

LA PRÉVENTION DES IMPAYÉS

PAR DES DOCUMENTS EFFICACES

Le risque client est trop souvent vécu par les entreprises comme une fatalité, alors qu'il peut être réduit si l'entreprise prend des précautions :

• Avant de conclure un contrat, l'entreprise doit se renseigner sur la solvabilité de son client (est-ce une société ou non, patrimoine, niveau d'endettement, coordonnées bancaires, si possible, etc.) en s'adressant au tribunal de commerce pour commander :

- ses derniers bilans,
- son « extrait Kbis », qui est l'équivalent, pour les entreprises, de l'extrait d'acte de naissance des particuliers - en plus complet -, ainsi que
- « l'état des privilèges et nantissements », qui renseigne sur les dettes les plus importantes à l'égard du Trésor Public, l'URSSAF, les banques, etc. On peut aussi les commander par internet. La diffusion de l'information est aujourd'hui, en effet, facilitée par internet.

• Lors de la conclusion du contrat - c'est-à-dire la prise des engagements - elle doit également :

- formaliser les engagements du client au moyen d'une chaîne de documents commerciaux écrits : bons de commande signés du client, -comportant les conditions de paiement au sein des conditions générales- bons de livraison, tout document justifiant de l'existence, du montant de la commande, les modalités de paiement et de la livraison.

L'efficacité des documents commerciaux par leur contenu et leur présentation

Cette efficacité résulte de la présentation matérielle des conditions générales de vente, de leur contenu et plus précisément de certaines dispositions ayant pour objet ou pour effet la prévention des impayés.

A - La présentation matérielle des documents

Il faut que le document d'envoi comporte un renvoi explicite aux conditions générales de vente qui seront imprimées au verso du document ou jointes en annexe.

Il faut donc absolument indiquer de manière lisible au recto de l'imprimé, en caractères bien apparents et au-dessus de la signature de l'acheteur, que la commande sera exécutée conformément aux conditions générales de vente jointes en annexe ou imprimées au verso.

Sinon, les conditions générales, qui doivent être claires, précises, lisibles, perdraient toute leur efficacité.

B - L'efficacité par le contenu

Les conditions générales peuvent prévoir certains avantages particuliers pour le créancier. Par exemple :

* **UNE CLAUSE CONTRACTUELLE D'INTERETS** peut être prévue dans le contrat.

A défaut, et en principe, seul l'intérêt légal pourra être exigé et uniquement à compter d'une mise en demeure ou d'une assignation en justice.

* **UNE CLAUSE DE DECHEANCE DU TERME**

En cas de non-paiement d'une seule des échéances convenues, la totalité de la créance peut devenir exigible.

* **UNE (OU PLUSIEURS) CLAUSE(S) RESOLUTOIRE(S) POUR NON-RESPECT DE SES OBLIGATIONS PAR L'ACHETEUR**, notamment celles relatives au règlement.

* **UNE CLAUSE PENALE EN CAS D'INEXECUTION**

Son objet est de fixer forfaitairement le montant des dommages et intérêts susceptibles d'être réclamés en justice, mais elle peut être réduite par le juge.

* **UNE CLAUSE DE RESERVE DE PROPRIETE POUR LES VENTES DE MARCHANDISES**

Elle permet de reprendre les marchandises non payées si elles sont identifiables, non transformées ni incorporées dans un ensemble et encore entre les mains de l'acheteur initial.

* **UNE CLAUSE ATTRIBUTIVE DE JURIDICTION**

Parfaitement valable entre commerçants, elle détermine le tribunal territorialement compétent pour connaître du litige.

* Enfin, il peut être utile de prévoir des stipulations concernant l'octroi préalable de **garanties particulières** (cautions, avals, etc...) en cas de difficultés pressenties liées notamment à la solvabilité future du client.

Ces dispositions ont pour objet ou pour effet d'opposer un refus de vente justifié sans engager la responsabilité civile du vendeur au titre des dispositions de l'article 36-2 de l'ordonnance du 1er décembre 1986.

Il est nécessaire d'être extrêmement précis et vigilant sur le contenu de ces diverses clauses, pour la rédaction desquelles le recours à un professionnel du droit est fortement recommandé

Il ne faut pas oublier que les dispositions du Code de la Consommation peuvent s'appliquer dans les rapports entre professionnels (ayant des activités différentes) et que, dans ces conditions, certaines clauses pourraient être qualifiées de clauses abusives qui pourraient ainsi être annulées.