

## Facture impayée : attention à l'impact fiscal !

- Fiche rédigée par l'équipe éditoriale de WebLex
- Dernière vérification de la fiche : 24/06/2020
- Dernière mise à jour de la fiche : 10/04/2020

Un de vos clients tarde à honorer votre facture et cette attente commence à vous inquiéter : vous vous interrogez sur sa réelle motivation à payer. Au-delà de la contrainte de gestion propre au recouvrement de cette créance va se poser une autre problématique, fiscale cette fois : parce que vous avez facturé votre client, vous serez imposé sur cette recette, alors même que vous n'en avez pas reçu le paiement effectif. Comment faire pour éviter ce problème ?

### Votre client ne paie pas la facture : provisionner la créance ?

**Un principe.** Lorsque vous facturez votre client, une fois la livraison effectuée ou la prestation rendue, vous constatez ce que l'on appelle en comptabilité une créance certaine, à la fois dans son principe et dans son montant : concrètement, vous constatez un produit égal au chiffre d'affaires correspondant, produit qui est normalement imposé, au titre de l'exercice de sa réalisation, indépendamment de l'encaissement effectif des sommes correspondantes. Et si le client ne paie pas, que se passe-t-il ?

**Un problème ?** Dans le cas où une facture n'est pas payée à la clôture d'un exercice comptable, il faudra tout de même la prendre en compte dans vos produits imposables, puisqu'elle est « certaine dans son principe et dans son montant ». Et c'est à ce niveau que se pose un problème évident : vous serez amené à payer de l'impôt sur un chiffre d'affaires non encaissé... Fort heureusement, et notamment parce que l'une des règles de la comptabilité repose sur la prudence, il va pouvoir être possible d'atténuer, comptablement et fiscalement, cette difficulté.

**Une solution !** Vous allez pouvoir « provisionner » ce risque client : en clair, cette provision permettra d'anticiper la charge probable qui résulterait d'un défaut de paiement (sur le plan comptable, il s'agit de déprécier la créance correspondante, normalement inscrite à l'actif du bilan). Constatée en charge de l'exercice (on parle de dotation aux provisions), elle viendra diminuer à due concurrence le produit correspondant au montant de la créance.

### Votre client ne paie pas la facture : déduire la provision ?

**Une provision déductible...** La provision constituée en vue de faire face à une perte probable liée au non-paiement d'une facture sera déductible des résultats imposables. Mais la réglementation fiscale impose, comme toujours, des conditions précises. A quoi devez-vous faire attention pour éviter toute remise en cause de cette provision sur le plan fiscal ?

**... sous conditions.** Pour que cette provision soit déductible des résultats imposables de l'entreprise, il faut qu'elle réponde aux conditions générales suivantes :

- cette provision doit être constituée en vue de faire face à une perte ou une charge elle-même déductible : une perte liée à un défaut de paiement constituera, en elle-même,

- une perte d'exploitation déductible ;
- la perte ou la charge provisionnée doit être nettement précisée : en clair, vous devez détenir tous les éléments permettant d'identifier la créance correspondante ainsi que son montant que vous devrez évaluer avec une approximation suffisante ;
  - la perte ou la charge provisionnée doit être probable : il n'est pas possible de provisionner un simple défaut de paiement (vous devez avoir de véritables doutes quant à vos chances de recouvrer votre créance), comme il n'est pas possible de provisionner une créance irrécouvrable (dans cette hypothèse, vous constatez directement une perte) ;
  - la probabilité de la perte ou de la charge doit résulter d'évènements en cours à la clôture de l'exercice : c'est parce que vous avez eu des alertes en cours d'exercice que vous pourrez effectivement prendre la décision de provisionner cette créance à la clôture de l'exercice ; si l'évènement qui motive cette provision n'intervient qu'après la date de clôture de l'exercice, vous ne pourrez, le cas échéant, provisionner le risque de perte correspondant qu'au titre de l'exercice suivant.

## Le saviez-vous ?

*Vous ne pourrez tenir compte d'évènements intervenus après la date de clôture de votre exercice que pour ajuster, le cas échéant, le montant de la provision. Mais le principe même de cette provision doit être justifié par des éléments intervenus avant cette date.*

**Justifiez votre provision !** Non seulement la provision doit être régulièrement comptabilisée, mais vous devrez aussi être en mesure de justifier cette provision.

**Comment ?** La manière de justifier une prévision dépendra souvent des difficultés que vous rencontrez pour obtenir le paiement de votre facture :

- si vous faites face à un client qui refuse de payer, parce qu'il conteste la facture, soit dans son principe, soit dans son montant, vous vous dirigez très vraisemblablement vers un litige : on parle alors de « provision pour créance litigieuse », que vous justifierez utilement en conservant les courriers de contestation du client, vos relances et mises en demeure (faites en recommandé avec accusé réception), les éventuelles assignations en justice, etc.
- si vous faites face à un client qui a manifestement des difficultés à payer, on parle alors de « provision pour créance douteuse » : conservez précieusement vos courriers de relances et mises en demeure de payer, les courriers faisant état de difficultés de paiement, tous les éléments de nature à établir une situation financière notoirement difficile, etc.

**Attention.** La seule perspective d'une crise économique ne suffit pas à justifier une provision, de même qu'un simple défaut de paiement de la facture à l'échéance prévue sera également insuffisant. Il est impératif que vous puissiez démontrer de réelles difficultés à recouvrer votre créance, soit parce que votre client a des difficultés à payer, soit parce que vous êtes en litige avec lui.

**Pour la petite histoire.** Une société a constitué une provision au titre des créances détenues sur 3 sociétés clientes. Elle justifie cette provision en faisant valoir que la première société était déficitaire depuis plusieurs années et que ses capitaux propres étaient négatifs au cours des deux derniers exercices, que la deuxième société n'exerçait plus d'activité et que la troisième société avait perdu la moitié de ses capitaux propres. Mais la déduction fiscale de cette provision est refusée (par l'administration fiscale, confirmée par le juge de l'impôt) : si elle fournit les extraits K-bis des sociétés étayant ces mauvaises situations financières, les circonstances invoquées ont été jugées, malgré tout, insuffisantes pour démontrer le caractère douteux du recouvrement des créances détenues sur ces sociétés.

**Conseil.** En présence d'une créance douteuse, faire simplement état d'une mauvaise situation financière ne suffit pas. Inversement, ne produire que des lettres de rappels restées

lettre morte ne suffira pas non plus. On n'insistera donc jamais assez sur l'importance de produire, systématiquement, toutes les pièces justifiant que le client ne peut effectivement pas (ou ne veut pas) payer tout ou partie de votre créance : courriers de relance, mises en demeure, constats d'huissier, procédures d'injonction de payer, éléments relatifs à la situation financière délicate ou difficile du client, etc.

**Exemple 1.** L'administration a refusé qu'une société déduise une provision pour créance douteuse constituée à la clôture d'un exercice, les premiers courriers de relance réclamant le paiement de sa facture ayant été envoyés à la société débitrice plus d'un an après ladite constitution.

**Exemple 2.** L'administration a également refusé qu'une société déduise une provision pour créance douteuse constituée à la clôture d'un exercice, alors même qu'aucun courrier de relance n'a été envoyé aux clients débiteurs et que l'historique des relations entre la société et ses clients démontrent l'existence de nombreux incidents de paiement au cours des années précédentes.

**Exemple 3.** L'administration a refusé la déduction de deux provisions pour créances douteuses, constatant que la société créancière n'a jamais entamé de démarche pour obtenir le remboursement des sommes prêtées, et a même continué à prêter de l'argent à la société débitrice après la constitution d'une première provision. Mais, dans un autre exemple, la déduction d'une provision pour créance douteuse a été admise, même en l'absence de démarches préalables pour la recouvrer, dès lors que l'entreprise cliente, en difficultés financières, a été radiée du registre des commerces et des sociétés l'année suivant la constatation de cette provision : pour le juge, cette radiation n'a fait que confirmer une situation financière déjà compromise.

## **Le saviez-vous ?**

*La jurisprudence admet que la déduction d'une provision n'est pas subordonnée à la poursuite judiciaire systématique de votre client défaillant, notamment lorsqu'il est dans votre intérêt de ne pas attaquer en justice votre client au regard des relations commerciales importantes pour vous que vous entretenez avec lui.*

*Notez que, d'une manière générale, la circonstance que votre client soit placé en liquidation judiciaire suffit à constituer (et justifier) une provision pour créance douteuse (cette circonstance ne justifie pas à elle seule la constatation d'une perte pure et simple).*

**A noter.** Ces différentes justifications vous permettront également de quantifier le montant de votre provision. Sachez, en outre, qu'à partir du moment où vous êtes en mesure de récupérer la TVA liée à cette créance, dans l'hypothèse où vous constateriez une perte définitive, le montant provisionné doit s'entendre hors taxes.

## **Votre client ne peut pas payer la facture : constater une perte ?**

**Une déduction... provisoire.** Comme on vient de le voir, une provision a pour objet un risque de non-paiement de la facture : sans être considérée comme définitivement perdue, le recouvrement de votre créance peut toutefois être compromis. Cette provision n'est donc que provisoire : elle a pour objet une créance dont vous attendez le paiement, issue qui ne peut se concrétiser que par un paiement effectif, total ou partiel, ou un défaut de paiement définitif.

**Si votre client paie la facture.** La provision n'a plus lieu d'être : le risque de perte provisionné n'existe plus. Vous allez « reprendre » cette provision : parce que vous avez

déduit fiscalement cette provision au moment de sa constitution, la reprise de provision, constatée en produit, figurera parmi les produits imposables de l'exercice. Si le paiement n'est que partiel, la reprise ne sera effective qu'à hauteur du montant payé, le solde constituant alors une perte définitive.

**Si votre client ne paie pas.** Vous savez que votre client ne paiera jamais la facture, en tout ou partie. Le montant non payé correspond alors à une perte définitive. Là encore, la provision n'a plus lieu d'être puisqu'elle a justement pour objet une perte « probable ». Parce que cette perte est devenue définitive, vous allez « reprendre » cette provision (le montant de cette reprise étant alors imposable) et vous constaterez une perte définitive, déductible du résultat imposable.

**Attention.** Pour que cette perte soit effectivement déductible, il faut que la créance correspondante soit définitivement irrécouvrable. Il s'agit là, bien sûr, d'une question de fait qui dépendra des circonstances propres à l'entreprise, mais qui ne doit pas vous empêcher de prouver cette irrécouvrabilité : vous pouvez, par exemple, recourir aux services d'un huissier qui établira une attestation ou, comme cela peut malheureusement arriver, faire constater que votre client est parti sans laisser d'adresse.

## **A retenir**

***Cherchez à savoir pourquoi votre client ne paie pas votre facture : s'agit-il d'un oubli, d'une mauvaise volonté ou d'une réelle difficulté à payer ? S'il s'agit d'un simple défaut de paiement, au plan fiscal, vous ne pourrez rien faire, mais si vous suspectez un réel doute sur sa capacité à payer ou sa volonté de payer, vous pourrez constituer, selon les cas, une provision pour créance douteuse ou pour créance litigieuse.***

***Cette provision sera déductible, à condition de la justifier, ce qui annulera, par voie de conséquence, la prise en compte de votre créance dans votre résultat imposable. Constituez-vous un dossier suffisamment complet pour justifier le doute quant à vos chances de pouvoir recouvrer cette créance ou le litige qui vous oppose à votre client.***

## ***J'ai entendu dire***

### **Sources**

- Article 39-1-5° du Code Général des Impôts
- Arrêt du Conseil d'Etat du 19 juin 1989, n° 58984 (poursuites judiciaires non systématiques)
- [Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Nantes du 23 mars 2009, n° 07NT00846](#) (radiation du registre du commerce et des sociétés)
- Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Paris du 29 juillet 2011, n° 09PA02378 (défaut de justification d'une provision malgré la mauvaise situation financière du débiteur)
- Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Paris du 17 octobre 2013, n° 12PA01476 (ne produire que des lettres de relance ne suffit pas à justifier une provision)
- Arrêt du Conseil d'Etat du 17 avril 2015, n° 371467 (entreprise en liquidation judiciaire)
- Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Lyon du 12 octobre 2017, n°16 LY02737 (Provision constituée un an avant l'envoi d'un premier courrier de relance)
- Arrêt du Conseil d'Etat du 17 février 2016, n°377415 (provision constituée en l'absence de courrier de relance... et avant même tout défaut de paiement)

- Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Versailles du 4 octobre 2018, n°17 VE00342 (provision constituée en l'absence de courrier de relance)
- Arrêt du Conseil d'Etat du 30 janvier 2019, n°408436 (refus de déduction car le montant de la perte probable est insuffisamment précisé)
- [Arrêt de la Cour Administrative d'Appel de Nantes du 13 février 2020, n°18NT01820](#) (refus de déduction, absence de démarche pour obtenir le recouvrement et nouveaux prêts accordés au débiteur)

[BANNIERE\_DROITE]