

**CHECKLIST**  
**PREVENTION & RECOUVREMENT DE CREANCES**  
(A UTILISER AVANT, PENDANT ET APRES LE PROCESSUS DE RECOUVREMENT)

**AVANT TOUT IMPAYÉ : PRÉVENIR PLUTÔT QUE GUÉRIR**

- Sécurisez vos contrats** : précisez les conditions de paiement, les pénalités de retard, la loi applicable et la juridiction compétente.
- Vérifiez vos clients** : consultez leurs antécédents de solvabilité et mettez à jour vos dossiers clients de manière régulière, au moins une fois par an.
- Facturez régulièrement sans délai** : plus tôt la facture est envoyée, plus tôt elle sera payée.
- Conservez toutes les preuves** : devis signés, bons de commande, bons de livraison, échanges de courriels, confirmations de livraison, rappel, mises en demeure, accusés de réception.
- Automatisez vos rappels** : planifiez des relances à J+10, J+30 et J+45 avec suivi personnalisé

**DÈS LE PREMIER RETARD : AGIR RAPIDEMENT ET GARDER LA MAIN**

- Relancez avec méthode** : commencez par un rappel courtois, puis passez à une mise en demeure écrite et datée, avec preuve d'envoi et de réception
- Gardez une trace** : archivez tous vos échanges (papier et/ou électronique), ils serviront de preuves si la procédure devient judiciaire.
- Mentionnez les intérêts et l'indemnité forfaitaire** : cela renforce la crédibilité de votre démarche.
- Ne laissez pas le temps jouer contre vous** : vérifiez le délai de prescription applicable (entre 30 ans et 6 mois selon la nature de la créance).

**SI LE PAIEMENT N'ARRIVE PAS : PASSEZ À LA VITESSE SUPÉRIEURE**

- Evaluez le rapport coût/bénéfice** : un avocat peut vous aider à choisir la voie la plus efficace selon le montant et la solidité du dossier.
- Envisagez l'ordonnance de paiement** : rapide, simple et adaptée aux créances peu contestables.
- Préparez votre dossier** : contrat, factures, preuves de livraison, échanges, mise en demeure avec AR.
- Agissez avant la fin de la prescription** : une action en justice interrompt le délai et protège vos droits.
- Pensez global** : pour les débiteurs étrangers, privilégiez un cabinet capable de gérer les aspects transfrontaliers.

**APRÈS LE RECOUVREMENT : CAPITALISEZ SUR L'EXPÉRIENCE**

- Analysez vos délais moyens de paiement** pour détecter les clients à risques.
- Mettez à jour vos conditions générales de vente** de manière régulière selon les leçons tirées des litiges passés.
- Intégrez des alertes internes** sur les clients présentant des retards récurrents.
- Renforcez la communication entre les départements financiers, commerciaux et juridiques** : la prévention naît souvent de la coordination.
- Gardez le réflexe "anticipation"** : un accompagnement régulier avec votre avocat sécurise votre portefeuille client.

**EN RÉSUMÉ**

Documentez tout, agissez vite et gardez le contrôle de manière régulière.

La clé d'un bon recouvrement, c'est la constance et la préparation.

Un impayé traité avec méthode devient un signal d'amélioration, pas une perte.