

Facture impayée que faire

Par **OLIV316**, le **18/01/2009** à **14:01**

Bonjour

j'ai un client à qui j'ai fait une prestation de réparation d'ordinateurs
le tarif entendu oralement était de 200 € de mains d'oeuvre et 85 € de pièce
la facture devant être libellé au nom de l'association dans laquelle le client est président et sa
compagne secretaire.

J'ai pour habitude de me faire payer comptant , lors de la fin de l'intervention car j'interviens à
domicile.

hélas le jour ou je suis venus faire l'intervention, le monsieur n'étais pas la et seul sa
compagne était la , elle m'a biens sur dit qu'elle n'avait pas le chéquier de l'association, sur
elle et que son ami allais me régler dès que possible.

j'ai eu tort de faire confiance): et suis reparti en laissant le matériel réparé

j'ai envoyé la facture, la semaine dernière , puis laissé un message téléphonique à deux
reprise à ce monsieur, avec lequel je suis bien sur disposé à une entente à l'amiable , mais
aucun signe de vie ... donc cela sent le roussi.

j'aimerais savoir quelle procédure suivre ?

je pensais commencer par lui envoyer une relance écrite en RAR
dans laquelle je lui demande de payer sous huit jours , sans quoi ...

sans quoi ... JUSTEMENT je fais quoi , cabinet de recouvrement ? (pas de poids juridique) ,
huissier ? (procédure longue et couteuse) , le montant de la créance n'est que 280 € (ce qui
pour moi est beaucoup)

merci d'avance

edit: je viens de trouver des modèle de lettre ici
http://gimirbeau.free.fr/Gestion/Faire_Payer.doc

ca peut toujours servir

Par **jerem8**, le **18/01/2009** à **21:04**

Bonsoir,

Je suis dans la situation inverse, à la différence que je ne refuse pas de payer, mais la facture que mon fournisseur m'a adressé (14000€), ne correspond pas du tout au montant que nous avons convenu ensemble oralement (6000€).

Voir mon post <http://forum.juristudiant.com/viewtopic.php?t=9324>

Je ne sais pas trop comment vous pouvez faire dans le cas où votre client refuse totalement de payer, et que vous n'avez pas de devis ou de bon de commande signé de sa part, car une facture seule ne prouve pas la créance.

Peut être avec un bon d'intervention ?

Je vous conseil de voir avec un avocat.

Je pense que vous devriez adopter une procédure commerciale plus rigoureuse, afin de vous protéger un maximum contre les impayés et les contestations, soit :

Devis le plus précis possible en deux exemplaire

Ajouter sur le devis le règlement d'un acompte à la signature de celui-ci.

Signature des devis par les deux parties (vous et votre client).

Bon d'intervention ou de livraison signé (double exemplaire).

Factures (avec clause de reserve de propriété).

En cas de travaux supplémentaires, faites un avenant au devis, et faites le signer.

N'oublier pas les mentions obligatoires sur les devis et les factures.

Si vous avez des CGV, attention au contenu, transmettre les et faites les signer à vos clients.

Ce ne sont que des conseils, contactez la CCI, il vous guiderons vers des professionnels.

A plus

Par **jerem8**, le **18/01/2009** à **21:15**

J'ai oublié de parler du recouvrement de créance.

ATTENTION, la procédure est très règlementée, si celle-ci est mal mise en oeuvre, votre client pourrait se retourner contre vous pour défaut de procédure et même harcèlement.

Pour ces procédures voir avec des professionnels.

Par **OLIV316**, le **19/01/2009** à **11:38**

Ceci n'est pas réalisable , car j'interviens a domicile, chez des particuliers je ne part jamais sans me faire payer comme cela c'est plus simple mais la il m'ont fait "le coup de la panne" et je me suis fait avoir comme un bleu , pas de chèque, pas d'intervention

- donc la j'ai envoyé une première relance par courrier simple et dans 8 jours j'envoie une relance en RAR avec sommation de payer sous huit jour

Par **jerem8**, le **19/01/2009** à **11:52**

Pourquoi ce n'est pas réalisable.

Rien ne vous empêche d'établir un devis au domicile de votre client et de le faire signé, et de faire un bon d'intervention.

Cas dans lesquels l'établissement du devis est obligatoire

Les professionnels sont tenus d'établir un devis détaillé (conforme aux dispositions d'un arrêté du 2 mars 1990) préalablement à l'exécution des travaux, dès lors que leur montant estimé est supérieur à 150 euros) pour :

les opérations de raccordement, d'installation, d'entretien et de réparation portant sur des équipements électriques, électroniques et électroménagers, quel que soit le lieu d'exécution ;
les opérations de remplacement ou d'adjonction de pièces, d'éléments ou d'appareils consécutives aux prestations précitées.

Le devis ainsi établi devra comporter la mention manuscrite "Devis reçu avant l'exécution des travaux". Il devra également être daté et signé de la main du consommateur.

Après c'est à vous de voir, mais pour cette affaire je pense que si vous ne trouver pas d'accord amiable avec votre client, et que celui-ci connait un peu les lois, ou est malhonnête, vous n'avez pas trop de solution.

Une action en justice peut couter très cher, par rapport au montant de la facture.

Par **Kem**, le **19/01/2009** à **12:52**

Avé !

Concernant les relances : laisser plutôt 15 jours entre. En effet, les délais de la Poste pourraient engendrer que le client reçoive la 2ème relance alors que le chèque est dans le courrier. C'est toujours très désagréable.

Et quand on est une toute petite entreprise qui fonctionne en partie par le bouche à oreille, c'est pas glop pour l'avenir.

Concernant une facture de 280 € ... Hélas, ce n'est pas "assez cher" pour que le contact d'un huissier ou d'un avocat soit rentable pour le commerçant.

Par **jerem8**, le **19/01/2009** à **13:07**

Je suis d'accord avec Kem, c'est vraiment malheureux, mais toutes les procédures servent à couvrir les deux parties en cas de litige.

Pour une petite entreprise, c'est de l'administratif en plus, mais cela devient nécessaire. Et comme dit l'adage "Nul n'est censé ignorer la loi" encore plus si l'on est professionnel.

Par **OLIV316**, le **19/01/2009** à **21:31**

[quote="Kem":thpr1i3f]Avé !

Concernant les relances : laisser plutôt 15 jours entre. En effet, les délais de la Poste pourraient engendrer que le client reçoive la 2ème relance alors que le chèque est dans le courrier. C'est toujours très désagréable.

Et quand on est une toute petite entreprise qui fonctionne en partie par le bouche à oreille, c'est pas glop pour l'avenir.

Concernant une facture de 280 € ... Hélas, ce n'est pas "assez cher" pour que le contact d'un huissier ou d'un avocat soit rentable pour le commerçant.[/quote:thpr1i3f]

merci , pour vos réponses qui confortent mon impression

:lol:

quand on est président d'une association locale , c'est pas Glop non plus Image not found! (voir un lien) d'avoir une réputation de mauvais payeur surtout quand on sollicite des subventions ... je vais donc tenter la négo mais faut-il encore qu'il réponde.

je vais être plus drastique , tu payes pas t'a pas ton matos !!! parceque de toute façon mes interventions ne sont que pour des petits montants donc s'il y a un litige cela ne vaudra jamais la peine d'aller en justice

Par **Camille**, le **20/01/2009** à **07:57**

Bonjour,

Je me permets néanmoins de rappeler que, en l'absence de devis écrit mentionnant les délais de paiement, on ne peut rien reprocher légalement à votre client tant que le délai de 60 jours nets ou 45 jours fin de mois n'est pas dépassé, en vertu de la récente loi LME, peu importe vos "us et coutumes" personnels que votre client n'est pas obligé de connaître et d'accepter a posteriori.