

Solution *Impayés*

LIVRE BLANC • 2026

BTP & Impayés : vos *droits*, vos recours, vos solutions.

Ce guide pratique a été conçu pour les dirigeants, artisans et PME du BTP qui veulent comprendre leurs droits face aux retards de paiement — et passer à l'action.



Géraldine Descoms

Fondatrice • Solution Impayés • +15 ans d'expérience en recouvrement

Au programme

Le BTP, champion des impayés en France

- 01** Chiffres clés, causes structurelles et conséquences réelles sur votre trésorerie
-

Ce que dit la loi sur les délais de paiement

- 02** LME, loi Macron, délais légaux et pénalités de retard — ce que vous avez le droit d'exiger
-

Les 5 erreurs qui vous font perdre de l'argent

- 03** Les pièges les plus courants et comment les éviter dès demain
-

Le processus de recouvrement étape par étape

- 04** De la relance amiable à la procédure judiciaire — ce qui fonctionne vraiment
-

Structurer son poste client pour éviter les impayés

05

Les bonnes pratiques pour que les retards ne deviennent plus jamais la norme

Quand faire appel à un expert ?

06

Les signaux d'alerte et les situations où l'externalisation change tout

— CHAPITRE 01

Le BTP, champion des impayés en France

68 j

Délai moyen de
paiement dans le BTP (vs
43j tous secteurs)

86%

Des entreprises BTP
confrontées à des
retards de paiement

15 Md€

De trésorerie bloquée
pour les PME françaises
à cause des retards

Le secteur du bâtiment et des travaux publics est structurellement exposé aux impayés. Ce n'est pas une fatalité — c'est le résultat de plusieurs mécanismes cumulatifs qui pèsent sur les entreprises, et notamment sur les plus petites d'entre elles.

Pourquoi le BTP est particulièrement touché

- ✓ **Des chaînes de paiement longues :** maître d'ouvrage → maître d'œuvre → entreprise générale → sous-traitants. Chaque maillon ralentit le flux.
- ✓ **Des facturations complexes :** situations de travaux, retenues de garantie (5%), acomptes et soldes — la facturation en BTP est rarement linéaire.
- ✓ **Des clients qui paient lentement par habitude :** dans certains segments, payer à 90 jours est devenu la norme tolérée.
- ✓ **Un rapport de force déséquilibré :** les artisans et PME n'osent pas relancer leurs gros clients par peur de perdre le marché.
- ✓ **Des litiges fréquents :** malfaçons réelles ou prétextées, réserves abusives — les prétextes ne manquent pas pour retarder le paiement.

Ce que ça coûte concrètement : une PME du BTP qui réalise 1 million d'euros de chiffre d'affaires avec 10% d'encours impayés subit un manque de trésorerie

de 100 000 €. C'est souvent plus que son bénéfice annuel.

La bonne nouvelle : ces situations sont récupérables dans la grande majorité des cas — à condition d'agir avec méthode et au bon moment.

— CHAPITRE 02

Ce que dit la loi sur les délais de paiement

La législation française est claire sur les délais de paiement — et elle vous donne des droits réels que vous pouvez faire valoir. Encore faut-il les connaître.

Les délais légaux

Depuis la **loi de Modernisation de l'Économie (LME) de 2008**, les délais de paiement entre professionnels sont encadrés :

- ✓ **Délai de droit commun** : 30 jours après réception de la facture
- ✓ **Délai maximum conventionnel** : 60 jours date de facture ou 45 jours fin de mois
- ✓ **Marchés publics** : 30 jours pour l'État et les collectivités, 50 jours pour les hôpitaux



Tout délai supérieur à 60 jours est **illégal** — même si votre client l'a imposé contractuellement. Une clause contractuelle ne peut pas primer sur la loi.

Les pénalités de retard : votre droit automatique

Dès le premier jour de retard, vous avez automatiquement droit à des **pénalités de retard** — sans avoir besoin de les réclamer dans votre contrat.

- ✓ **Taux légal 2026** : 3 fois le taux d'intérêt légal (soit environ 12-15% annuels)
- ✓ **Indemnité forfaitaire** : 40 € par facture en retard, due automatiquement
- ✓ **Frais de recouvrement** : si les frais réels dépassent 40 €, vous pouvez demander le remboursement des frais supplémentaires

Bon à savoir

Les pénalités de retard se calculent sur le montant TTC de la facture. Elles courent automatiquement sans mise en demeure préalable — mais dans la pratique, elles ne sont réclamées que par une minorité d'entreprises. C'est un levier de négociation puissant.

La retenue de garantie en BTP

En BTP, le maître d'ouvrage peut retenir **5% du montant des travaux** à titre de garantie. Cette retenue doit être restituée dans un délai d'**un an** après la réception des travaux, sauf réserves justifiées. Passé ce délai, elle devient exigible et peut faire l'objet d'un recouvrement.

— CHAPITRE 03

Les 5 erreurs qui vous font perdre de l'argent

1 Attendre trop longtemps avant d'agir

C'est l'erreur la plus coûteuse. Après 6 mois, les chances de recouvrement chutent significativement. Après 12 mois, on estime que 50% des créances sont irrécupérables. Chaque semaine compte. Une relance dès le premier jour de retard est toujours plus efficace qu'une relance tardive.

2 Ne pas relancer par peur de "casser la relation"

La peur de perdre un client freine de nombreux dirigeants. Pourtant, un client qui ne paie pas n'est pas un bon client. Et dans la grande majorité des cas, une relance professionnelle et respectueuse ne nuit pas à la relation commerciale — elle la clarifie.

3 Ne pas avoir de processus de relance structuré

Une relance qui arrive au bon moment, avec le bon ton et le bon canal, est beaucoup plus efficace qu'une série de relances improvisées. Sans process défini, les relances sont irrégulières et les débiteurs apprennent rapidement à ne pas en tenir compte.

4 Accepter des promesses sans acte

"Je vous paye la semaine prochaine", "le virement est parti"... Ces promesses non tenues coûtent du temps et de l'énergie. Il faut obtenir des engagements précis, écrits, avec une date et un montant — et les suivre rigoureusement.

5 Ne pas connaître ses droits et ne pas les faire valoir

Pénalités de retard, indemnité forfaitaire, injonction de payer... La loi vous donne des outils puissants. Ne pas les utiliser c'est laisser de l'argent sur la table — et envoyer un signal de faiblesse à vos débiteurs.

Le dénominateur commun : ces cinq erreurs ont toutes la même origine — l'absence d'un processus de gestion du poste client. Quand la relance n'est pas

organisée, elle n'existe pas vraiment.

— CHAPITRE 04

Le processus de recouvrement étape par étape

Le recouvrement efficace suit une progression logique. Chaque étape a son rôle, son timing et son niveau de pression. Bruler les étapes est contre-productif.

Phase 1 — Relance préventive (avant l'échéance)

Contactez votre client **quelques jours avant l'échéance** pour confirmer que la facture est bien reçue et que le paiement est prévu. Simple, non intrusif, très efficace pour éviter les "j'avais oublié".

Phase 2 — Relance amiable (J+1 à J+30)

- ✓ **J+1 à J+7 :** premier rappel par email ou téléphone, ton cordial, rappel du montant et de la date d'échéance dépassée
- ✓ **J+8 à J+20 :** deuxième relance, ton plus ferme, mention des pénalités de retard applicables
- ✓ **J+21 à J+30 :** troisième relance avec accusé de réception, demande d'explication et proposition de solution

Phase 3 — Mise en demeure (J+30 à J+60)

La mise en demeure est une **lettre recommandée avec accusé de réception** qui formalise la situation et constitue une étape juridique importante. Elle doit mentionner le montant dû, les pénalités applicables et le délai laissé pour régulariser.



La mise en demeure est souvent suffisante pour déclencher le paiement — elle matérialise la gravité de la situation pour le débiteur et montre que vous êtes prêt à aller plus loin.

Phase 4 — Procédure judiciaire (si nécessaire)

- ✓ **Injonction de payer :** procédure rapide et peu coûteuse pour les créances certaines, liquides et exigibles
- ✓ **Référé provision :** pour obtenir une somme d'argent en urgence devant le tribunal
- ✓ **Procédure au fond :** pour les dossiers complexes ou contestés

L'essentiel à retenir

85% des dossiers se règlent à l'amiable quand la démarche est bien menée.

La procédure judiciaire est un outil de dernier recours — mais sa simple évocation dans une mise en demeure peut suffire à débloquer la situation.

— CHAPITRE 05

Structurer son poste client pour éviter les impayés

La meilleure façon de gérer les impayés, c'est de les éviter. Un poste client bien structuré réduit drastiquement les retards et les impayés — sans nuire à la relation commerciale.

Avant le chantier

- ✓ Renseignez-vous sur la solvabilité de votre client (Societe.com, Infogreffe)
- ✓ Exigez un acompte significatif (30 à 50%) avant le démarrage des travaux
- ✓ Rédigez un devis détaillé avec conditions de paiement claires et signées
- ✓ Mentionnez explicitement les pénalités de retard dans vos CGV

Pendant le chantier

- ✓ Facturez régulièrement selon l'avancement — évitez les facturations trop tardives
- ✓ Documentez chaque étape (photos, PV, bons de livraison signés)
- ✓ Anticipez les réceptions — un PV de réception signé est votre meilleure protection

Après livraison

- ✓ Relancez dès le premier jour de retard — sans exception
- ✓ Suivez vos encours en temps réel — ne laissez pas les factures "dormir"
- ✓ Traitez chaque dossier séparément — un client qui paie mal sur un chantier doit être surveillé sur le suivant

La règle d'or : le meilleur recouvrement c'est celui qu'on n'a pas à faire. Un devis bien rédigé, un acompte encaissé et une relance dès J+1 valent mieux que trois mois de négociation.

Les indicateurs à suivre

- ✓ **DSO (Days Sales Outstanding) :** délai moyen d'encaissement — l'objectif est de le réduire progressivement
- ✓ **Taux d'encours en retard :** part de votre CA non encaissé à l'échéance
- ✓ **Taux de litige :** part des factures contestées

— CHAPITRE 06

Quand faire appel à un expert ?

L'externalisation du recouvrement ou du pilotage du poste client n'est pas réservée aux grandes entreprises. Elle est souvent la solution la plus rentable pour les TPE et PME du BTP.

Les signaux qui doivent vous alerter

- ✓ Vous avez des factures en retard depuis plus de 60 jours
- ✓ Vous passez du temps à relancer au lieu de vous concentrer sur votre activité
- ✓ Vous n'osez pas relancer certains clients par peur de les perdre
- ✓ Votre trésorerie est tendue malgré un carnet de commandes plein
- ✓ Vous avez des dossiers anciens que vous avez "abandonnés"
- ✓ Vous n'avez pas de processus de relance défini

Ce que change l'externalisation

Faire appel à un expert en recouvrement vous apporte trois avantages décisifs :

1 La distance émotionnelle

Un tiers peut relancer sans gêne et sans peur de "casser la relation". Il représente votre entreprise avec professionnalisme, sans les enjeux émotionnels qui paralysent souvent les dirigeants.

2 La méthode et la rigueur

Un processus de relance éprouvé, appliqué systématiquement, donne des résultats bien supérieurs aux relances improvisées. La régularité est la clé.

3 L'expertise juridique

Connaître les bons recours, les bons délais, les bons arguments — c'est ce qui fait la

La question du coût

Le recouvrement au succès signifie que vous ne payez une commission que si de l'argent est récupéré. Pour une facture de 10 000 € avec une commission de 10%, le coût est de 1 000 € — pour 10 000 € encaissés. C'est mathématiquement positif dans tous les cas.

— PROCHAINE ÉTAPE

Vous avez des impayés à récupérer ?

Prenons 30 minutes pour faire le point sur votre situation. Je vous propose une analyse gratuite de vos dossiers et une stratégie concrète — sans engagement.

Prendre rendez-vous gratuitement →



Géraldine Descoms

Fondatrice · Solution Impayés · Bordeaux & toute la France

solution-impayés.fr · contact@solution-impayés.fr