

Comment se faire payer par ses clients ?

La loi française fixe le délai de règlement d'une facture entre professionnels au 30ème jour après réception de la marchandise ou de la prestation de service. Dans les faits, et nombre d'entrepreneurs le savent, c'est souvent beaucoup plus long, et même parfois fastidieux pour obtenir le simple fruit de son travail.

Temps de lecture : minute

19 septembre 2023

Voici nos conseils pour limiter les risques et se faire payer en temps et en heure.

Indiquer clairement les conditions de règlement

C'est le b.a ba de l'édition d'une facture : il est obligatoire de mentionner les conditions de paiement de la facture que vous envoyez. En plus des informations classiques (numéro de facture, nom et adresse de l'entreprise, dénomination...), il est primordial d'indiquer clairement la date d'émission de votre facture, sa date limite de règlement, et le moyen de règlement souhaité. Si vous n'indiquez pas ces informations, votre client pourra prétexter ne pas avoir été informé de vos conditions de paiement.

Multiplier les moyens de paiement

Impossible pour vos clients de vous effectuer un virement ? Proposez-leur d'autres moyens de paiement ! Paiement par carte, lien de paiement,

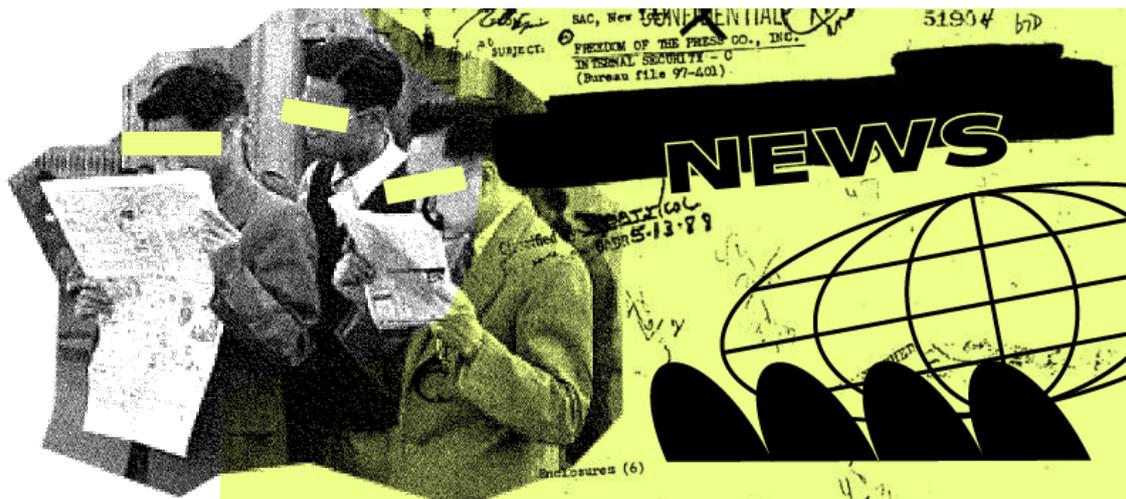
chèques, espèces... En multipliant vos moyens de paiement, vous arrangez vos partenaires et mettez toutes les chances de votre côté pour être payé rapidement. Arnaud Soulard, product owner chez Hello bank! Pro, va plus loin: *“c’est une spécificité française, mais le règlement par chèque reste très courant dans le cadre des relations clients-fournisseurs... mieux vaut avoir la possibilité d’encaisser ceux-ci !”* Celui-ci fait également valoir que les clients Hello bank ! Pro peuvent encaisser les chèques et déposer des espèces dans les agences BNP-Paribas de France.

Mettre en place un process de relance

Autre conseil en cas de client retardataire : mettre en place une procédure de relance, avec des lettres-types envoyées à chaque semaine de retard de paiement. Plus l’échéance est lointaine, plus le ton devra alors être ferme, comme l’explique Arnaud Soulard : *“il ne faut pas hésiter à mentionner des articles de lois ou parler de procédure de recouvrement, cela accélère généralement les paiements.”* Pour les cas les plus complexes, certaines banques spécialisées comme Hello bank! Pro proposent aux entrepreneurs une assistance juridique gratuite. De précieux conseils et aides seront alors apportés, ce qui facilitera les possibilités de recours. Généralement, le paiement ne se fait alors plus trop tarder.



À lire aussi
Statut des indépendants : comment le choisir ?



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maddyness