

- [Accueil](#) >
- [Nos conseils juridiques](#) >
- [2019](#) >
- Recouvrement : mon client ne me paye pas, que faire ?

Recouvrement : mon client ne me paye pas, que faire ?

En Belgique, une facture sur trois est payée en retard. Cela peut engendrer de graves conséquences, voire la faillite de l'indépendant. Comment réagir ?

Recouvrement à l'amiable

Il est important de garder la main sur les factures non réglées afin de diminuer les risques de non-paiement. Une fois la facture arrivée à son échéance, plusieurs moyens s'offrent à vous pour rappeler à votre client ce qu'il vous doit.

Le premier moyen est le simple rappel. Le but de celui-ci est d'informer le client de façon amiable, mais ferme, qu'il doit régler sa facture. Cela peut se faire de différentes manières : lettre, email, fax, sms, Whatsapp, téléphone, etc.

Le deuxième moyen est l'envoi d'un second rappel. Celui-ci a lieu dans un délai minimum de quinze jours suivants l'émission du premier rappel, après avoir constaté que votre client est toujours en défaut de paiement. Il se fait de la même manière que le premier rappel.

Le troisième moyen est l'envoi d'une mise en demeure, à savoir une lettre officielle qui invite votre client à vous payer dans un délai déterminé. Il est préférable de la lui faire parvenir par recommandé avec accusé de réception afin de pouvoir établir que celui-ci a bien reçu le courrier qui lui était adressé. Celle-ci voit le jour quinze jours après l'émission du second rappel.

A la suite de ces trois moyens, vous avez toujours la possibilité d'avoir recours à l'aide d'un tiers, comme un avocat, un huissier ou une société de recouvrement de créance. En tant qu'affilié UCM Mouvement, sachez que vous avez gratuitement accès à la société Intrum qui se charge de récupérer votre créance à votre place.

Recouvrement judiciaire

Si le recouvrement à l'amiable n'a pas porté ses fruits, l'affaire peut alors être portée devant un tribunal dans le but d'obtenir du juge une exécution forcée pour votre client. Gardez cependant en tête qu'il y a des frais importants à prendre en compte et que des difficultés peuvent avoir lieu (insolvabilité du client, montant de la créance trop faible, facture contestée...).

Un conseil ?

Anticipez ! Prévoyez de bonnes conditions générales de vente qui envisagent le plus de situations possibles

(délais, indemnités de retard, clause pénale, clause de réserve de propriété...), demandez un acompte ou un paiement par anticipation, renseignez-vous sur la capacité financière du client, agissez rapidement, ne laissez tomber aucune créance et n'hésitez pas à recourir à un professionnel : gardez vos factures en main !

Vous voulez en savoir plus ou savoir si vous êtes concernés ? [Contactez-nous !](#)

Attention : ce conseil a été rédigé à des fins essentiellement pédagogiques et vise à informer nos membres de la législation qui les concerne. Il ne constitue en aucun cas un exposé exhaustif de la réglementation applicable. Pour une analyse personnalisée de votre situation, merci de prendre contact avec le service juridique de votre province. En utilisant les informations contenues dans ce billet, le lecteur renonce à mettre en cause la responsabilité de l'UCM, de ses différentes ASBL et de l'auteur, même en cas de faiblesse ou d'inexactitude de son contenu.