qu'il soit nécessaire d'envoyer une mise en demeure quand l'approche douce ne fonctionne pas. Beaucoup plus formelle, celle-ci signifie à votre client que des procédures judiciaires pourraient être entreprises ou que son

PROTÉGER

AGIR

CONTRÔLER

ÉVOLUER

## LE PARTENAIRE D'AFFAIRES DES PME

819.778.8809  
[www.laboitejuridique.ca](http://www.laboitejuridique.ca)

crédit pourrait en être affecté s'il n'acquitte pas son compte.

Il est préférable d'en confier la rédaction à une avocate ou un avocat si ce n'est que pour démontrer le sérieux de vos intentions et votre ferme volonté de récupérer votre dû.

### Vos recours

Toujours pas de paiement? Parmi les options, deux choix évidents s'offrent à vous : un premier de nature non judiciaire et un second qui requiert le recours aux tribunaux.

L'approche informelle ou non judiciaire consiste à faire appel à une agence de recouvrement. La Loi sur le recouvrement de certaines créances régit la relation entre l'agence, les consommateurs et les clients et c'est l'Office de la protection du consommateur qui en assure le respect.

« Avant de signer un contrat avec une agence, il est cependant important de bien s'informer et même de le faire réviser par une avocate ou un avocat. Il y a des limites à ce qu'une agence de recouvrement peut faire avec un débiteur et les frais peuvent être importants », indique M<sup>e</sup> Robichaud.

En raison des frais de recouvrement exigés, il est généralement plus avantageux de retenir leurs services lorsque les comptes en souffrance sont inférieurs à 2000\$.

Lorsque la nature de la créance justifie de recourir aux tribunaux, il vous est possible de vous adresser aux tribunaux de droit commun, lequel sera fonction du montant à recouvrer. Une avocate ou un avocat peut certainement vous assister à travers le processus, et ce, même si elle ou il ne vous représente pas devant le tribunal, comme dans le cas de la Cour des petites créances.

La Division des petites créances pourra entendre votre cause si la somme en jeu est de 15 000\$ ou moins et si votre entreprise compte 10 personnes ou moins. Autrement, dans le cas d'une société par actions, il sera nécessaire de retenir les services d'une avocate ou d'un avocat pour vous représenter.

## BOÎTE CONSEIL DES EXPERTS EN DROIT DES AFFAIRES

**En matière de recouvrement de comptes à recevoir, la communication joue un rôle essentiel. Un compte impayé n'est pas nécessairement synonyme de mauvaise volonté de la part de votre client.**

**Plusieurs motifs peuvent expliquer un retard ou une absence de paiement. Pour en connaître la véritable raison, un appel à votre client peut arranger bien des choses.**

**L'objectif que vous devez garder en tête est de régler la situation le plus rapidement et lorsque possible, de préserver la relation d'affaires que vous entretenez avec votre client, mais non aux dépens des finances de votre entreprise.**

**En affaires comme ailleurs, il faut se rappeler que... les bons comptes font les bons amis!**

*AVERTISSEMENT: L'information contenue dans cet article, bien qu'elle soit de nature légale, ne constitue pas un avis juridique. Il est suggéré de consulter un professionnel pour des conseils qui sauront répondre à votre situation particulière.*