

2009

**RAPPORT ANNUEL
DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

2009

**RAPPORT ANNUEL
DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

Présidé par

Jean-Paul Betbèze

*Directeur des études économiques au Crédit Agricole
Membre du Conseil d'Analyse Économique*

Rapporteur

Élisabeth Kremp

Banque de France, Direction des entreprises

Décembre 2009

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite de la présente publication sans l'autorisation expresse du Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit code.

Table des matières

Avant-propos du Président	9
SECTION I : Les délais de paiement en France de 1990 à 2008	13
1. L'évolution des délais de paiement bénéficie de l'anticipation de la loi.....	13
2. Les grandes entreprises participent moins qu'auparavant au financement du crédit interentreprises	14
3. Les comportements de paiement des entreprises sont fortement déterminés par leur secteur d'activité	17
4. Près de la moitié des entreprises ont encore des délais de règlement supérieurs à 60 jours	17
SECTION II: Les délais de paiement de l'État et du secteur public local	23
1. La refonte du dispositif juridique	23
1.1. L'amélioration des délais de paiement de la sphère publique	23
1.2. Une politique volontariste menée en matière de dépense publique.....	23
1.3. L'organisation en service facturier	24
2. Des résultats en amélioration depuis plusieurs années	26
2.1. Au plan national	27
2.2. Les délais de paiement du secteur public local	28
3. Le rôle de l'UGAP	30
SECTION III: L'évolution de la législation en Europe	31
1. La proposition de directive de la Commission concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales	31
2. Les sept principales dispositions de la proposition de directive	31
3. La problématique concernant la définition des pouvoirs publics et l'état de procédure.....	32
SECTION IV: La LME et son contexte	33
1. La conjoncture du crédit aux entreprises en France en 2008-2009	33
2. Les mesures d'impact de la LME	36
2.1. Des transferts importants entre entreprises	37
2.2. En 2008, une baisse plus marquée des créances et des dettes des entreprises payant au-delà de 60 jours.....	39
2.3. Un impact sur la trésorerie variable selon le secteur d'activité.....	40
2.4. Des enjeux de financement différents selon le positionnement des entreprises vis-à-vis de leurs clients et fournisseurs	41
2.5. Les entreprises les plus concernées par des règlements tardifs portent une part notable de l'endettement bancaire	43
3. La médiation du crédit	43
3.1. Origine de la médiation	43
3.2. Méthode de travail de la médiation du crédit.....	44
3.3. Deux points mis en avant par la médiation	45
4. Les perceptions de la LME	45
4.1. L'enquête réalisée par Altares au premier trimestre 2009.....	45
4.2. L'enquête de la Fédération des Centres de Gestion Agréés en juin 2009	45
4.3. L'Enquête AFDCC en septembre 2009.....	46
4.4. L'enquête de la Fédération des Industries Mécaniques en octobre 2009 : un réel succès de la LME	53
4.5. L'enquête de la DGCIS de juillet à septembre 2009	55

4.6. L'enquête Euler Hermes SFAC de mai à septembre 2009 : une baisse de 8 à 10 jours des délais.....	59
SECTION V : Les problèmes pratiques nés de la mise en œuvre de la loi et les solutions apportées	61
1. La signature d'accords interprofessionnels avec des échéanciers dérogatoires échelonnés jusqu'au 1er janvier 2012	61
2. La question des contrôles.....	65
3. Le rôle de la Commission d'examen des pratiques commerciales	66
4. Le rôle des commissaires aux comptes.....	66
5. Les difficultés du secteur du bâtiment	67
6. L'évolution de l'affacturage.....	69
7. L'action d'OSEO dans le cadre du soutien aux PME et de la relance de l'économie	70
8. Le point de vue du médiateur.....	71
9. Le risque de contournements : le point de vue de certaines entreprises.....	71
9.1. Les remontées <i>via</i> la CGPME, suivies de quatre propositions	71
9.2. Autres difficultés signalées	72
9.3. Deux témoignages de pratiques problématiques.....	73
10. Un exemple : l'incidence des dispositions de la LME sur la Poste	74
SECTION VI : Les délais de paiement à l'international	77
1. Une innovation à souligner : la création d'un Observatoire –ESSEC en Asie : les délais de paiement des entreprises cotées à Singapour et à Hong Kong	77
2. Les délais et le risque de paiement selon Intrum Justitia	79
2.1. Dégradation importante du risque de paiement en Europe	79
2.2. Typologie des risques de paiement en Europe.....	79
2.3. France : des délais élevés et des retards plus faibles que les autres pays d'Europe de l'Ouest	80
2.4. Les pratiques de paiement s'améliorent	81
2.5. Plus de créances irrécouvrables.....	84
3. Les comportements de paiement des entreprises en Europe selon Altares.....	84
3.1. Les comportements continuent de se dégrader en Europe du Sud et au Royaume-Uni	84
3.2. La France et les Pays-Bas sont les bons élèves, l'Allemagne reste exemplaire	85
3.3. L'évolution du crédit interentreprises en Europe.....	85
3.4. France : des délais élevés et des retards plus faibles que les autres pays d'Europe de l'Ouest	86
4. Le Baromètre européen des pratiques de paiement d'Atradius.....	86
4.1. Les pratiques de paiement sur le marché intérieur.....	87
4.2. Les pratiques de paiement des entreprises étrangères	88
4.3. Les pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux	88
4.4. Les résultats clés pour la France	89
Conclusion	91
Annexe 1 : Composition de l'Observatoire des délais de paiement en 2009.....	93
Annexe 2 : Article 21 de la LME du 4 août 2008	95
Annexe 3 : Décret n° 2008-408 du 28 avril 2008 modifiant le décret n° 2002-232 du 21 février 2002 relatif à la mise en œuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics	99

Annexe 4 : Décret n° 2008-1550 du 31 décembre 2008 modifiant le décret n° 2002-232 du 21 février 2002 relatif à la mise en œuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics	101
Annexe 5 : Version consolidée AU 1^{er} janvier 2009 Décret n°2002-232 du 21 février 2002	103
Annexe 6 : Décret n° 2008-407 du 28 avril 2008 modifiant l'article 98 du code des marchés publics	109
Annexe 7 : Décret n° 2009-527 du 12 mai 2009 instituant le Fonds de sécurisation du crédit interentreprises	111
Annexe 8 : Position de la CGPME sur la proposition de directive concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.....	115
Annexe 9 : FAQs de la DGCCRF.....	119
Annexe 10 : Les délais de paiement en ASIE L'Observatoire OPPA – ESSEC.....	123
Annexe 11 : Les délais de paiement : un indicateur clef de la relation client-fournisseur (Observatoire OPPA – ESSEC)	131
Annexe 12 : Le soutien apporté aux PME/PMI par les établissements spécialisés de l'ASF	133
Annexe 13 : Deux propositions CroissancePlus pour un contrôle de la Loi et plus de transparence des relations interentreprises	137
Annexe 14 : Extraits des contributions des fédérations.....	139
1. Confédération française du commerce interentreprises (CGI).....	139
2. Fédération des Entreprises Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)	142
3. Fédération des Magasins de Bricolage et de l'Aménagement de la Maison (FMB).....	143
4. Fédération du Commerce Associé (FCA)	144
Annexe 15 : Protocole Intertprofessionnel visant a accélerer les délais de paiement dans les marchés de travaux	147
Bibliographie	152

AVANT-PROPOS DU PRÉSIDENT

Ce rapport mesure les premiers effets, positifs, de la LME en matière de réduction des délais de paiement. Il est en effet, le premier à paraître après le vote de la LME (voir Encadré 3 et Annexe 2). S'il ne peut, bien évidemment, en mesurer tous les effets et toutes les conséquences en détail, puisque les comptes seront seulement disponibles l'an prochain, il montre cependant que cette loi a globalement joué dans le bon sens, et ceci au milieu d'une conjoncture à haut risque. On aurait pu en effet craindre que la crise qui a frappé les entreprises, particulièrement l'industrie, et plus encore les PME ait eu des effets très violents sur les conditions de paiement en France. On aurait ainsi pu penser que la tendance des grandes entreprises à payer avec retard s'accentue et que la réduction des délais au sein des PME s'arrête, sinon se renverse. Les premiers chiffres dont nous disposons montrent que tel n'est pas le cas. Il convient de s'en féliciter, et plus encore d'en féliciter les protagonistes.

Selon nous, l'anticipation des nouvelles règles, au fond assez bien connues des acteurs économiques grâce aux actions d'information, publiques et privées, en ce sens, a évité une dérive dangereuse. D'une certaine façon, le vote de la loi en août 2008 avec mise en œuvre à partir de janvier 2009 a conduit les entreprises à agir par anticipation, ce qui est assez remarquable. Certes, d'autres éléments ont également joué positivement dans la mise en place de la loi : les nouvelles règles de paiement, le système de dérogations temporaires, plus les soutiens des banques - d'Oséo en particulier - ont ainsi évité une dérive grave, au pire des difficultés de paiement. Le médiateur du crédit et le réseau territorial qu'il a construit ont eu un poids, souvent décisif, pour traiter les dossiers les plus sensibles et mettre les acteurs face à leurs responsabilités. Bien sûr, il faut aussi examiner avec soin ces données (et celles qui vont suivre dans les prochains rapports) et ne pas leur faire dire ce qu'elles ne peuvent pas dire : la crise a également conduit les entreprises à réduire partout les investissements et les stocks, ce qui a mécaniquement réduit les encours de factures et certaines, même si elles l'auraient voulu, n'ont pu mener à bien une action volontariste de réduction des délais fournisseurs. Mais les remontées des entreprises, directes ou indirectes, insistent néanmoins sur la préoccupation du paiement à bonne date.

Cinq points méritent à ce stade d'être précisés :

- le premier est que des vérifications doivent être faites régulièrement sur la mise en place de la loi, en veillant en particulier à ce qu'elle ne soit pas l'occasion de baisses de prix ou d'autres « compensations » (le rapport signale ce type d'attitudes, qui doit être systématiquement réduit),
- le deuxième est que l'accent doit toujours porter sur la dématérialisation des moyens de paiement, donc sur les conditions d'acceptation en amont du paiement, pour éviter les contestations tardives (et intéressées) et permettre – dans le temps – une amélioration et une sécurisation croissantes des processus, dans le privé et dans le public,
- le troisième est le fait que la loi qui se met ainsi en application a prévu des dérogations temporaires de trois ans, et qu'il faut donc veiller au retour à la norme prévue par la loi elle-même, sachant que la réduction des délais doit, après, se poursuivre : il en va de la consolidation continue de notre système productif,
- le quatrième point porte sur la nécessité de convaincre les partenaires européens pour que cette loi, qui entend (répétons-le) soutenir la croissance et l'emploi, ne se retourne pas plus tard contre cet objectif, en handicapant les entreprises françaises à l'exportation d'abord, puis toutes les entreprises françaises ensuite. D'ores et déjà, l'Italie et l'Espagne sont ouvertes à cette logique de mesure, puis de contrôle, des délais, en envisageant de créer un Observatoire : c'est sans doute en ce sens qu'il faut avancer. Mesures d'abord, aussi transparentes que possibles, éclairage des enjeux ensuite, décision et suivi constant de leur

mise en œuvre enfin. De ce point de vue, il est donc essentiel que les choix faits en France : mesures, sensibilisation, accord majoritaire des parties, loi avec dérogations et vérifications, montrent qu'ils fonctionnent dans le temps et conduisent à des résultats positifs,

- le cinquième et dernier point porte sur la dynamique que cette loi a fait naître. Le rapport montre ses premiers effets positifs globaux, les diverses enquêtes montrent que le changement est en général accepté et compris. Ceci n'empêche pas les tensions et difficultés de mise en œuvre, qu'il faudra étudier au cas par cas. Dans l'attente, il est clair qu'ouvrir l'espace des dérogations et des prolongations sans analyse et sans légitimation extrêmement forte ne peut que faire naître des interrogations partout, jusqu'à réduire la dynamique d'ensemble de cette loi, allant peut-être à l'encontre de l'objectif global : la croissance et l'emploi – faut-il le rappeler encore ?

Ceci explique la position du rapport Lamure (16 décembre 2009). Il évalue (positivement) l'application de la LME en matière de délais de paiement et insiste sur le fait que l'adoption, à l'unanimité par l'Assemblée Nationale, le 1^{er} décembre 2009, de la proposition de loi de Monsieur Hervé Gaymard proposant d'inscrire dans la loi l'exclusion du secteur du livre de l'application de l'article 2, doit rester une exception. « Aucune autre dérogation à la loi ne doit être accordée ».

Ce Rapport comprend, outre le mot du Président qui est de sa responsabilité, le texte qui fait l'objet d'un consensus des membres de l'Observatoire, suivi des annexes dont certaines représentent des remarques, critiques ou souhaits spécifiques de certains membres, dûment signalés.

Un dernier mot pour remercier les membres de l'Observatoire et Mme Kremp. Il s'agit là d'un travail nécessaire, méticuleux et permanent : sans elle et sans eux, rien n'aurait été possible.

Jean-Paul Betbèze
Président de l'Observatoire des délais de paiement

Tableau 1 : Bilan des entreprises en 2007

ACTIF	BRUT	NET	Montants en milliards d'€
			En %
ACTIF IMMOBILISÉ			
Immobilisations incorporelles	344,0	242,7	
Immobilisations corporelles	1 720,9	882,3	
Immobilisations financières	2 640,5	2 395,8	
Total	4 705,4	3 520,8	62,1%
ACTIF CIRCULANT			
Stocks matières premières, en-cours de production, produits			
(intermédiaires, finis) et autres approvisionnements	216,1		
Stocks marchandises	147,7		
Avances, acomptes versés sur commandes	31,7		
Créances clients et comptes rattachés	627,4		11,1%
Autres créances	698,8		
Valeurs mobilières de placement	207,5		
Disponibilités et instruments de trésorerie	208,6		3,7%
Charges constatées d'avance	45,2		
Total	2 183,0	2 130,3	37,6%
Comptes de régularisation et capital souscrit non appelé	21,7		0,4%
TOTAL ACTIF	6 888,4	5 672,8	
PASSIF			
CAPITAUX PROPRES			
Capital social, primes	1 537,0		
Résultat de l'exercice	321,9		
Subventions d'investissement	50,8		
Autres capitaux propres	473,7		
Total	2 383,4		42,0%
Autres fonds propres + provisions pour risques et charges	281,2		5,0%
DETTES			
Emprunts et dettes assimilées	1 612,5		28,4%
Avances, acomptes sur commandes en cours	105,1		1,9%
Dettes fournisseurs - comptes rattachés	533,6		9,4%
Autres dettes	646,7		11,4%
Total	2 897,9		51,1%
Produits constatés d'avance et écarts de conversion du passif	110,3		1,9%
TOTAL PASSIF	5 672,8		

Source : Insee (2009), Suse (Système Unifié de Statistiques d'Entreprises)

Champ : Entreprises non financières, non agricoles, tous régimes fiscaux (y compris micro-entreprises)

SECTION I : LES DÉLAIS DE PAIEMENT EN FRANCE DE 1990 À 2008

Sur la base des données disponibles en octobre 2009, les délais de paiement diminuent en 2008. La moyenne des délais clients des entreprises s'établit ainsi à 54 jours de chiffre d'affaires, contre 56 en 2007; celle des délais fournisseurs représente 61 jours d'achats contre 65 en 2007. **Fait nouveau, cette baisse concerne toutes les entreprises, quels que soient leur secteur d'activité et leur taille.**

Cet effort de paiement consenti par les entreprises suggère que nombre d'entre elles se sont préparées, dès 2008, à l'application de l'article 21 de la LME, votée en août 2008. En effet, en ce domaine, l'objectif de la LME est de conduire à une optimisation des besoins en fonds de roulement. Pendant une phase de transition, l'application des nouvelles dispositions va donc engendrer des déplacements importants du crédit interentreprises.

1. L'évolution des délais de paiement bénéficie de l'anticipation de la loi

Sur l'ensemble de l'économie française, les délais clients et les délais fournisseurs des entreprises diminuent, quelle que soit la taille des entreprises (Cf. Tableau 2). En 2008, les délais clients des TPE et des PME s'établissent respectivement ainsi à 50 et 61 jours de chiffre d'affaires, soit une baisse d'environ deux jours de chiffre d'affaires par rapport à 2007. Les délais clients des entreprises de 250 salariés et plus baissent de l'ordre de 4 jours.

Dans le même temps, le règlement des fournisseurs s'est lui aussi accéléré. Le délai diminue de plus de 4 jours d'achats pour les TPE et les PME. La baisse est un peu plus marquée pour les entreprises de 250 salariés et plus.

Il ne faut néanmoins pas négliger l'impact du ralentissement économique, perceptible dès le dernier trimestre 2008, sur la mesure de l'évolution des délais de paiement. En effet, ceux-ci rapportent des créances ou des dettes, relatives à l'activité des deux ou trois derniers mois de l'année, à un chiffre d'affaires ou des achats, qui concernent l'activité de l'entreprise toute l'année. Une partie de la baisse des délais de paiement, exprimés en jours de chiffre d'affaires ou en jours d'achats, est donc imputable à cette temporalité différente des créances et dettes d'une part, des chiffres d'affaires et des achats d'autre part. Cependant, deux résultats restent à souligner : le fait que la baisse concerne toutes les entreprises, quelle que soit leur taille et quel que soit le délai (client ou fournisseur) ; le fait que la baisse est plus nette pour les créances et les dettes des entreprises payant à plus de 60 jours (Cf. Tableau 3 dans section suivante).

Tableau 2

Délais clients, fournisseurs et solde commercial de l'ensemble de l'économie en 1990, 2005 à 2008 et par taille

		Moyennes de ratios individuels			
		Ensemble	0-19 salariés	20-249 salariés	250-499 salariés
Délais clients exprimés en jours de C.A.		1990	64,2	57,2	70,5
2005		56,2	52,0	63,4	68,0
2006		56,9	52,9	64,0	67,8
2007		56,2	52,5	63,4	66,2
2008		54,0	50,5	61,1	63,7
2008/2007		Écart	(-2,2)	(-2,0)	(-3,3)
Délais fournisseurs exprimés en jours d'achats		1990	74,1	72,3	78,0
2005		65,4	63,6	68,0	73,3
2006		65,9	64,3	68,6	73,1
2007		64,7	63,0	67,6	73,3
2008		61,2	59,8	63,8	68,4
2008/2007		Écart	(-3,5)	(-3,2)	(-3,8)
Solde commercial exprimé en jours de C.A.		1990	14,4	4,9	22,9
2005		15,0	11,4	21,5	22,1
2006		15,6	12,2	21,8	21,7
2007		16,1	13,1	22,0	21,0
2008		16,3	13,6	22,0	21,6
2008/2007		Écart	(0,2)	(0,5)	(0,0)

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : octobre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'€ de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

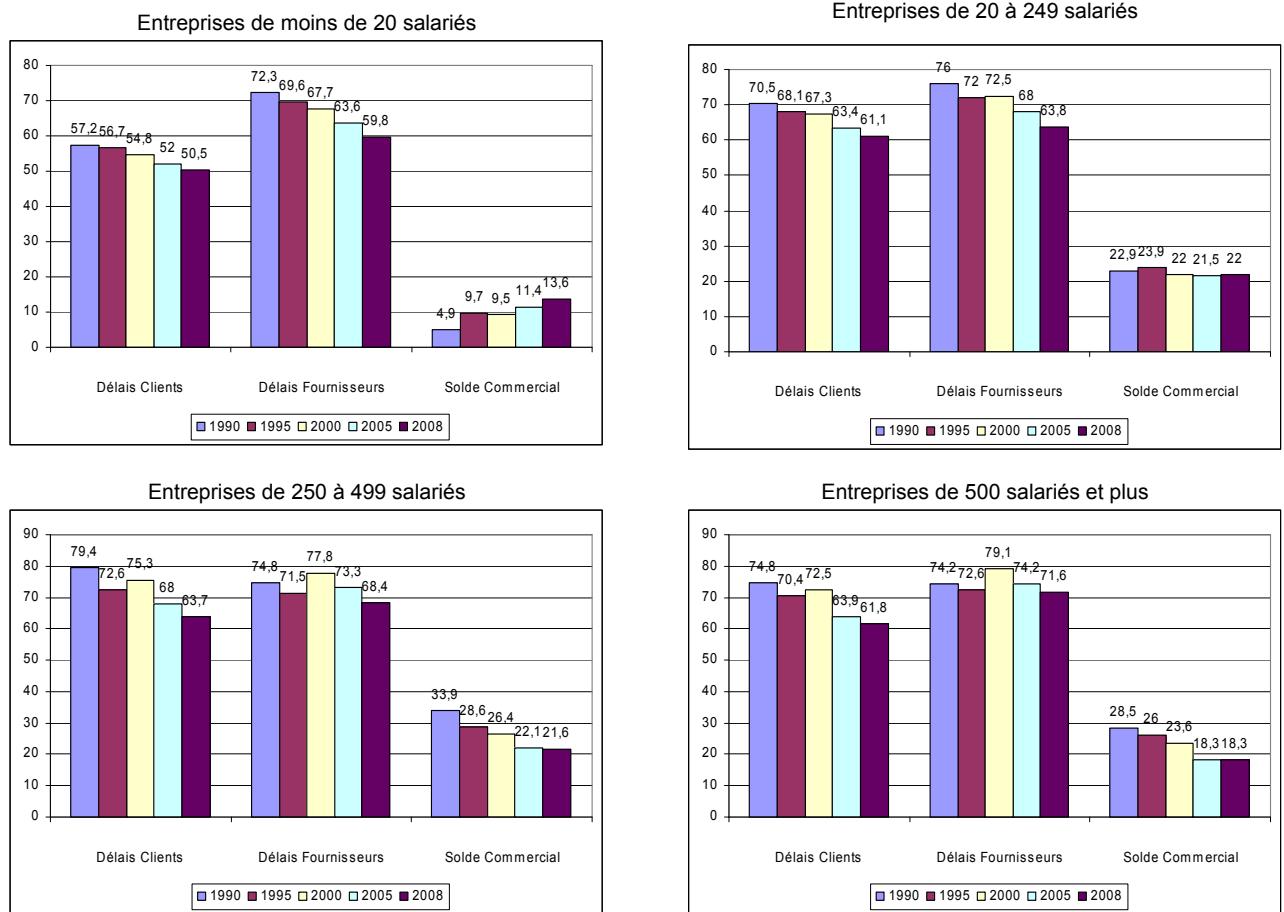
2. Les grandes entreprises participent moins qu'auparavant au financement du crédit interentreprises

En regard de la situation qui prévalait au début des années 1990, les entreprises les plus grandes se sont nettement désengagées du financement du crédit interentreprises (Cf. Graphique 1). Elles bénéficient de meilleures conditions de paiement de leurs clients qu'au début des années 90, réduisant la moyenne de leurs délais clients de près de quatorze jours de chiffre d'affaires, alors que sur la même période, les délais de règlement de leurs fournisseurs se sont raccourcis de quatre jours : leurs délais clients ont plus baissé que leurs délais fournisseurs. Leur solde commercial, exprimé en jours de chiffre d'affaires, s'en trouve allégé. Par contre, les délais de règlement des PME ont été raccourcis de façon plus nette vis-à-vis des fournisseurs que vis-à-vis des clients et leurs besoins de financement s'en sont trouvés accrus.

Graphique 1

Délais clients, délais fournisseurs et solde commercial

(moyenne de ratios)



Source : Banque de France – Fiben Mise à jour : octobre 2009

Champ : Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 0,75 million d'€

Encadré 1 : Sources, définitions et méthodologie

L'Observatoire des entreprises de la Banque de France analyse depuis quinze ans l'évolution des délais de paiement et du solde commercial à partir de la base FIBEN (Flchier Bancaire des ENtreprises), base de données créée et gérée par la Banque de France. Elle compte environ 220 000 bilans annuels des entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires.

Les entreprises sont réparties en TPE (Très Petites Entreprises de moins de 20 salariés), PME (de 20 à 249 salariés), entreprises de 250 à 499 salariés et en grandes entreprises - GE (plus de 500 salariés). Du fait du seuil minimum de chiffre d'affaires (0,75 million) dans la base Fiben, les TPE comprennent peu de micro-entreprises.

Les données comptables utilisées permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non l'existence d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales.

Les grandeurs analysées n'incluent pas les avances et acomptes versés aux fournisseurs et les avances et acomptes reçus des clients. Ces postes sont de faibles montants dans la plupart des secteurs ; cependant, pour les avances clients, ils jouent un rôle important dans les secteurs à cycle d'exploitation long, comme le secteur des biens d'équipement ou celui du bâtiment.

Les créances et les dettes commerciales des entreprises comprennent comme clients et fournisseurs, non seulement des entreprises, mais également l'État, les collectivités locales, les ménages et les non-résidents.

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires toutes charges comprises - TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires).

Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, donc exprimé en nombre de jours d'achats).

Le solde commercial correspond au solde exprimé en jours de chiffre d'affaires des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (ou, comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats / chiffre d'affaires). Il reflète la situation préteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

La moyenne de ratios individuels (ou moyenne non pondérée), donne le même poids à chaque entreprise. Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Encadré 2 : La mesure des délais de paiement dans le futur dispositif statistique de l'Insee

L'Insee rénove actuellement son dispositif d'exploitation statistique des données financières sur les entreprises. Le futur système baptisé Esane (élaboration des statistiques annuelles d'entreprises) qui remplacera l'ancien système Suse, a pour ambition de produire à l'horizon 2010-2011 des indicateurs comptables sur les entreprises et en particulier sur les délais de paiement. Sur l'exercice N, ces indicateurs seront consultables en fin d'année N+1 ou début N+2 sur le site internet de l'Insee par grand secteur.

Les principales données comptables 2007 sont déjà consultables sur <http://www.alisse.insee.fr>

3. Les comportements de paiement des entreprises sont fortement déterminés par leur secteur d'activité ¹

Certains secteurs sont fortement préteurs, comme les services aux entreprises (51 jours de chiffre d'affaires), les biens d'équipement (34 jours), ou encore les biens intermédiaires (27 jours). D'autres activités, au contraire, ont un solde commercial négatif de manière structurelle, c'est-à-dire qu'elles bénéficient, à ce titre, d'une ressource de financement (Cf. Tableau 3). C'est notamment le cas des entreprises de services aux particuliers, et surtout du commerce de détail, qui comprend les entreprises de la grande distribution. Ces activités, en relation directe avec une clientèle de particuliers, ont des délais clients courts, mais bénéficient de délais fournisseurs longs.

La réduction des délais de paiement concerne l'ensemble des secteurs. L'industrie automobile connaît une baisse importante de ses délais clients comme de ses délais fournisseurs ². Les industries agricoles et alimentaires et le transport paient nettement plus rapidement leurs fournisseurs (5 jours) ; du côté des délais clients, les biens intermédiaires réduisent leurs délais de plus de 4 jours.

Tableau 3

Délais clients, fournisseurs et solde commercial de l'ensemble de l'économie par secteur 2006-2008

Secteur	Délais clients en jours de chiffre d'affaires			Délais fournisseurs en jours d'achats			Solde commercial en jours de chiffre d'affaires		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Agriculture, sylviculture, pêche	65,7	66,2	64,4	79,3	78,9	73,6	17,6	18,5	19,1
Ind. agricoles et alimentaires	44,8	44,1	41,4	56,4	57,3	53,1	4,2	2,9	3,1
Biens de consommation	72,9	71,1	69,3	72,5	70,3	67,7	26,8	26,5	26,1
Industrie automobile	67,9	67,3	61,6	78,5	78,8	70,1	11,9	10,3	11,1
Biens d'équipement	83,8	82,5	79,8	80,1	77,0	73,0	33,3	33,7	33,5
Biens intermédiaires	77,2	74,8	70,2	76,5	73,8	67,5	28,3	27,6	27,1
Construction	77,9	76,7	73,8	75,1	71,7	67,1	30,7	31,8	31,7
Commerce	35,1	34,5	32,4	54,3	53,1	50,0	-7,4	-7,2	-6,8
Transports	59,4	56,7	53,6	51,8	50,0	45,6	27,1	25,6	24,9
Activités immobilières	44,3	42,8	40,2	64,7	62,8	63,4	11,6	11,2	8,1
Services aux entreprises	83,7	83,7	81,0	82,3	82,5	79,9	50,6	51,0	47,3
Services aux particuliers	14,3	14,3	13,1	54,9	54,7	51,5	-13,0	-12,9	-12,8

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : octobre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'€ de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

4. Près de la moitié des entreprises ont encore des délais de règlement supérieurs à 60 jours

Même pour une tranche de taille donnée, les entreprises peuvent avoir des situations très différentes, et la dispersion des délais de règlement et du solde du crédit interentreprises est forte (Cf. Graphique 2). L'étude de cette dispersion des délais à

1 Le Rapport de l'Observatoire des délais de paiement de 2007 comportait toute une section sur les délais de paiement par secteur d'activité, réalisé à partir de la base Suse de l'Insee (Cf. rapport 2007, Section II, pages 23 et suivantes). Le rapport de l'Observatoire des délais de paiement de 2008 mobilisait la même source d'information pour décrire les délais de paiement suivant l'appartenance à un groupe en 2006 (Cf. rapport 2008, pages 20 et suivantes et encadré 3 : Sources et méthodologie de suivi des délais de paiement à l'Insee). Cette source repose sur un champ beaucoup plus large. Ainsi, dans le rapport 2008, la base comprenait 1 210 000 entreprises, donc beaucoup plus de petites entreprises, très présentes dans certains secteurs d'activité comme le commerce ou la construction. Par contre, la délai de mise à disposition des données est plus long puisque dans le rapport 2008, les données de l'année 2006 étaient mobilisées. Ces données ont permis de mettre l'accent sur la forte disparité des délais suivant la taille au sein d'un secteur, et entre secteurs. Ce constat est structurel et n'a pas été mis à jour dans ce présent rapport, le suivi de l'évolution des délais de paiement, dans le cadre de la réforme Ésane, étant en cours de rénovation (Cf. Encadré 3 de ce présent rapport).

2 L'organisation de ce secteur autour de deux grands groupes de l'industrie automobile rend l'interprétation des données de ce secteur particulièrement délicate, du fait des doubles comptes dus aux comptabilités intra-groupes que ne peuvent être éliminés lors de l'agrégation de comptes sociaux.

l'intérieur de chaque classe de taille confirme que les délais de paiement se sont raccourcis. Dans chaque classe de taille, les trois quarts des entreprises sont réglées à moins de 90 jours, ce qui n'était pas le cas en 2006 (Cf. Banque de France (2007).

Encadré 3 : Les évolutions successives des interventions sur les délais de paiement

La loi de modernisation de l'économie

La LME, publiée au Journal officiel le 4 août 2008, comprend une mesure relative à la réduction des délais de paiement des entreprises. L'article 21 décrit une démarche en plusieurs étapes : un plafonnement des délais de paiement à 60 jours, d'éventuelles dérogations limitées dans le temps, puis une phase de négociation secteur par secteur et une possible nouvelle intervention législative à échéance d'un an en cas d'échec des négociations, de telle sorte que la poursuite de la réduction des délais de paiement s'inscrive dans un calendrier précis. La réforme prévoit notamment un renforcement des pénalités exigibles en cas de retard de paiement (Cf. Annexe 2 sur la LME et la signature des accords dérogatoires et leurs décrets page 57 et suivantes).

La loi dans le domaine des transports

La loi n° 2006-10 du 5 janvier 2006 introduit dans l'article L 441-6 du Code de commerce un nouvel alinéa en vertu duquel les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser 30 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions générales de vente (CGV) doivent préciser les conditions d'application et les taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement de la facture. Tous les acteurs du secteur des transports sont concernés, sauf le monde ferroviaire et les prestations de logistique.

Le législateur a voulu renforcer la responsabilité des deux parties contractantes. Si le client (le chargeur le plus souvent) paie la facture au-delà de la date d'échéance indiquée sur la facture, le fait de ne pas agir rend le transporteur coresponsable de cette irrégularité. Cette loi a donc aussi pour objectif de fournir un cadre contraignant qui est apparu seul à même d'obtenir des progrès rapides dans les pratiques de paiement du secteur des transports.

L'accord dans la filière automobile

Début 2007, à la demande des pouvoirs publics, les Fédérations de la mécanique (FIM), des équipementiers (FIEV) et des constructeurs (CCFA) sont parvenues à un accord sur la réduction des délais de paiement. L'accord prévoyait qu'à compter du 1^{er} septembre 2007, pour toutes les entreprises de la filière, les délais de paiement seraient ramenés à 90 jours nets au plus, ce qui correspondait à une réduction de 15 jours en moyenne. Par ailleurs, les donneurs d'ordres de la filière réalisant plus de 300 millions d'€ de chiffre d'affaires devaient accorder une réduction des délais de paiement de 45 jours (au lieu de 15) aux fournisseurs réalisant moins de 50 millions d'€ de chiffre d'affaires (moins 30 jours depuis le 1^{er} septembre 2007, puis moins 45 jours depuis le 1^{er} septembre 2008) Cet accord, antérieur à la LME, avait été validé par un décret pris après avis du Conseil de la concurrence. Mais son application s'est avérée imparfaite, et cet accord avait été dénoncé juste avant l'entrée en vigueur de la LME. Il faut cependant ajouter que le précédent créé par cet accord, son contexte, et ses difficiles conditions d'application, ont contribué à décider les pouvoirs publics à légitimer.

Ceci dit, mises à part les entreprises de moins de 20 salariés, dans chacune des trois autres classes, la moitié des entreprises sont encore payées à plus de 60 jours ; de même, près de la moitié payent leurs fournisseurs à plus de 60 jours d'achats. S'il en était besoin, ceci montre les marges de progression qui existent en France. L'approche sectorielle confirme ces résultats : dans de nombreux secteurs, autour de la moitié des entreprises sont réglées à plus de 60 jours ou payent elles-mêmes leurs fournisseurs à plus de 60 jours. Ainsi, malgré les progrès qui ont concerné en 2008 de nombreuses activités, et ce quelle que soit la taille des entreprises, l'application de la LME va nécessiter un effort important pour beaucoup d'entreprises.

Ceci justifie la mise en place d'un échéancier dans certains secteurs pour atteindre, graduellement, cet objectif à l'horizon du 1^{er} janvier 2012. Ceci implique aussi de suivre et d'escorter ce processus.

Graphique 2

Dispersion des délais clients, fournisseurs et du solde commercial en 2008



Source : Banque de France – Fiben, Mise à jour : octobre 2009

Champ : Entreprises dont le chiffre d'affaires est supérieur à 0,75 million d'€

Note : Q1, Q2, Q3 correspondent au premier, second et troisième quartile

EA : Agriculture, sylviculture, pêche

EB : Ind. agricoles et alimentaires

EC : Biens de consommation

ED : Industrie automobile

EE : Biens d'équipement

EF : Biens intermédiaires

EH : Construction

EJ : Commerce

EK : Transports

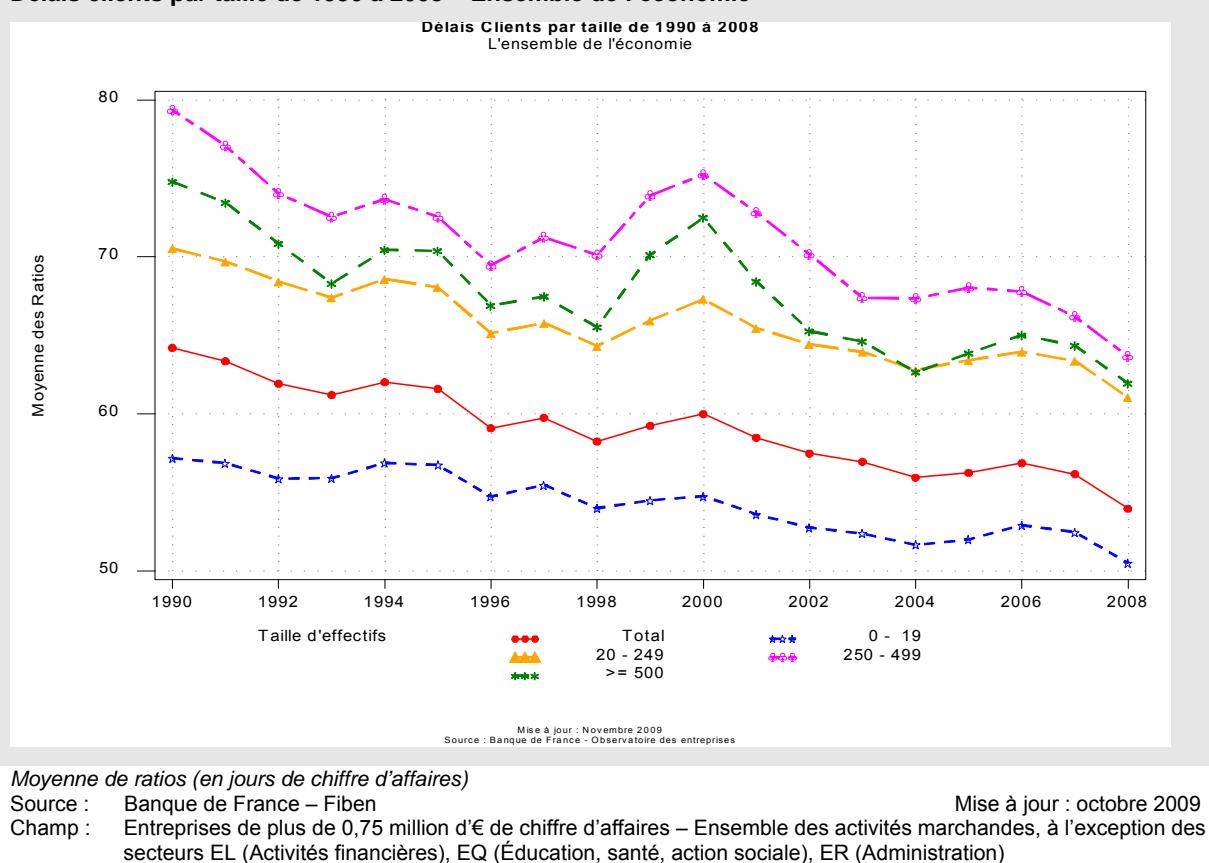
EM : Activités immobilières

EN : Services aux entreprises

EP : Services aux particuliers

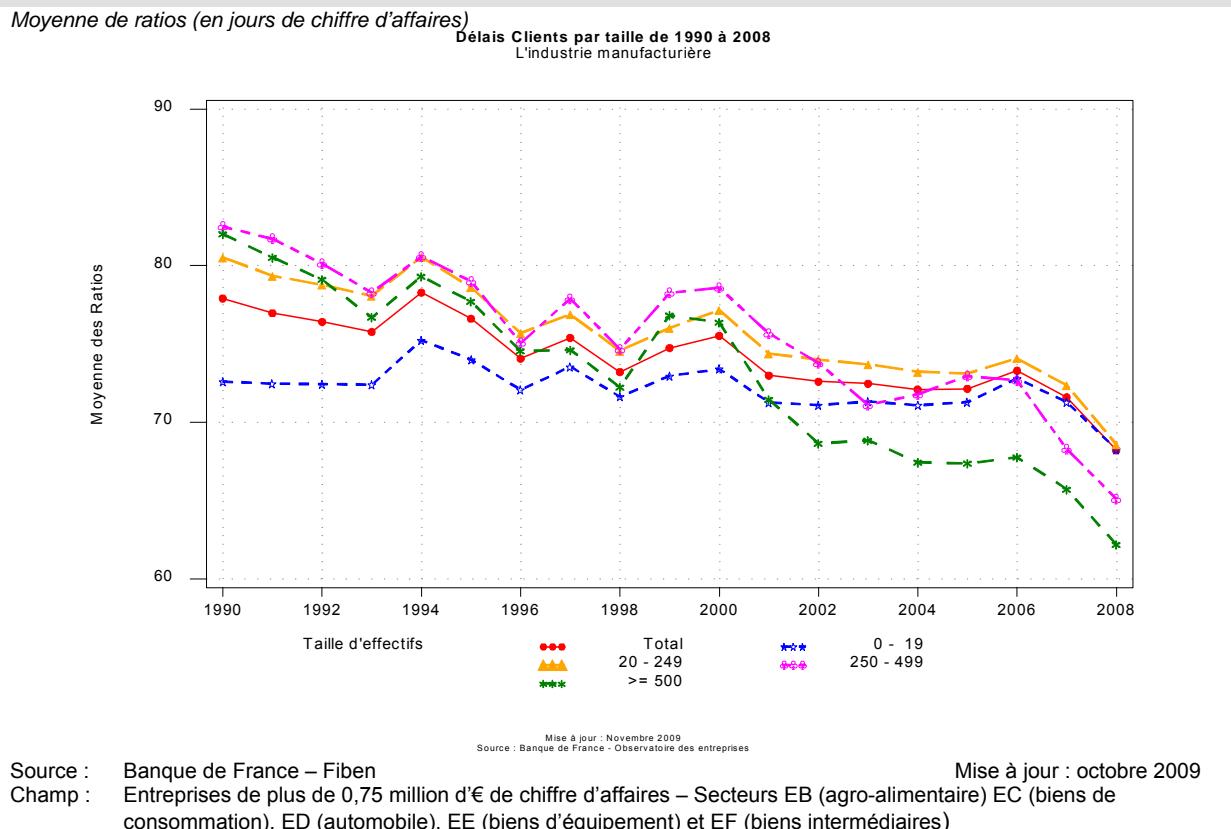
Graphique 3

Délais clients par taille de 1990 à 2008 – Ensemble de l'économie



Graphique 4

Délais clients par taille de 1990 à 2008 – Industrie

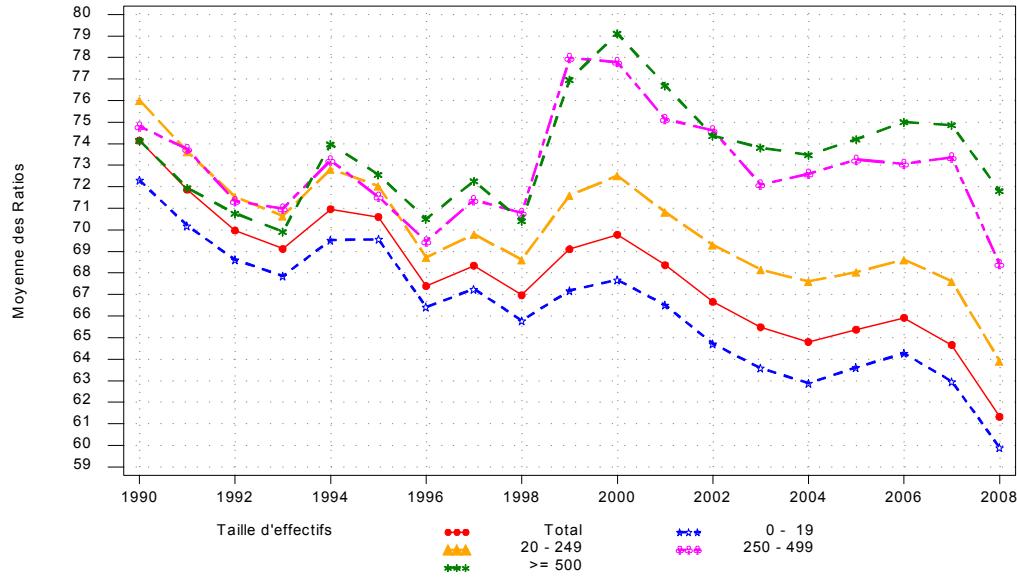


Graphique 5

Délais fournisseurs par taille de 1990 à 2008 – Ensemble de l'économie

Moyenne de ratios (en jours d'achats)

Délais Fournisseurs par taille de 1990 à 2008
L'ensemble de l'économie



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : octobre 2009

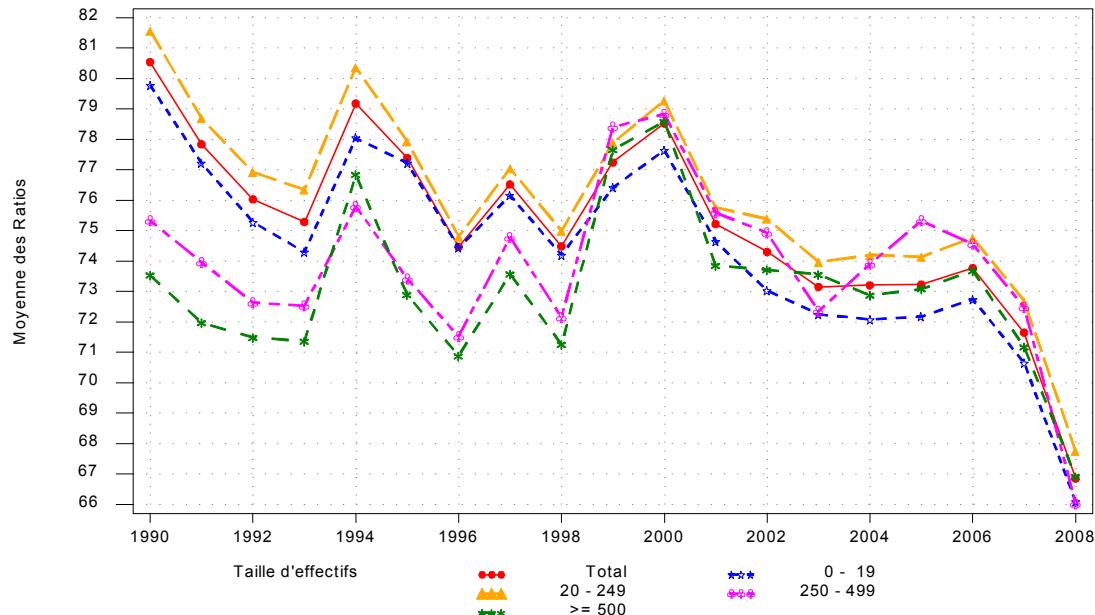
Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'€ de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

Graphique 6

Délais fournisseurs par taille de 1990 à 2008 – Industrie

Moyenne de ratios (en jours d'achats)

Délais Fournisseurs par taille de 1990 à 2008
L'industrie manufacturière



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : octobre 2009

Champ : Secteurs EB (agro-alimentaire) EC (biens de consommation), ED (automobile), EE (biens d'équipement) et EF (biens intermédiaires)

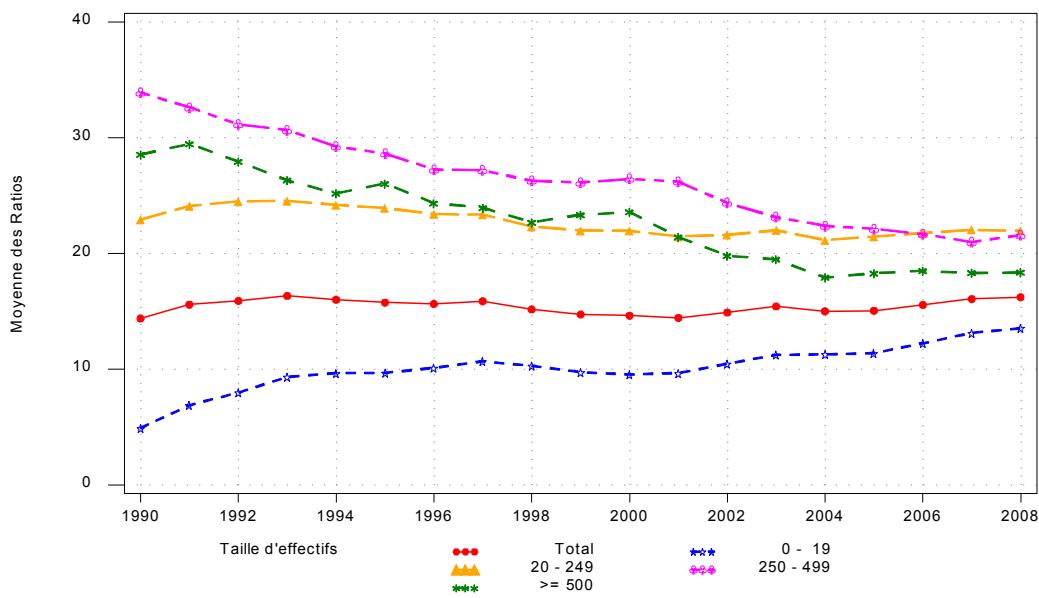
Graphique 7

Solde commercial par taille de 1990 à 2008 – Ensemble de l'économie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)

Solde Commercial par taille de 1990 à 2008

L'ensemble de l'économie



Mise à jour : Novembre 2009
Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Champ : Banque de France – Fiben
Mise à jour : octobre 2009
Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'€ de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

Source :

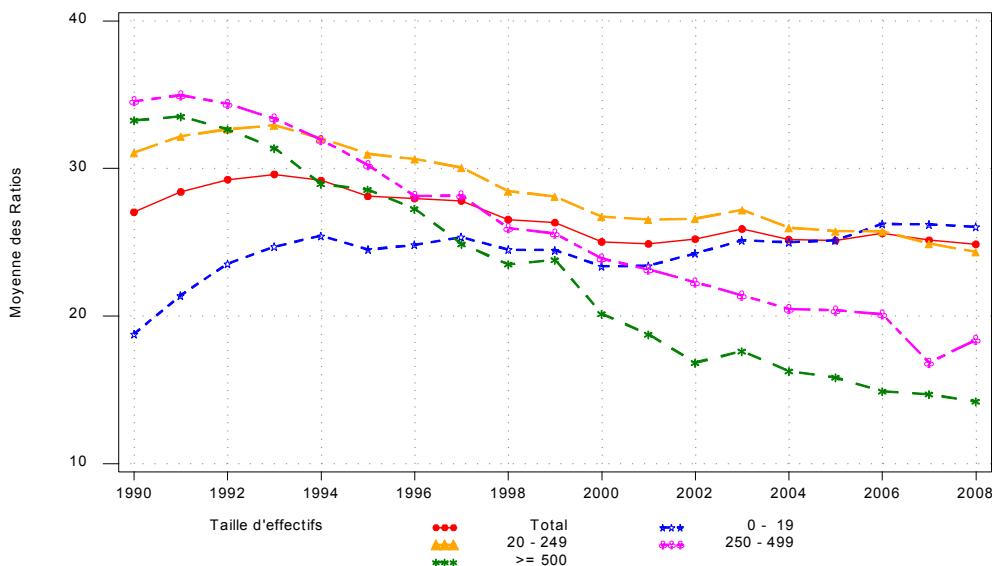
Graphique 8

Solde commercial par taille de 1990 à 2008 – Industrie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)

Solde Commercial par taille de 1990 à 2008

L'industrie manufacturière



Mise à jour : Novembre 2009
Source : Banque de France - Observatoire des entreprises

Source : Banque de France – Fiben
Mise à jour : octobre 2009
Champ : Secteurs EB (agro-alimentaire) EC (biens de consommation), ED (automobile), EE (biens d'équipement) et EF (biens intermédiaires)

SECTION II: LES DÉLAIS DE PAIEMENT DE L'ÉTAT ET DU SECTEUR PUBLIC LOCAL³

Des progrès significatifs ont récemment été accomplis en matière de délai global de paiement pour le paiement des dépenses de l'État et du secteur public local⁴.

1. La refonte du dispositif juridique

1.1. L'amélioration des délais de paiement de la sphère publique

A la demande du Président de la République, les délais de paiement en matière de commande publique ont été fortement réduits en 2008 :

- **l'État et ses établissements publics (autres qu'industriels et commerciaux) doivent désormais payer leurs fournisseurs dans un délai de 30 jours**, au lieu des 45 jours qui étaient jusqu'à présent la norme (cf. Annexe 6 : décret 2008-407 du 28 avril 2008) ;
- **le secteur public local doit également s'inscrire dans un objectif de réduction du délai maximal prévu par le décret 2008-1355 du 19/12/2008 : fixé à 40 jours à compter du 1^{er} janvier 2009, il devra être égal à 35 jours au 1^{er} janvier 2010.**

Comparé aux obligations actuelles des entreprises privées de notre pays, dont le délai de paiement se situe autour de 57 jours, ces plafonds applicables aux organismes publics apparaissent donc rigoureux.

1.2. Une politique volontariste menée en matière de dépense publique

Le Gouvernement a pris de nombreuses initiatives pour améliorer les délais de paiement publics. Depuis 2005, l'État s'est engagé à rembourser 80 % des crédits de TVA en moins d'un mois, soit deux fois plus rapidement qu'en 2002. Cet engagement est aujourd'hui largement atteint.

Dans le cadre du plan de relance, des instructions conjointes ont été adressées par la DGFiP et le ministère de l'Intérieur pour rappeler aux ordonnateurs (les préfets) et aux comptables les enjeux qui s'attachent à un paiement rapide des dépenses de l'État.

Enfin, les applications informatiques CHORUS (dépenses, recettes et comptabilité de l'État) et HELIOS (dépenses des organismes publics locaux) ont été adaptées pour permettre un suivi précis et régulier du délai maximal réglementaire (Cf. Encadré 4.). **Ces deux outils innovants, accompagnés d'un chantier ambitieux de simplification et de dématérialisation des pièces comptables, sont un levier majeur d'accélération du traitement des dépenses publiques.**

³ Une approche organisationnelle (dépense centrale/dépense déconcentrée) est substituée cette année à la présentation départementale proposée jusqu'à présent. Cette présentation se rapproche de la vision macro-économique et sectorielle réalisée pour le secteur privé. Au sein d'un même département, la variété des activités des différentes administrations de l'État n'est en effet pas mieux expliquée par une moyenne qu'au niveau national. En outre, les douze derniers mois, marqués par la crise économique et financière et par les réponses apportées par l'État, ont vu une mobilisation des acteurs publics : préfets, directeurs d'administration, comptables publics sur tout le territoire. Enfin, le déploiement de CHORUS, commencé en 2009 et connaissant une vague importante en 2010, invite à une relecture de plus en plus détachée de la géographie départementale, en raison des réorganisations qu'implique la mise en œuvre de cet outil.

⁴ Cet indicateur mesure le délai séparant la date de réception de la facture et la date de validation du mandat par le comptable. Il englobe donc l'ensemble de la chaîne de la dépense publique : des délais d'ordonnancement aux délais d'intervention des comptables publics. Il s'agit de l'indicateur le plus pertinent et le plus explicite pour les créanciers de l'État.

1.3. L'organisation en service facturier

Depuis 2005, la DGFIP expérimente l'organisation en mode service facturier pour le paiement des dépenses des administrations centrales de l'État.

Encadré 4 : Qu'est ce qu'un service facturier ?

Sous l'autorité d'un comptable public, le service facturier (SFACT) constitue un centre de traitement et de paiement unique des factures pour le compte d'un ou plusieurs services. La caractéristique principale de cette nouvelle organisation de la dépense est de faire suivre la facture au plus près du service chargé de la payer et à ne plus la faire circuler. Elle est issue des travaux de réingénierie des processus conduits depuis la fin de l'année 2004 par la direction générale de la modernisation de l'État, la DGFIP, la direction du budget et l'AIFE.

Les apports fonctionnels de ce nouveau mode d'organisation sont nombreux :

- une réduction significative, immédiate et durable des délais de paiement ;
- une amélioration de la qualité comptable, en garantissant la systématisation de l'engagement juridique préalable, et un contrôle de l'imputation comptable des dépenses renforcé ;
- une suppression des contrôles redondants entre gestionnaire et comptable.

Cette organisation s'appuie sur le maintien des missions fondamentales de l'ordonnateur et du comptable : l'ordonnateur engage la dépense et certifie le service fait. Cette certification vaut ordre de payer pour le comptable qui reçoit et traite les factures, effectue les contrôles et met en paiement la dépense.

A ce jour, neuf services facturiers (SFACT) ont été mis en œuvre. Les résultats obtenus sont exemplaires et doivent donc être soulignés dans le cadre des travaux de l'Observatoire qui ont toujours souligné l'importance des refontes de structures pour réduire les délais de paiement :

- Une réduction significative du délai global de paiement : les dépenses sont exécutées en SFACT en 22 jours (pour une norme de 30 jours), et hors SFACT en 41 jours.
- Une réduction quasi immédiate du délai global de paiement : dans les 6 mois qui ont suivi la création du SFACT, l'Agriculture a vu son délai global de paiement baisser de 67 %, la Justice de 52 %, les Affaires Étrangères de 22 %.
- A contrario, le ministère de l'Intérieur, dont le délai de paiement avait été divisé par deux (de 68 jours à 35 jours) grâce au service facturier, a vu ses délais de paiement se dégrader (44 jours), depuis qu'il a abandonné ce mode d'organisation.
- Une réduction durable : depuis 2007, les ministères qui ont opté pour ce mode de traitement de la dépense conservent leurs très bons résultats.

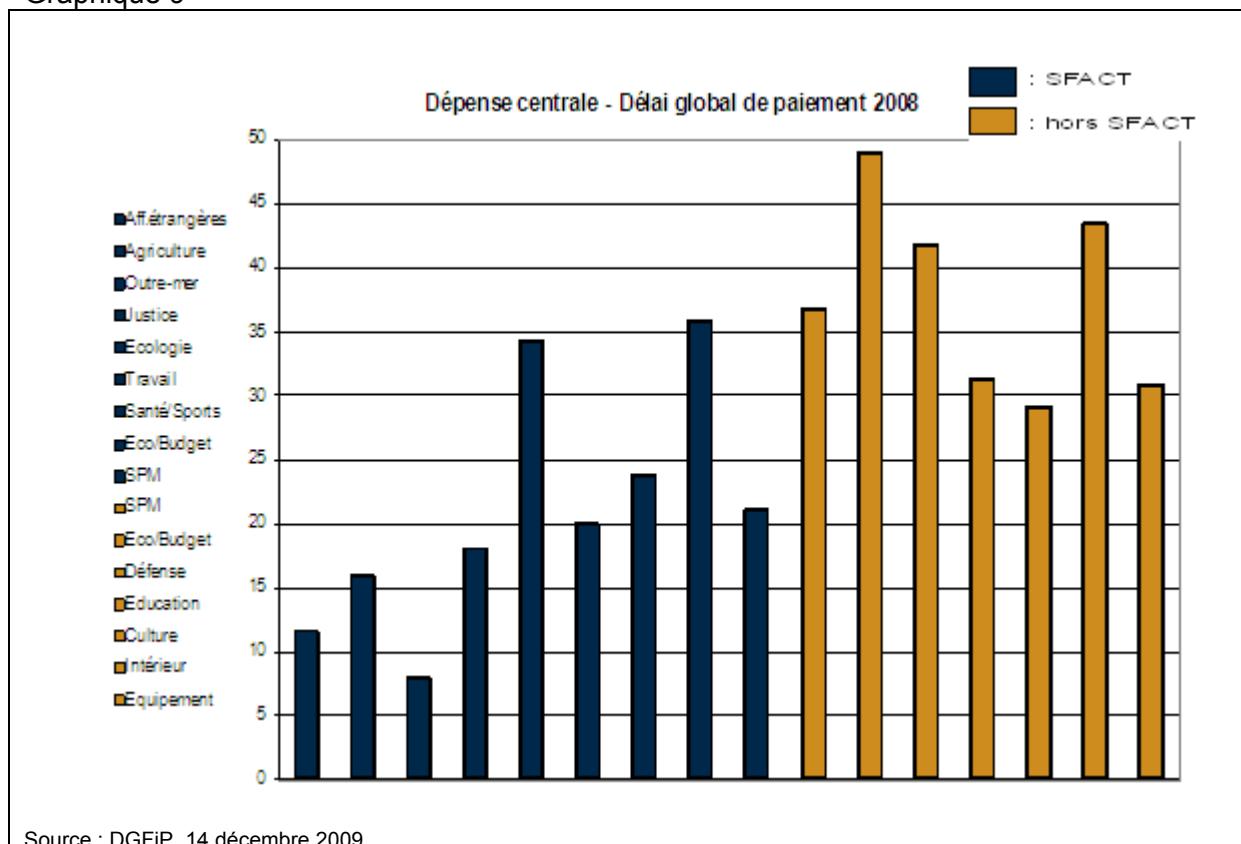
Encadré 5 : L'exemple du Service facturier de Bercy

Grâce à la mise en place du service facturier (SFACT), le délai global de paiement des ministères financiers est passé de 54,45 jours fin 2007 à 23 jours au 31 octobre 2009.

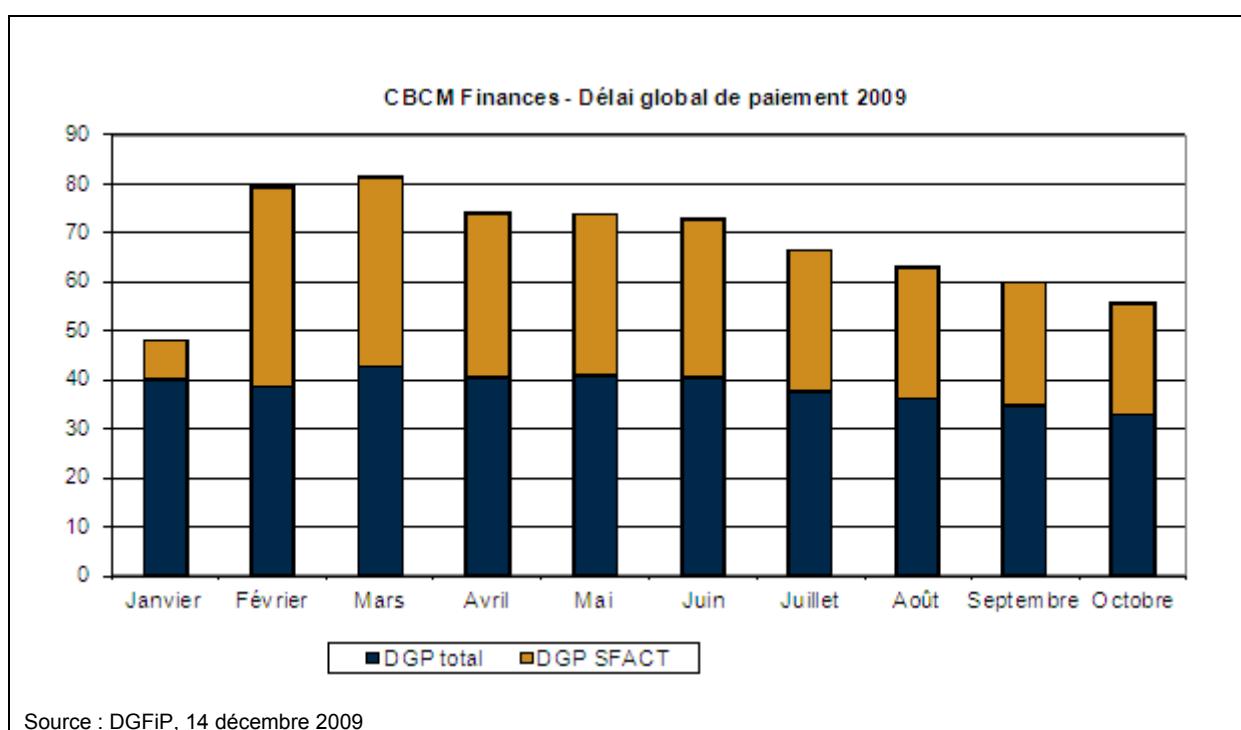
Le SFACT a démarré le 1^{er} janvier 2008 avec 2 sous-directions de la direction des personnels des Finances, a ensuite intégré la DGFIP le 1^{er} janvier 2009. Il a été généralisé à toutes les directions de Bercy le 30 juin 2009.

En 2008, les ministères financiers traitaient environ 70 000 dossiers, dont 11 230 par le SFACT. A fin octobre 2009, près de 28 000 dossiers sont pris en charge par ce service, et environ 37 000 devraient l'être sur toute l'année.

Graphique 9



Graphique 10



L'exemple du CBCM Finances montre un délai en nette diminution au cours de l'année 2009 du fait de la montée en charge du service facturier.

Tableau 4

Les délais de paiement de la dépense déconcentrée au 31 octobre 2009

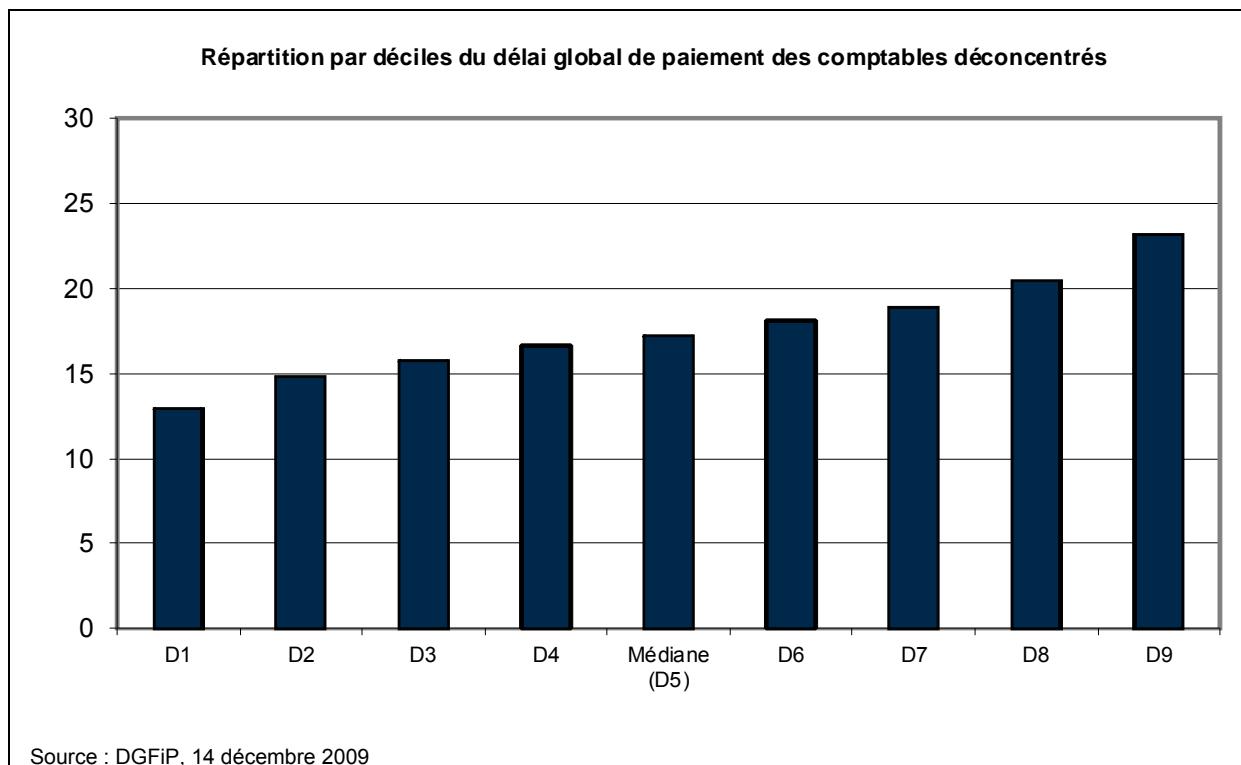
	DGP déconcentré
D1	12,9
D2	14,8
D3	15,7
D4	16,6
Médiane (D5)	17,2
D6	18,1
D7	18,9
D8	20,4
D9	23,1
mediane	17,2
moyenne	17,9
moyenne pondérée	19,3

Source : DGFiP, 14 décembre 2009

Notes : Un décile regroupe une dizaine de comptables publics

Moyenne pondérée : moyenne corrigée du nombre de factures mises en paiement par le comptable.

Graphique 11



2. Des résultats en amélioration depuis plusieurs années

Alors que les délais de paiement de l'État étaient supérieurs à 41 jours en 2006, ils s'élèvent aujourd'hui à moins de 20 jours.

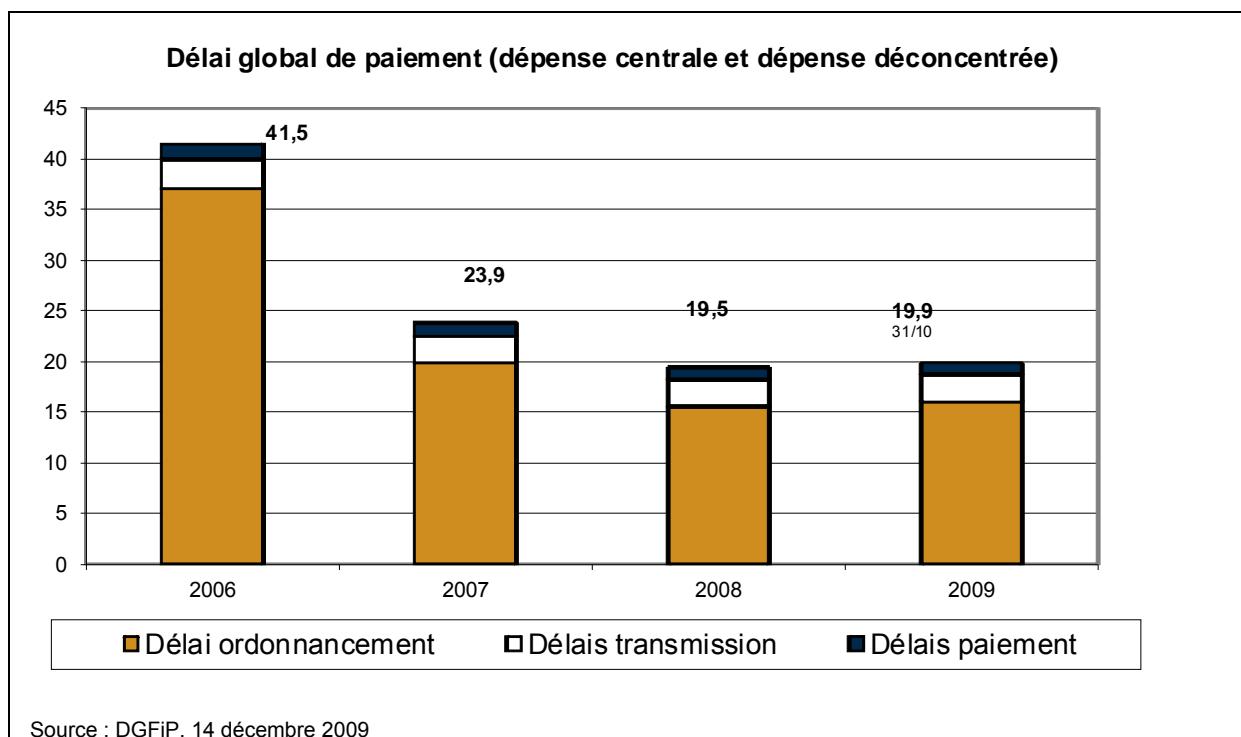
Au-delà du très bon niveau des résultats enregistrés fin octobre 2009 (20 jours) ⁵, il importe de souligner la grande homogénéité des résultats pour la dépense déconcentrée (50 % des

⁵ à rapprocher du résultat au 31 octobre 2008 : 20,12 jours

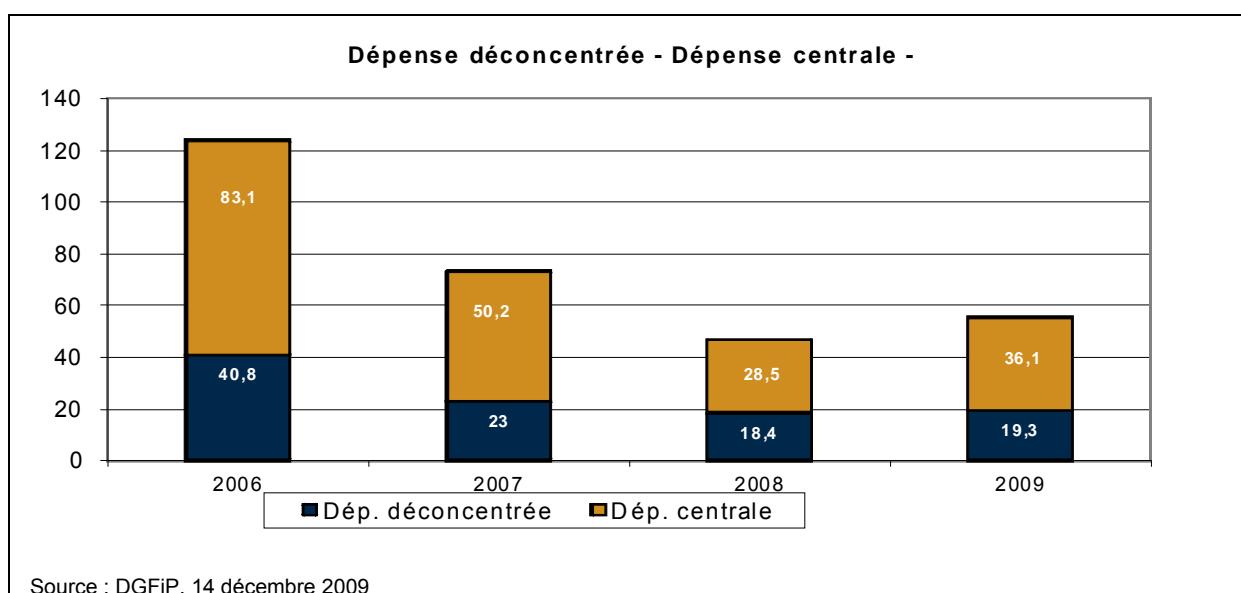
dépenses de l'État). Sur 105 comptables, 102 présentent des résultats nettement inférieurs à 30 jours. La situation est plus contrastée pour la dépense centrale, par nature plus complexe (grands projets immobiliers, marchés informatiques), pour laquelle des marges de progression doivent encore être mobilisées.

2.1. Au plan national

Graphique 12



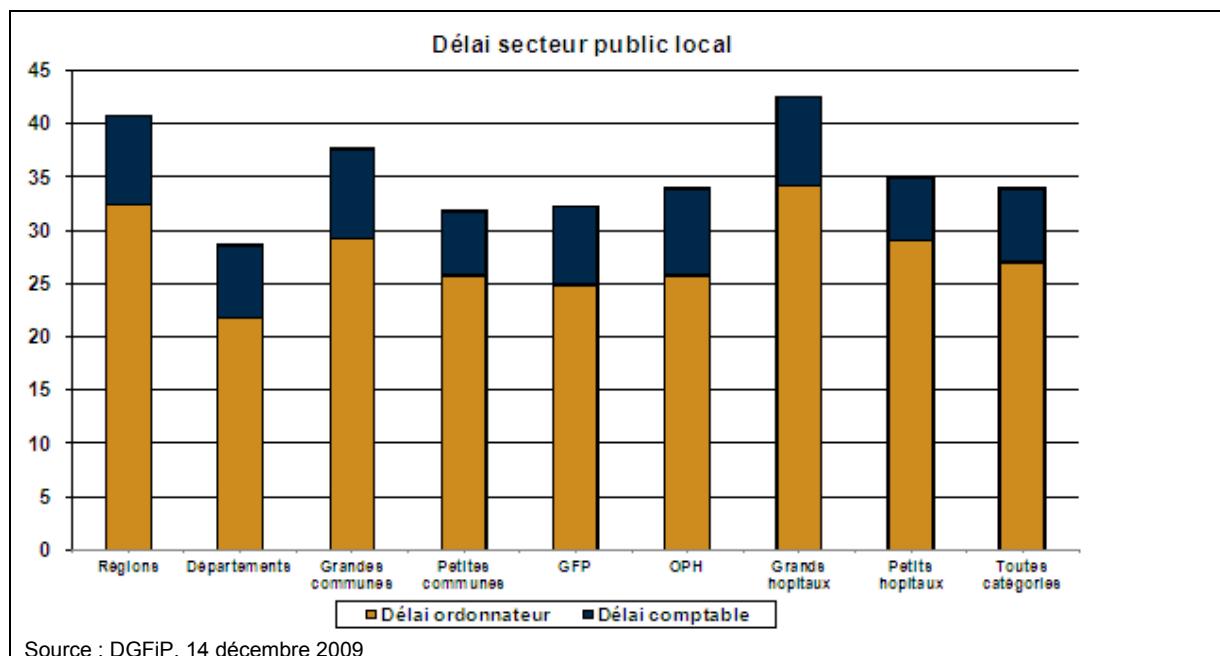
Graphique 13



2.2. Les délais de paiement du secteur public local

Les résultats 2009 de l'enquête relative aux délais de paiement de la commande publique locale montrent une diminution du délai global de paiement : 34 jours en 2009, contre 35 jours en 2008. Ces résultats satisfaisants sont le fruit des efforts combinés des ordonnateurs et des comptables.

Graphique 14



Source : DGFiP, 14 décembre 2009

Encadré 6 : Chorus

Chorus est le futur système d'information financière de l'État. Il gère la dépense, les recettes non fiscales et la comptabilité de l'État. C'est une application partagée par tous les acteurs financiers des services centraux et déconcentrés de l'État : gestionnaires, contrôleurs budgétaires, comptables, préfets, ordonnateurs secondaires délégués de l'État.

Fondé sur un progiciel de gestion intégrée (PGI), Chorus a pour objectif d'améliorer la performance et la transparence de la gestion publique :

- Mise en œuvre de toutes les dispositions de la LOLF
- Regroupement de tous les acteurs de la gestion publique dans une chaîne unique
- Optimisation du pilotage de la gestion publique
- Simplification des processus budgétaires et comptables
- Renforcement de la traçabilité et de l'auditabilité des données financières de l'État

La construction de Chorus s'inscrit dans une stratégie globale de modernisation du système d'information financière de l'État (SIFE). Chorus remplacera totalement ou partiellement les applications ministérielles de gestion redondantes.

L'achèvement de Chorus est prévu en 2011. Il est déployé par vagues successives, étalées sur trois ans, afin de garantir la réussite du projet et la bonne appropriation de l'outil par les utilisateurs.

Mars 2009 a ainsi permis la mise en place du module de gestion de l'immobilier de l'État dans Chorus (1 700 utilisateurs). En juillet 2009, le ministère de l'Éducation nationale a vu ses programmes déployés sous Chorus, dans l'ensemble de son réseau.

Début 2010, une nouvelle vague de déploiement, la plus importante (10 000 utilisateurs) concernera le ministère de la Défense, celui de la Justice, de l'Écologie et de l'Agriculture et de l'Intérieur.

Chorus permettra d'améliorer les conditions d'exécution de la dépense publique :

- en associant l'ensemble des acteurs de la dépense à un même « workflow », il accélérera les procédures ;
- en dématérialisant les actes, il simplifiera les circuits ;
- en généralisant le paiement à date, il accroîtra la visibilité des créanciers de l'État et facilitera la gestion de leur trésorerie ;
- en calculant automatiquement les intérêts moratoires, il économisera une démarche parfois malaisée aux fournisseurs de l'État ;
- en développant les restitutions, il permettra une transparence accrue.

L'optimisation des potentialités de l'outil Chorus suppose une professionnalisation de l'ensemble des acteurs de la chaîne de la dépense.

- Son déploiement s'accompagne donc de réorganisations profondes de l'organisation et du fonctionnement de la vie financière et comptable de l'État :
- création de centres de services partagés,
- redéfinition du maillage territorial d'implantation des services gestionnaires (selon les ministères et leurs missions : interrégionaux, régionaux, académiques, zonaux, etc.),
- mutualisation de services supports.

Les comptables publics s'adaptent à ce nouveau contexte, les assignations comptables se concentrant sur 58 départements pour assurer le meilleur service aux ordonnateurs. L'organisation de la vie financière et comptable de l'État n'a donc plus vocation à obéir à un « ancrage » départemental aussi marqué que celui observé jusqu'à présent. Ceci contribue à expliquer que la mesure du délai de paiement départemental perde une grande partie de sa pertinence.

Encadré 7 : Mobilisation des services de l'État pour réduire les délais de paiement

Exemple 1 :

Un département chef-lieu de région enregistrait un délai de paiement de plus de 60 jours au 31 décembre 2006. Il était caractérisé par un très grand nombre d'ordonnateurs, 105 au total, dont près de la moitié avaient une vocation régionale.

Pour réduire de manière significative ce délai, la trésorerie générale a mené une action volontariste auprès des principaux ordonnateurs qui connaissaient des délais de paiement élevés (rectorat, cour d'appel, direction des services pénitentiaire, DDE, DRASS, SGAP, etc.).

Les facteurs conjoncturels d'allongement des délais de paiement étaient multiples : réorganisation de certains services, complexité des dépenses payées (nombreux marchés pour la DDE, subventions pour la DRASS), délai de mise à disposition des crédits, insuffisant lissage du mandatement durant l'année.

Un plan d'action a été mis en œuvre par les services de l'État : mise en place d'un tableau de bord de la dépense publique dans la région,

- action ciblée menée vers les dix ordonnateurs à enjeu qui présentaient des délais significativement supérieurs à la moyenne
- sensibilisation permanente de l'ensemble des ordonnateurs aux enjeux de réduction des délais de paiement
- adaptation du service dépense de la trésorerie générale (renforcement du service des marchés, contrôle accru des données relatives aux délais de paiement).

Ces actions ont permis de ramener le délai de paiement moyen des services de l'État dans la région à 30 jours en 2007 puis 26 jours en 2008.

Exemple 2 :

Un département d'Île-de-France enregistrait un délai global de paiement, tous ordonnateurs confondus, de 45 jours en 2007. Au sein de ce département, la trésorerie générale a mobilisé l'ensemble des services concernés :

- réunion annuelle pour rappeler l'importance des délais de paiement, restitutions écrites individuelles à chaque ordonnateur,
- mise en place d'une nouvelle procédure pour accélérer les délais de paiement (suivi hebdomadaire en fin de semaine des mandats créés mais non transmis au comptable puis relance téléphonique),
- information spécifique des ordonnateurs concernant la nouvelle réglementation sur les intérêts moratoires et la nécessité de réduire les délais de paiement,
- réunions avec les ordonnateurs connaissant des difficultés dans les délais et engagements réciproques, courrier à l'ensemble des ordonnateurs pour rappeler l'importance des délais de paiement vis-à-vis des PME.

Ces actions ont permis de ramener le délai de paiement moyen des services de l'État dans le département à 26 jours en 2008.

3. Le rôle de l'UGAP

L'Union des Groupements d'Achats Publics (UGAP) est un établissement public industriel et commercial de l'État (EPIC) créé en 1985 et placé sous la double tutelle du ministre chargé du budget et du ministre chargé de l'éducation nationale. L'UGAP est la seule centrale d'achat public généraliste française qui intervient dans le cadre strict du Code des Marchés Publics. Elle opère principalement pour l'État, les collectivités territoriales et le secteur hospitalier. Elle constitue un des leviers des politiques de rationalisation des achats publics de l'État identifié par la révision générale des politiques publiques (RGPP) et comme relais des politiques de développement durable et de facilitation de l'action des PME à la commande publique.

L'établissement a pour mission principale de passer des marchés publics, de conclure des accords-cadres de travaux, fournitures ou services et d'acquérir des fournitures et services destinés à tout pouvoir adjudicateur ou toute entité adjudicatrice soumis au code des marchés publics ou à l'ordonnance du 6 juin 2005. Depuis plusieurs années, son chiffre d'affaires est en constante augmentation. En 2008, il a atteint 1,2 Md d'€.

L'activité de l'UGAP répond également aux préoccupations du secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des PME, du tourisme et de la consommation, au regard du *Small Business Act* en faveur des PME. En effet, lorsque les appels d'offres sont dirigés vers des entreprises nationales ou européennes, leur déploiement s'appuie sur des réseaux locaux pour les opérations d'installation, maintenance ou dépannage. C'est ainsi qu'en 2008, 69 % des titulaires des marchés étaient des PME-PMI (dont plusieurs européennes) soit 1 000 marchés sur 1 500 représentant 28 % du chiffre d'affaires.

De plus, le financement de ces marchés est optimisé par l'existence d'un service facturier placé auprès de la Direction Financière et Comptable qui a procédé en 2008 au règlement de 456 000 factures, dont 120 000 sous forme de dématérialisation fiscale. Il est totalement informatisé et, en cas de retard de paiement, les intérêts moratoires sont automatiquement liquidés. L'UGAP est tenu au règlement à 30 jours, conformément au décret du 28 avril 2008. Le suivi scrupuleux des délais de règlement a permis de limiter au maximum le paiement des intérêts moratoires et la régularité des règlements de l'UGAP est reconnue.

SECTION III: L'ÉVOLUTION DE LA LÉGISLATION EN EUROPE

1. La proposition de directive de la Commission concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales

La directive 2000/35/CE du Parlement Européen et du Conseil du 29 juin 2000⁶ a été adoptée pour lutter contre le retard de paiement dans les transactions commerciales entre entreprises ou entre entreprises et pouvoirs publics. Elle prévoit notamment la possibilité de réclamer le versement d'intérêts légaux lorsque le paiement intervient après l'expiration du délai légal ou contractuel.

Cependant, malgré l'entrée en vigueur de cette législation européenne, les retards de paiement demeurent un problème général dans l'Union Européenne (UE). D'ailleurs, l'étude sur l'efficacité de la législation européenne en matière de lutte contre les retards de paiement de la Commission Européenne⁷, rendue publique en décembre 2006, avait notamment mis en exergue le fait que les administrations publiques de certains États-membres étaient de « mauvais élèves » alors que les marchés publics de l'Union Européenne représentent 2000 milliards d'€ par an.

Une refonte de la directive a donc été proposée, le 8 avril 2009, par le Parlement Européen et le Conseil⁸. Cette évolution de la directive concernant la lutte contre le retard de paiement était non seulement l'une des cinq propositions législatives contenues dans le *Small Business Act* de juin 2008, mais également l'une des demandes fortes des PME européennes. En effet, les retards de paiements pèsent sur la trésorerie fragile des petites entreprises et portent, de ce fait, atteinte à leur compétitivité. Cela constitue donc un réel obstacle au bon fonctionnement du marché intérieur : nous retrouvons ici, bien sûr, la même analyse que dans le cas français.

Les principales dispositions de la directive ont été maintenues dans la proposition, mais y ont été ajoutés des outils supplémentaires en vue de réduire la fréquence des retards de paiement dans les transactions commerciales, de raccourcir les délais de paiement accordés aux administrations publiques et de renforcer considérablement les mesures encourageant ces dernières à régler leurs fournisseurs dans les délais.

2. Les sept principales dispositions de la proposition de directive

- La suppression de la possibilité pour les États membres d'exclure les demandes d'intérêts d'un montant inférieur à 5 € (Article 1^{er});
- L'exigibilité sans rappel des intérêts de retard pour les transactions commerciales entre entreprises et entre entreprises et pouvoirs publics (Articles 3 et 5);
- Un dédommagement forfaitaire prévu pour les frais de recouvrement et un dédommagement raisonnable pour les autres frais de recouvrement encourus dans les cas où le débiteur n'est pas responsable du retard (Article 4) ;
- La fixation du délai de paiement à 30 jours pour les pouvoirs publics sauf circonstances particulières à défaut de quoi, en sus des intérêts de retard et des frais de recouvrement, un dédommagement forfaitaire sera dû, dès le premier jour de retard, correspondant à 5 % du montant de la facture (Article 5) ;

⁶ Directive 2000/35/CE du Parlement Européen et du Conseil du 29 juin 2000
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:200:0035:0038:fr:PDF>

⁷ Etude sur l'efficacité de la législation européenne en matière de lutte contre les retards de paiement
http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/late_payments/doc/finalreport_fr.pdf

⁸ Proposition de directive du Parlement Européen et du Conseil concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales
<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0126:FIN:FR:PDF>

- Le renforcement des dispositions relatives aux clauses contractuelles manifestement abusives en prévoyant notamment que toute clause excluant le versement d'intérêts pour retard de paiement sera toujours considérée comme manifestement abusive (Article 6) ;
- L'obligation pour les États membres d'assurer une transparence totale concernant les droits et obligations découlant de la directive, et notamment la publication des taux d'intérêt légaux afin d'informer les entreprises, notamment les PME, pour qu'elles puissent prendre des mesures contre les mauvais payeurs (Article 7) ;
- La communication d'un rapport qui permettra aux institutions européennes et aux acteurs économiques concernés d'avoir des informations sur l'application effective de la directive. (Article 10).

3. La problématique concernant la définition des pouvoirs publics et l'état de procédure

La définition des « pouvoirs publics » retenue dans la proposition de directive (Article 2)⁹ est beaucoup plus large que celle de la législation française, qui exclut les établissements publics de santé et les établissements des services de santé des armées. Ces derniers bénéficiant d'un délai de paiement plus long (50 jours), la transposition de la directive risque de poser quelques difficultés et d'impacter fortement le budget de l'État français dans ce contexte de crise.

Cette proposition de directive fait l'objet d'une procédure de codécision qui permet au Parlement Européen d'adopter certaines directives et règlements communautaires en partenariat avec le Conseil de l'Union Européenne¹⁰. La Commission Européenne a transmis la proposition de directive au Parlement Européen le 8 avril 2009. Le rapporteur de la Commission parlementaire « Marché intérieur et protection des consommateurs », Barbara WEILER, rendra son avis le 25 janvier 2010. Le vote en séance plénière est normalement prévu le 24 février 2010 mais cette date n'est actuellement qu'indicative.

Ces orientations vont dans le même sens que celles données par le législateur français, avec un même objectif : réduire les excès et favoriser la croissance. Mais, en se concentrant principalement sur la question des retards, elles n'abordent pas directement, pour les entreprises, la question des délais. Ce sujet n'est traité que pour les marchés publics, pour lesquels la France a déjà adopté un décret en avril 2008 (Cf. annexes 3 et 6).

9 Définition tirée de la directive 2004/18/CE :

« Sont considérés comme "pouvoirs adjudicateurs": l'État, les collectivités territoriales, les organismes de droit public et les associations formées par une ou plusieurs de ces collectivités ou un ou plusieurs de ces organismes de droit public. Par "organisme de droit public", on entend tout organisme:

a) créé pour satisfaire spécifiquement des besoins d'intérêt général ayant un caractère autre qu'industriel ou commercial;
 b) doté de la personnalité juridique, et
 c) dont soit l'activité est financée majoritairement par l'État, les collectivités territoriales ou d'autres organismes de droit public, soit la gestion est soumise à un contrôle par ces derniers, soit l'organe d'administration, de direction ou de surveillance est composé de membres dont plus de la moitié sont désignés par l'État, les collectivités territoriales ou d'autres organismes de droit public.

Les listes, non exhaustives, des organismes et des catégories d'organismes de droit public qui remplissent les critères énumérés au deuxième alinéa, points a), b) et c), figurent à l'annexe III. Les États membres notifient périodiquement à la Commission les modifications intervenues dans leurs listes. »

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0114:0240:fr:PDF>

10 Procédure de codécision : http://ec.europa.eu/codecision/procedure/index_fr.htm
<http://www.europarl.europa.eu/oeil/file.jsp?id=5769082>

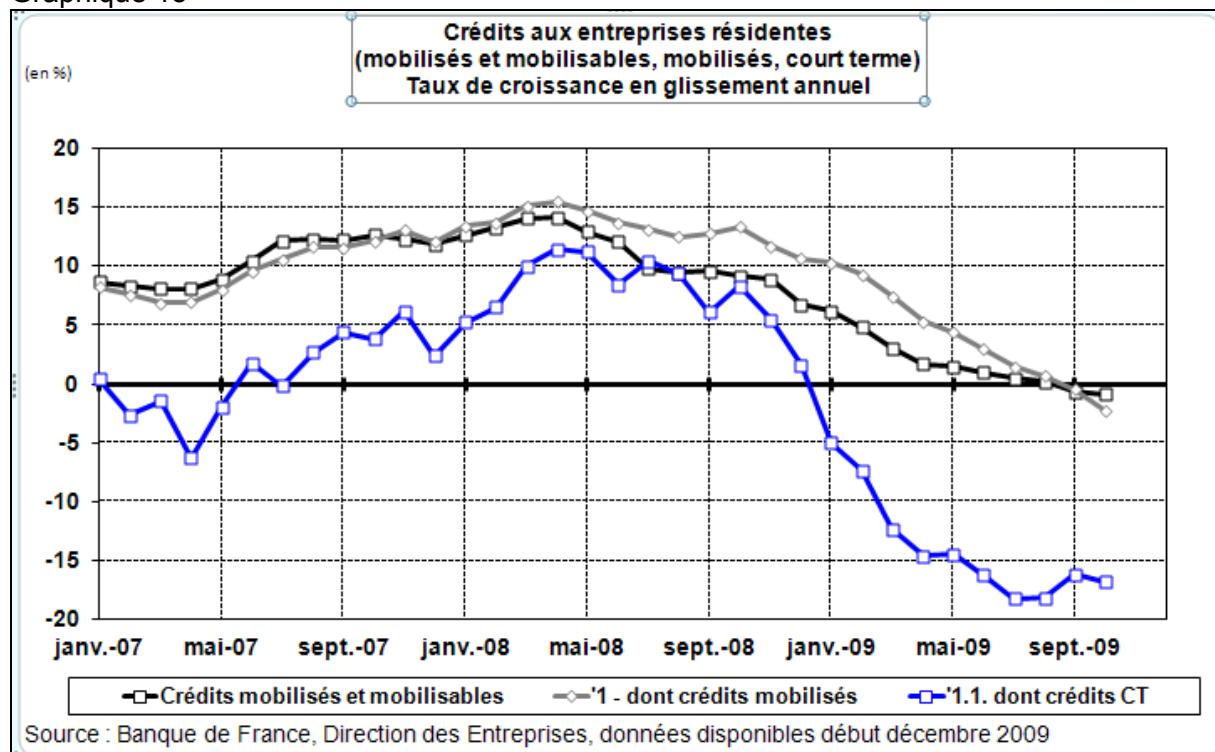
SECTION IV: LA LME ET SON CONTEXTE

1. La conjoncture du crédit aux entreprises en France en 2008-2009

La mise en œuvre de la LME pour ce qui concerne les délais de paiement s'est opérée, *a priori*, à un mauvais moment : celui où l'économie française connaît une phase de récession très marquée en 2008-2009, avec quatre trimestres consécutifs de baisse du PIB (du deuxième trimestre 2008 au premier trimestre 2009), du fait de l'ampleur de la crise financière et du très net ralentissement de l'économie mondiale. *A priori*, aussi car la mise en œuvre de réformes est toujours complexe en France, mais les résultats obtenus montrent un succès notable, d'autant plus notable que les conditions étaient adverses.

Un léger rebond de croissance est ensuite intervenu (deux hausses de 0,3 % aux deuxième et troisième trimestres 2009). La croissance annuelle française a été quasi-nulle en 2008, + 0,3 % en volume, et sera fortement négative en 2009, - 2,3 % estimés sur l'année. L'évolution des crédits aux entreprises reflète en partie la forte dégradation de la conjoncture, mais avec un certain décalage. Les encours de crédits ont en effet relativement bien résisté jusqu'à l'aggravation de la crise financière en septembre 2008 avant de connaître une nette correction baissière (Cf. Graphique 15).

Graphique 15



En 2008, la progression des encours de crédit aux sociétés (distribués par les institutions financières) est restée soutenue, 13 % en moyenne annuelle, 9,6 % sur un an en décembre. La production de crédits nouveaux (cumul 12 mois) ne s'est repliée que modérément, - 2 % par rapport à 2007, malgré la récession économique.

Le besoin de financement des sociétés non financières s'est en effet accru à 71 milliards en 2008 (57 milliards en 2007). D'un côté, les profits se sont repliés de 8 %, en raison du recul de l'activité et de la hausse des coûts de production. De l'autre, les dépenses d'investissement et de stocks ont continué à progresser. En particulier, l'investissement des

sociétés s'est effrité en cours d'année, mais a affiché en moyenne une hausse de 2,6 % en volume.

Le taux d'autofinancement (profits/investissements et variations de stocks) a ainsi reculé, à 67 %, contre 73 % en 2007. Face à des profits dégradés et à la nécessité de financer leurs dépenses, les sociétés ont donc maintenu un recours important au crédit, avec un flux net de 74 milliards. Ceci s'est effectué en partie *via* un recours à des lignes de crédit consenties il y a plusieurs mois. On peut toutefois noter que, malgré la crise financière, l'endettement des entreprises auprès des marchés a un peu progressé : décollecte nette de 4 milliards sur les obligations, mais flux net de 21 milliards sur les titres de créances négociables.

Par ailleurs, l'encours des crédits commerciaux aux entreprises résidentes est resté relativement stable en 2008, son rythme de progression sur un an oscillant dans une fourchette + 10 % / - 10 %. Au cours de l'année 2009, l'encours des crédits aux sociétés (distribués par les institutions financières) a très nettement freiné, avec une quasi-stagnation sur un an en août (+ 0,4 %) et en septembre (- 0,7 %) contre une hausse de 9,6 % sur un an fin 2008. La ventilation par taille d'entreprises suggère que les TPE et les PME indépendantes sont relativement moins affectées que les grandes entreprises par la décélération des encours de crédit. Cependant, les grandes entreprises se financent aussi de plus en plus *via* leurs holdings, qui elles, ont été très touchées (Cf. Graphique 10).

Cette rapide inflexion des encours de crédit s'explique avant tout par le repli marqué des dépenses des sociétés non financières. Le PIB français devrait reculer de 2,3 % en volume en 2009, soit la baisse la plus marquée depuis l'après-guerre. L'investissement productif devrait connaître un violent recul, - 7,2 % en volume en moyenne annuelle. La crise financière et la récession économique ont entraîné un fort repli des débouchés domestiques et étrangers, une nette dégradation du climat des affaires et, face à l'absence de visibilité, une grande prudence en matière de projets d'investissement. **De même, les entreprises ont opéré un déstockage marqué fin 2008 et sur les trois premiers de 2009** et il est probable qu'elles maintiendront à court terme des niveaux de stocks assez bas. La contribution des stocks à la croissance serait ainsi fortement négative en moyenne en 2009, à hauteur de - 1,5 point de PIB.

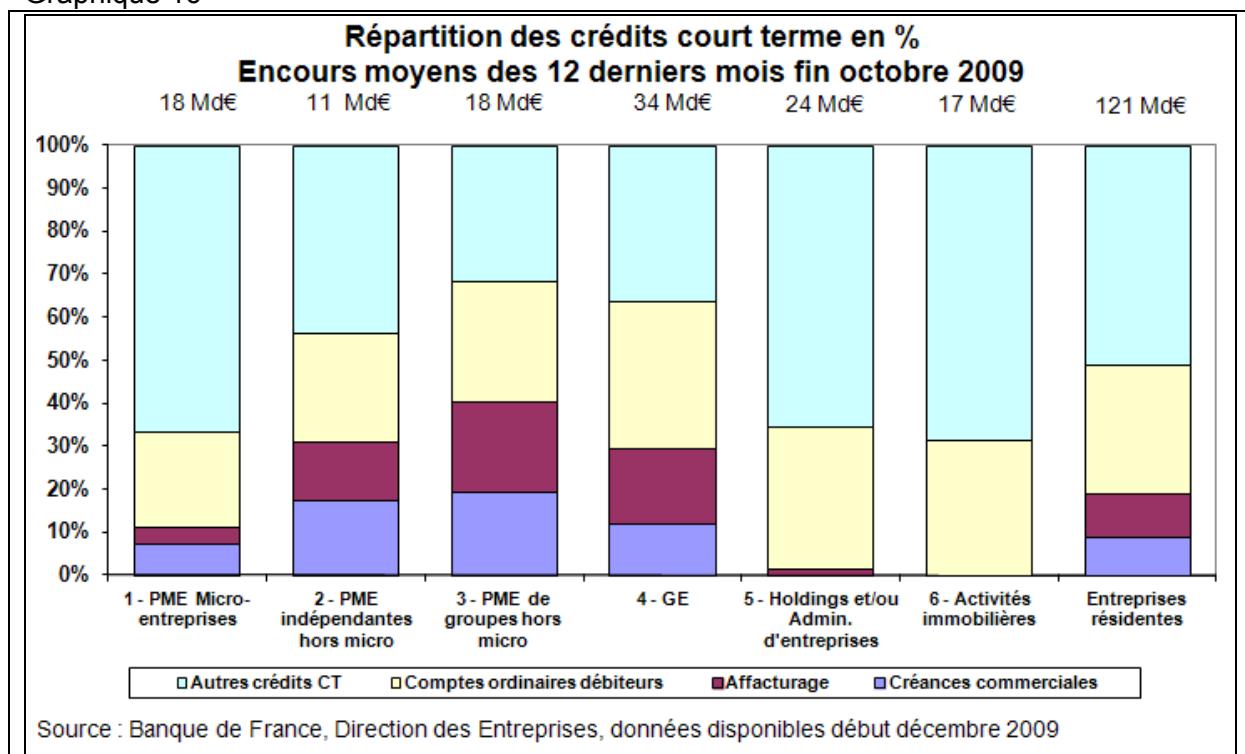
Par ailleurs, les profits des sociétés non financières ont pu être favorablement influencés en 2009, à travers notamment une remontée des gains de productivité (baisse des effectifs) mais aussi par l'effet des diverses mesures de soutien mises en place en faveur de la trésorerie des entreprises. Enfin, la réouverture des marchés a permis aux grandes entreprises de substituer en partie un financement par émissions de titres (titres de créances négociables et des obligations) au financement bancaire (hausse de 22 % en rythme annualisé des encours de titres entre décembre 2008 et septembre 2009).

Tout ceci se traduit par un moindre besoin de financement et un moindre recours au crédit bancaire. Le besoin de financement serait ramené à 30 milliards environ et le taux d'autofinancement remonterait à 84 % contre 67 % en 2008. La production de crédits nouveaux aux sociétés (cumul 12 mois) s'est ainsi nettement infléchie, avec un recul de 23 % sur un an en septembre. Sur les encours de crédits de trésorerie, la correction est très importante. Alors qu'ils affichaient en 2008 une hausse sur un an de 15 % en moyenne et de 8,6 % en fin d'année, ils ont nettement décroché en 2009, et sont en baisse sur un an de 14 % en septembre. Les encours de crédits investissement résistent mieux, avec une hausse de 4,7 % sur un an en septembre (contre 11,9 % fin 2008). **Au total, le rythme de progression des crédits commerciaux sur un an a également connu un très net ajustement, avec une baisse de l'ordre de 30 % sur un an en septembre** (Cf. Graphiques 15 à 18).

Un autre élément a peut-être contribué à limiter le recours au crédit des sociétés non financières : le niveau très élevé de leur taux d'endettement¹¹. Il a atteint 121 % en 2008, dépassant le précédent pic atteint en 1991. Face à de tels niveaux d'endettement et à des perspectives de croissance et de profits incertaines, les entreprises s'efforcent de réduire leur taux d'endettement, via notamment une contraction des crédits de trésorerie. Un tel phénomène avait déjà été constaté il y a quelques années : le taux d'endettement avait atteint un pic à 116 % en 2001 (lié à la bulle « high tech »), et les crédits de trésorerie avaient subi un sévère ajustement entre 2002 et 2004.

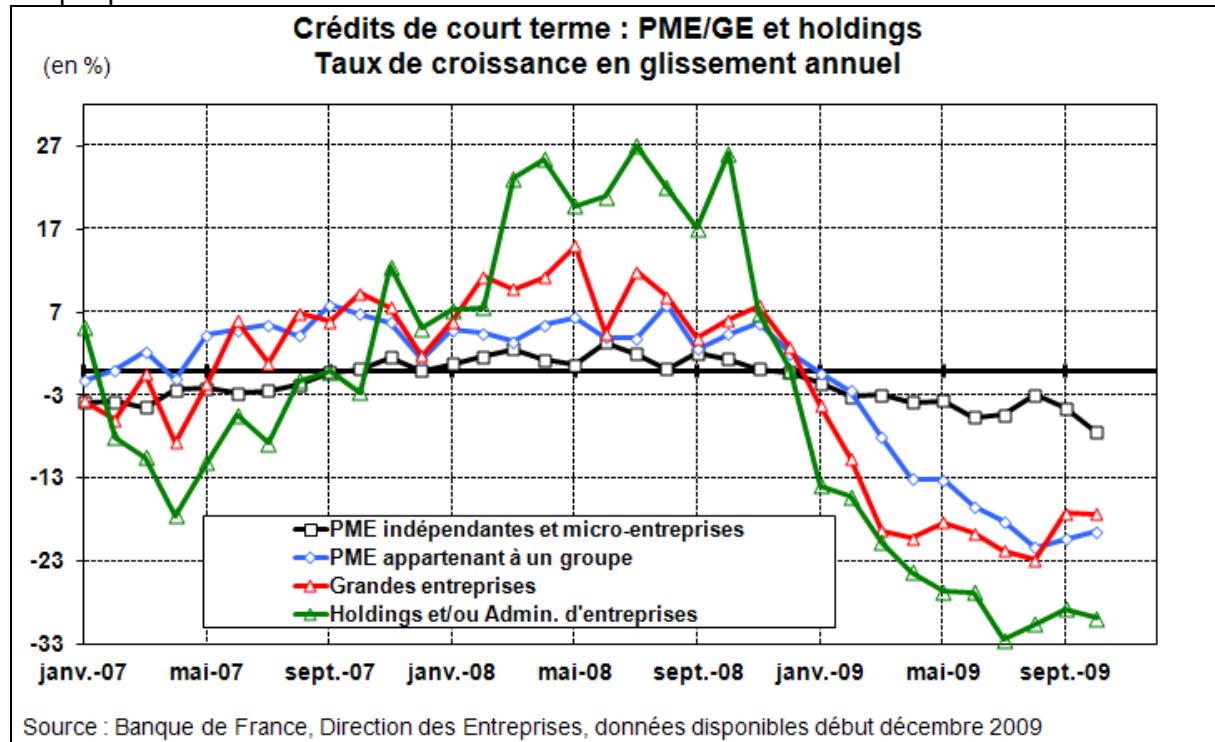
Il n'est pas exclu que l'augmentation des risques ait pesé sur l'offre de crédit de la part des banques. Les conditions d'octroi des crédits aux entreprises apparaissent stables depuis la fin du deuxième trimestre 2009, après deux années de resserrement continu des conditions. Néanmoins, une correction encore plus violente des crédits, et auparavant des crédits interentreprises, aurait pu être observée, au vu de l'ampleur de la récession par rapport aux cycles passés et d'estimations économétriques. Plusieurs éléments positifs ont joué, notamment les engagements des banques en termes de financement de l'économie en contrepartie de plans de soutien aux banques, la mobilisation d'une partie de l'épargne réglementée, la médiation du crédit, les récents dispositifs en faveur des PME et la détente des taux de crédit liée à la forte baisse des taux à court terme (1,20 % en moyenne en 2009 pour l'Euribor 3 mois contre 4,60 % en 2008).

Graphique 16

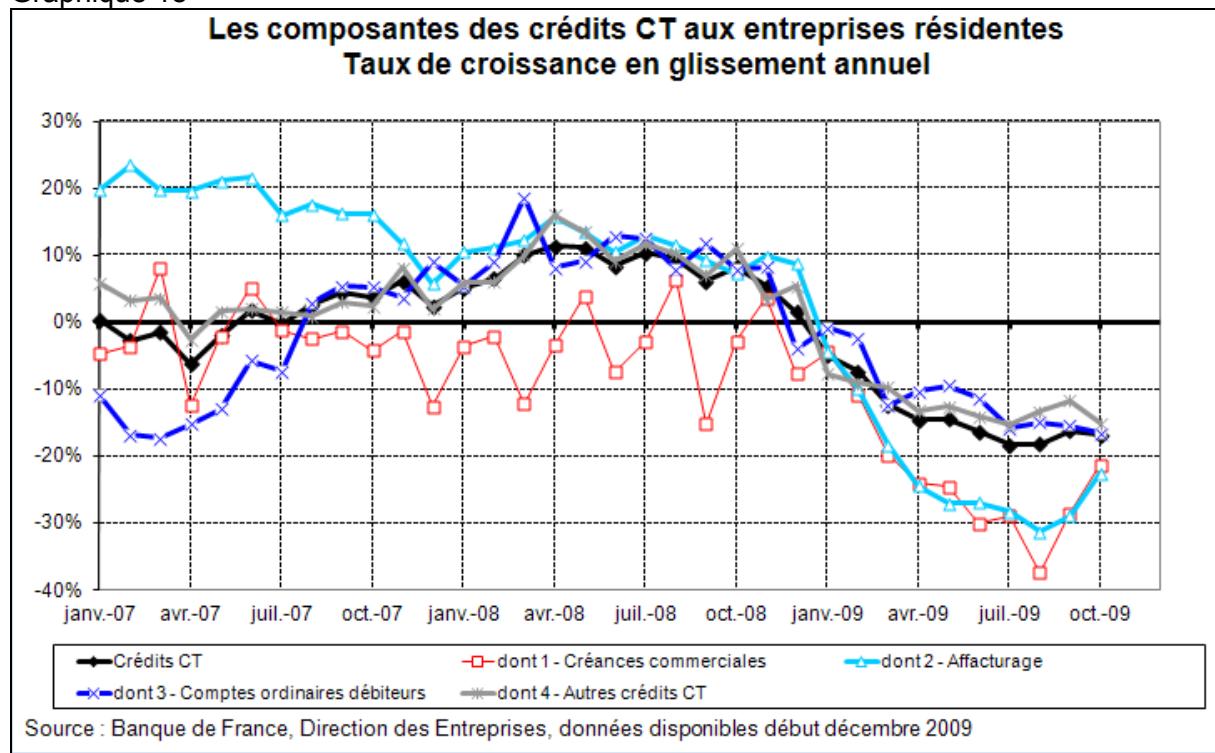


¹¹ Encours de crédits bancaires, de titres de créances négociables et d'obligations, rapporté à la valeur ajoutée

Graphique 17



Graphique 18



2. Les mesures d'impact de la LME

Le vote de la LME change les conditions de règlement des délais de paiement en France. Après des années de discussions et d'accords, notamment sectoriels, après une loi sur le secteur des transports, l'extension à l'ensemble de l'économie est actée. Les raisons

de la mise en place de la LME ont été soulignées à plusieurs reprises dans les rapports de l'Observatoire des délais de paiement :

- la France est en retard par rapport aux autres pays d'Europe en matière de délais de paiement, un retard particulièrement dommageable aux PME ;
- l'approche négociée n'a pas donné de résultats tangibles, les acteurs cherchant des échappatoires, des délais, des dérogations. En réalité, la négociation tend souvent à figer les positions, à freiner la mise en place de solutions mutuellement bénéfiques, et notamment l'accélération de la dématérialisation des systèmes de paiement ;
- les PME sont toujours fragilisées, dans les solutions partielles, puisque les délais sont longs et que les réductions négociées doivent être « compensées ».

Tout en confirmant que le délai de droit commun reste plafonné à 30 jours (Article L. 441-6 alinéa 8), la loi introduit une innovation majeure en établissant un nouveau plafond légal du délai conventionnel de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (Article L. 441-6 alinéa 9) ou de 45 jours fin de mois.

2.1. Des transferts importants entre entreprises

Les nouvelles dispositions législatives seront à l'origine de déplacements importants du crédit interentreprises¹². Ces transferts se sont amorcés avant même l'entrée en vigueur de la loi, ce qui valide l'effet d'anticipation des comportements.

Analysés du point de vue comptable, le montant total des créances clients des entreprises et celui de leurs dettes fournisseurs devraient se neutraliser en économie fermée. Mais, en dehors du fait que chaque entreprise doit composer avec d'inévitables distorsions entre les flux interentreprises entrants (recouvrement clients) et sortants (paiement fournisseurs), d'autres agents économiques interviennent : les ménages, l'administration et les entreprises à l'étranger. Globalement, apparaît ainsi un déséquilibre en faveur des créances clients – non entreprises. Les entreprises doivent donc financer ce solde commercial¹³.

Par ailleurs, et, à l'inverse, la prise en compte des avances et acomptes reçus et versés en les soustrayant des créances et des dettes réduit ce déséquilibre ; le niveau des créances clients s'établit à 424 milliards d'€ et celui des dettes fournisseurs à 396 milliards en 2008 (Cf. Tableau 6).

¹² Cf. les premières évaluations réalisées en février 2008 par l'Observatoire des entreprises dans le cadre des travaux de l'Observatoire des délais de paiement et publiées dans le rapport 2008.

¹³ L'Observatoire économique de l'achat public (OEAP), qui dépend du ministre de l'Économie, a recensé les contrats notifiés pour 2007, par l'État et les collectivités locales. Il a dénombré au total 108 677 marchés, pour un montant de 55,4 milliards d'€.

Encadré 8 : Méthodologie retenue pour la mesure d'impact

Une vision de l'enjeu macroéconomique d'une réglementation relative à la réduction des délais de paiement. À partir des données bilancielles des entreprises présentées dans l'encadré 1, les délais clients et fournisseurs sont calculés respectivement en jours de chiffre d'affaires et en jours d'achats. Puis, tous les délais au-delà de 60 jours sont ramenés à cette limite. On calcule alors pour chaque entreprise les parts des créances et des dettes devant être réglées pour atteindre la limite fixée à 60 jours. Ces données sont ensuite cumulées par secteur et par taille. Cette méthodologie identifie par secteur et par taille les catégories d'entreprises les plus touchées, de manière positive ou négative, par une nouvelle réglementation. Les délais réels sont approchés en considérant que les créances clients et les dettes fournisseurs en fin d'exercice sont représentatifs des montants renouvelés de période en période en cours d'année. Cette mesure approche la notion de paiement d'une facture à 60 jours à la date de réception de ladite facture. Mais empiriquement, la mesure des délais de paiement *via* des données bilancielles surestime les délais de paiement calculés en jours nets.

Les difficultés de l'exercice¹⁴

L'estimation de l'impact de la réduction des délais de paiement paraît assez simple dans son principe. Le problème est qu'on ne connaît pas la distribution des paiements de chaque entreprise, c'est-à-dire le qui-à-qui, mais seulement leur moyenne par l'intermédiaire des données bilancielles.

La situation n'est pas symétrique entre débiteurs et créanciers : un écart important

Au départ, la situation n'est pas symétrique : le total des créances des entreprises non financières sur leurs clients atteint 514 G€ fin 2007, selon Fiben ; le total des dettes des entreprises non financières à leurs fournisseurs atteint 435 G€ fin 2007. Ainsi, à première vue, l'écart entre les créances et les dettes commerciales des entreprises non financières est considérable : un sixième des créances commerciales des entreprises, soit près de 80 milliards d'€. Cet écart peut s'expliquer de plusieurs manières :

- les avances et accomptes ne sont pas pris en compte et pèsent lourd dans certains secteurs à cycle d'exploitation long et particulièrement du côté des créances clients : biens d'équipement, construction, services aux entreprises et, dans une moindre mesure, commerce ;
- une partie de ces créances correspond à des relations avec des personnes morales ou physiques autres que des entreprises : État, ménages ou avec des entreprises non-résidentes ;
- l'autre partie, qui sont des créances sur des entreprises, n'est pas enregistrée de façon complètement symétrique dans les comptes du débiteur.

La prise en compte des avances et accomptes reçus et versés : Elle diminue nettement l'écart entre créances clients et dettes fournisseurs : les créances clients nettes diminuent de 80 G€ et les dettes fournisseurs de 25 G€. La diminution des créances clients est beaucoup plus forte car les administrations et les particuliers se placent du côté des clients des entreprises et non de leurs fournisseurs. Les notions de créances clients et de dettes fournisseurs, nettes des avances et accomptes, se rapprochent donc de la relation purement interentreprises. L'écart entre créances nettes et dettes nettes est de l'ordre de 26 G€.

Les administrations ne paient qu'une fois le « service fait », c'est-à-dire lorsque la livraison et la facturation ont été effectuées et qu'aucun différend n'oppose le fournisseur et l'administration commanditaire. Selon une estimation du SESSI à partir des comptes nationaux, le « crédit client » des administrations – dépenses courantes ayant la nature d'une consommation intermédiaire ou investissement – serait de l'ordre de 14 milliards d'€ si l'on considère un délai de paiement de 45 jours, assez usuel en 2006.

Les « ménages », c'est-à-dire les particuliers, payent en général leurs fournisseurs « au comptant ». La principale exception est le paiement à des entreprises du bâtiment, qu'il s'agisse de travaux de construction neuve de logements ou de travaux d'entretien.

Les relations entre entreprises résidentes et entreprises non-résidentes génèrent aussi des décalages entre créances et dettes. Cependant, le rapport 2007 de l'Observatoire des délais de paiement avait montré que, d'une façon générale, on observait des comportements assez symétriques entre importations et exportations ; ce sont plutôt les habitudes du pays partenaire qui jouent : les pays de l'OCDE situés plutôt au Nord payent et se font payer plus rapidement, ceux qui sont plus au Sud de la zone OCDE payent et se font payer dans des délais plus longs et les pratiques des pays situés hors de l'OCDE sont très variables. Les relations extérieures ne semblent donc pas conduire à augmenter ou à diminuer ce décalage entre créances et dettes commerciales des entreprises en France

¹⁴ Partie développée dans le rapport 2008 de l'Observatoire par le SESSI à partir de la base de données Ficus de l'Insee. Cette partie est reprise ici en utilisant les données Fiben et en insistant sur l'importance de la prise en compte des avances et accomptes.

Tableau 5

Cadrage macroéconomique en 2007 et 2008 : Créesances, dettes, C.A., achats et endettement bancaire

	Créesances clients		Dettes fournisseurs		Chiffre d'affaires		Achats		Endettement bancaire**			
	2007	2008	Taux de croissance	2007	2008	Taux de croissance	2007	2008	Taux de croissance	2007	2008	Taux de croissance
Total	528,7	513,6	-2,9%	445,5	424,8	-4,7%	3 255,2	3 243,7	-0,4%	2 467,5	2 475,8	0,3%
Total net des avances et acomptes (reçus et versés)	444,5	423,9	-4,6%	416,8	395,7	-5,1%						
Montants dont le délai associé* est > à 60 jours, net des avances et acomptes	118,4	110,3	-6,8%	106,2	99,8	-5,7%						

Source : Fiben, Banque de France

Mise à jour : décembre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activités financières

*Délais clients pour les créances, délais fournisseurs pour les dettes

**L'endettement bancaire représente les emprunts et dettes auprès des établissements de crédit auxquels sont ajoutés les engagements de crédit-bail et les effets portés à l'escampte et non échus

A partir des bilans à fin 2008, une simulation du passage de toutes les entreprises à un délai de paiement moyen de 60 jours maximum souligne l'importance des déplacements financiers qui sont en train de s'opérer : 110 milliards du côté des créances commerciales, 99 milliards du côté des dettes fournisseurs (Cf. Encadré 8). L'allégement de la charge nette de trésorerie pour les entreprises dans leur ensemble, induit par un retour aux délais à 60 jours, serait ainsi de l'ordre de 10 milliards d'€.

Parmi ces 110 milliards de créances clients au-delà de 60 jours, 71 milliards sont concentrés dans les entreprises de moins de 250 salariés. L'allégement des besoins de trésorerie à attendre pour cette classe d'entreprises au titre de la réduction des délais clients serait donc substantiel.

Parmi les 100 milliards d'€ de dettes fournisseurs au-delà de 60 jours, 59 milliards seulement sont concentrés sur les PME. En moyenne et en solde clients/fournisseurs, ces entreprises obtiendraient, selon cette estimation, un allégement conséquent de leur charge nette de trésorerie, de l'ordre de 12 milliards (Cf. Tableau 6 et Encadré 8). C'est pourquoi les PME seraient les principales bénéficiaires du passage des délais à 60 jours.

2.2. En 2008, une baisse plus marquée des créances et des dettes des entreprises payant au-delà de 60 jours

Au niveau macroéconomique, la réduction des délais de paiement moyens entre 2007 et 2008 sur toutes les tailles d'entreprises se caractérise par une baisse des créances clients et des dettes fournisseurs, alors que le chiffre d'affaires et les achats stagnent (Cf. Tableau 5). Les chiffres 2008, bien que non définitifs, indiquent que les délais de paiement supérieurs à 60 jours ont baissé de manière plus prononcée : la baisse est de 7 % pour les créances et de 6 % pour les dettes dont le délai associé est supérieur à 60 jours, alors que pour l'ensemble des créances et l'ensemble des dettes, la baisse est de l'ordre de 5 %.

Dans le même temps, l'endettement bancaire des entreprises a fortement augmenté entre 2007 et 2008, avec un taux de croissance de plus de 9 %. Dans un contexte tendu des marchés financiers en 2008, un phénomène important d'appel à l'intermédiation bancaire a pu être observé dans plusieurs secteurs. Le phénomène est particulièrement marqué dans

les transports et l'industrie. Toutefois, compte tenu de la forte proportion d'entreprises appartenant à des structures de groupe, et au vu de la forte augmentation de l'endettement bancaire des holdings responsables d'une grande partie du financement bancaire de l'ensemble du groupe, ce phénomène concerne sans doute de nombreux autres secteurs.

2.3. Un impact sur la trésorerie variable selon le secteur d'activité

Cette méthode, appliquée pour chaque entreprise, fournit non seulement une évaluation globale des transferts de charge de trésorerie, mais montre aussi les secteurs les plus concernés. Pour quatre secteurs, cette réduction des délais de paiement conduirait à des déplacements de trésorerie de plus de 10 milliards d'€.

Du côté clients, ce sont d'abord les services aux entreprises, le commerce, les biens intermédiaires et la construction. Les mêmes secteurs sont aussi les plus impactés par la réduction des délais fournisseurs. En termes d'effet sur les trésoreries, les entreprises des services aux entreprises seraient celles qui bénéficieraient le plus de la mesure, avec des gains de trésorerie de l'ordre de 7 milliards d'€ nets, suivies de celles des biens intermédiaires et des biens d'équipement, avec des gains compris entre 2 et 4 milliards (Cf. Tableau 6).

Au total, les gagnants seraient les secteurs en amont du commerce de détail qui verrait les charges du crédit client baisser plus vite, alors que les perdants devraient correspondre aux secteurs en aval, proches du consommateur final, dont les ressources apportées par le crédit fournisseur s'amoindriraient. Le commerce joue le rôle de plaque tournante de l'économie. Il regroupe la majorité des dettes fournisseurs et serait donc assez nettement perdant.

Tableau 6

Estimation de l'impact de la réduction des délais de paiement des entreprises (net des avances et acomptes) à partir des données bilancielles de 2008

Secteur des entreprises	Gains (+) ou pertes (-) de trésorerie (milliards €) selon la taille des entreprises suite au repli des délais de paiement actuellement au-delà de 60 jours				
	Entreprises de 0 à 19 salariés	Entreprises de 20 à 249 sal.	Entreprises de 250 à 499 salariés	Entreprises de 500 salariés et plus	Ensemble
I.A.A.	-0,3	-0,3	0,0	-0,4	-0,9
Biens de consommation	0,1	1,1	0,1	0,0	1,3
Industrie automobile	0,0	0,0	0,0	-0,7	-0,7
Biens d'équipement	0,4	1,2	0,4	0,3	2,3
Biens intermédiaires	0,5	1,8	0,5	0,9	3,6
Énergie	-0,3	0,4	0,1	-0,9	-0,7
Construction	1,3	2,0	0,0	-1,2	2,1
Commerce	-1,0	1,1	0,0	-3,0	-2,9
Transports	-2,6	0,4	0,1	-0,3	-2,5
Activités immobilières	0,5	0,1	0,3	1,1	1,9
Services aux entreprises	0,0	5,3	1,1	0,3	6,7
Services aux particuliers	0,2	0,0	0,0	-0,3	-0,1
Total (tous secteurs) ¹⁵	-1,1	13,0	2,6	-4,1	10,5

Source : Fiben, Banque de France

Mise à jour : décembre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors agriculture, administration et activités financières

¹⁵ L'estimation de cet impact à partir des bilans 2007 donne un gain de plus de 17 milliards pour l'ensemble des PME et une perte de 7,9 milliards pour les grandes entreprises (cf. Banque de France (2009)). Ces estimations différentes de l'impact sur les données 2007 et 2008 s'expliquent par la baisse des délais de paiement constatée dès 2008, qui touche toutes les entreprises, mais qui pour la première fois concerne les grandes entreprises à la fois du côté créances clients et du côté dettes fournisseurs.

2.4. Des enjeux de financement différents selon le positionnement des entreprises vis-à-vis de leurs clients et fournisseurs

Les montants globaux en jeu sont loin d'être négligeables, à la fois dans la période de transition et une fois la loi appliquée par toutes les entreprises. Ils peuvent être comparés au total des encours bancaires de court terme de ces entreprises qui s'établit à environ 55 milliards d'€. Néanmoins, pour mieux les apprécier au niveau de l'entreprise, il faut distinguer les créances et les dettes des entreprises en croisant le niveau de leurs délais clients et de leurs délais fournisseurs (Cf.

Tableau 7 et Tableau 8). On peut isoler trois cas :

- certaines entreprises, avec des délais de règlement élevés du côté clients comme du côté fournisseurs, seront au centre de transferts financiers importants, mais *in fine* leurs risques de contrepartie seront nettement diminués ;
- d'autres, avec des règlements déjà rapides de leurs clients, devront trouver de nouveaux moyens de financement ;
- une dernière catégorie concerne les entreprises qui auront immédiatement un gain net car actuellement elles sont réglées tardivement et payent elles-mêmes rapidement leurs fournisseurs.

Si globalement, comme on l'a vu ci-dessus, certains secteurs seront gagnants et d'autres perdants, cette analyse en fonction à la fois des délais clients et des délais fournisseurs montre que ces trois cas d'entreprises se retrouvent dans tous les secteurs.

Tableau 7

Créances clients au-delà de 60 jours, suivant le niveau des délais fournisseurs et des délais clients à fin 2008 en milliards d'€ (endettement bancaire correspondant entre parenthèses)

	Ensemble	Construction*	Commerce*	Service aux entreprises*
Délais fournisseurs				
Inférieurs à 60 j	20,9 (33,1)	1,3 (5,7)	5,4 (5,7)	5,3 (9,3)
Délais clients				
Entre 60 et 90 j	10,6 (17,2)	1,2 (4,2)	1,9 (3,7)	1,2 (2,4)
Entre 60 et 90 j	21,7 (13,1)	2,7 (3,4)	2,8 (1,7)	6,3 (3,2)
Délais clients				
Plus de 90 j	5,9 (9,6)	0,8 (1,5)	1,0 (2,0)	1,9 (2,4)
Plus de 90 j	51,2 (20,7)	6,2 (3,5)	5,9 (2,9)	15,1 (7,2)
Total	110,3 (93,7)	12,2 (18,2)	17,0 (16,0)	29,8 (24,5)

Source : Fiben, Banque de France

Mise à jour : décembre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activités financières

Seuls les trois secteurs avec les montants les plus importants ont été détaillés.

Tableau 8

Dettes fournisseurs au-delà de 60 jours, suivant le niveau des délais clients et des délais fournisseurs à fin 2008 en milliards d'€ (endettement bancaire correspondant entre parenthèses)

Délais clients	Délais fournisseurs	Ensemble	Construction*	Commerce*	Service aux entreprises*
Inférieurs à 60 j	entre 60 et 90 j	9,6 (25,8)	0,6 (3,5)	4,1 (10,2)	0,7 (2,8)
		24,1	1,9	4,7	6,2
	plus de 90 j	(18,0)	(1,0)	(4,4)	(4,7)
Entre 60 et 90 j	entre 60 et 90 j	7,2 (17,2)	0,9 (4,2)	1,6 (3,7)	0,7 (2,4)
		16,0	1,9	2,8	6,0
	plus de 90 j	(9,6)	(1,5)	(2,0)	(2,4)
Plus de 90 j	entre 60 et 90 j	3,8 (13,1)	0,5 (3,4)	0,7 (1,7)	0,7 (3,2)
		39,1	4,3	6,0	8,8
	plus de 90 j	(20,7)	(3,5)	(2,9)	(7,2)
Total		99,8 (104,4)	10,1 (17,1)	19,9 (24,9)	23,1 (22,7)

Source : Fiben, Banque de France

Mise à jour : décembre 2009

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires, hors administration et activités financières

* Seuls les trois secteurs avec les montants les plus importants ont été détaillés.

- Les entreprises avantagées grâce à une diminution de l'exposition aux risques

Les entreprises qui ont à la fois des délais clients et des délais fournisseurs élevés, excédant 90 jours, vont être concernées par l'ampleur des transferts pendant la phase d'adaptation : 51 milliards d'€ de créances clients et 39 milliards d'€ de dettes fournisseurs (respectivement 54 G€ et 38 G€ d'après les estimations sur 2007). Sont principalement concernés les services aux entreprises, le commerce et la construction. Pour ces entreprises, **c'est bien une diminution de l'exposition aux risques interentreprises qui sera le principal effet de la loi**.

- Les « perdants »

L'effort de paiement que devront consentir un certain nombre d'entreprises est particulièrement important pour celles dont le délai fournisseurs est supérieur à 90 jours et dont le délai clients est inférieur au délai fournisseurs. La réforme ne leur apporte guère ou pas de ressources supplémentaires via un règlement plus rapide de leurs clients, alors qu'elles devront trouver des financements pour payer plus vite leurs fournisseurs. L'appel au financement bancaire est une solution, même si, à plus long terme, d'autres moyens de financement peuvent être mis en place. Ainsi, le total des dettes à régler par ces entreprises s'élève à 40 milliards d'€ (44 G€ d'après l'estimation 2007) alors que le total des créances récupérées par ces entreprises dans le cadre de la loi sera de 6 milliards (7 G€ d'après l'estimation 2007)¹⁶. **La charge de trésorerie pour ces entreprises est donc de l'ordre de 33 milliards.** Sont aussi concernées des entreprises des secteurs des services aux entreprises, du commerce, et de la construction. Viennent ensuite les différents secteurs de l'industrie avec des charges plus faibles.

¹⁶ Dettes de 40 milliards = 24,1 + 15,4. Il s'agit du total des créances à régler pour arriver à un délai de règlement des clients de 60 jours (Cf. tableau 6).

- Les « gagnants »

Enfin, les entreprises avec des délais clients à plus de 90 jours alors que leurs propres délais de règlement sont compris entre 60 et 90 jours, vont bénéficier de rentrées importantes de l'ordre de 15 milliards (18 G€ d'après l'estimation 2007). C'est le cas de services aux entreprises mais aussi des biens intermédiaires et des biens d'équipement. Elles verront, elles aussi, leur exposition aux risques fortement diminuer.

2.5. Les entreprises les plus concernées par des règlements tardifs portent une part notable de l'endettement bancaire

La mise en relation des transferts interentreprises avec l'endettement bancaire apporte des indications sur les moyens financiers nécessaires - dont certains transitoires - pour atteindre le nouvel équilibre.

Les créances détenues par les entreprises payées actuellement à plus de 60 jours représentent près de 60 % de leur endettement bancaire. Par rapport à l'ensemble de l'endettement bancaire mesuré par les bilans sociaux, deux cinquièmes de cet endettement sont portés par des entreprises ayant des délais clients supérieurs à 60 jours de C.A..

Les dettes fournisseurs dues par les entreprises qui payent à plus de 60 jours correspondent, pour leur part, à près du tiers de leur endettement bancaire. Et trois cinquièmes de l'ensemble de l'endettement bancaire sont portés par des entreprises ayant des délais fournisseurs supérieurs à 60 jours d'achats.

Ce nouvel équilibre, une fois atteint, sera plus favorable aux PME et permettra de diminuer leur exposition aux risques. Ainsi, trois quarts de l'endettement porté par des entreprises réglées à plus de 60 jours par leurs clients concernent des PME. Et deux tiers de l'endettement porté par des entreprises qui payent leurs fournisseurs à plus de 60 jours concernent des PME.

3. La médiation du crédit

3.1. Origine de la médiation

Mis en place à l'initiative du Président de la République en octobre 2008 pour anticiper les conséquences économiques de la crise financière, la mission de médiation du crédit est ouverte à tout chef d'entreprise, artisan, commerçant, profession libérale, créateur ou repreneur d'entreprise, entrepreneur individuel dès lors que leurs établissements financiers refusent un financement lié à une activité professionnelle. La médiation est accessible aux entreprises qui rencontrent des difficultés de financement bancaire, d'assurance-crédit ou du fait de l'insuffisance de leurs fonds propres.

Fin octobre, plus de 18 000 entreprises de toutes tailles ont saisi la Médiation du crédit. La majorité (84 %) des dossiers déposés a été acceptée. Grâce à l'implication active des principaux établissements de crédit et de leurs réseaux, plus de 12 500 dossiers ont été instruits et, dans deux cas sur trois, ont connu une issue positive pour l'entreprise. À fin septembre 2009, plus d'un milliard et demi d'€ de crédits a ainsi pu être débloqué, 8 000 entreprises ont été confortées dans leur activité et plus de 160 000 emplois préservés.

3.2. Méthode de travail de la médiation du crédit

Les dossiers sont tous traités de la même manière, quelle que soit la taille de l'entreprise. L'instruction d'un dossier consiste à analyser financièrement et stratégiquement la situation de l'entreprise concernée afin d'évaluer la nature des difficultés de financement à résoudre avec les partenaires financiers (banques, assureurs-crédit, investisseurs, sociétés d'affacturage...). Elle donne lieu également à des négociations avec l'entreprise et ses partenaires financiers pour rapprocher les positions divergentes. La médiation suit un processus en cinq étapes encadrées dans le temps. Les dossiers de médiation adressés au médiateur du crédit sont traités au plus près de l'entreprise par le médiateur départemental qui est le directeur territorial de la Banque de France. La médiation s'appuie ainsi sur 105 médiateurs territoriaux. Le niveau géographique choisi pour le traitement des dossiers correspond au niveau de décision des principaux acteurs et partenaires financiers de l'entreprise. Dans la mesure où 94 % des entreprises en médiation emploient moins de 50 salariés, ce niveau est le plus souvent départemental ou régional.



Depuis le lancement du dispositif, les besoins de financement exprimés par les entreprises ont évolué et la Médiation a alors fonctionné par itération, pour s'ajuster, autant que possible, à la conjoncture.

À ses débuts, la Médiation du crédit a été confrontée, non à une réduction des encours de crédit, mais à une vague de rejet des petits dossiers par les banques, représentant de faibles encours. Les concours bancaires de court terme restent le premier motif de saisine de la médiation, viennent ensuite les problématiques liées à l'assurance-crédit et au financement du crédit interentreprises ainsi qu'au rééchelonnement de la dette et aux besoins de financement en fonds propres.

La Médiation a alerté le gouvernement dès l'hiver 2008-2009 sur les difficultés des entreprises liées à l'assurance-crédit et au caractère fragile et pro-cyclique de ce modèle économique car les incidents dans la gestion des créances commerciales dus à une décote d'assurance-crédit sont les premiers motifs d'aggravation de situation de trésorerie et des besoins de financement court terme des entreprises. Depuis la signature de la convention avec la Médiation du crédit le 22 janvier 2009 et la mise en place par le gouvernement des deux outils de partage du risque des assureurs-crédit avec l'Etat CAP et CAP+, la médiation

a constaté que le traitement des dossiers liés à des problématiques d'assurance-crédit était facilité. La prise de risque assumée par l'État s'est révélée déterminante à cet égard.

3.3. Deux points mis en avant par la médiation

S'agissant des difficultés liées au crédit interentreprises, la médiation a constaté des cas de comportements abusifs dans la relation clients/fournisseurs de la part de grands donneurs d'ordre qui mettent en péril la situation financière des sous-traitants. Depuis lors, les équipes de la médiation se sont engagées dans l'élaboration d'une charte entre les grands donneurs d'ordre et les PME, avec notamment la signature d'un code éthique dans la relation entre client et fournisseur avec la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF).

Les besoins de financement en fonds propres sont souvent un point critique dans les dossiers en médiation après analyse et qualification. Ils résultent selon les cas de problèmes structurels anciens ou agravés par la baisse de l'activité qui affecte les résultats des sociétés. Ces carences en fonds propres sont rendues prégnantes par l'absence de visibilité économique dans la conjoncture. C'est là une des conditions pour retrouver la croissance. Le 1^{er} octobre 2009, le Premier ministre a signé le protocole d'accord mettant en place le fonds de consolidation et de développement des entreprises, créé à l'initiative de la médiation du crédit et destiné aux entreprises fragilisées à fort potentiel de développement. C'est une mesure importante dans le cadre des actions prises en faveur du renforcement des fonds propres des entreprises.

4. Les perceptions de la LME

4.1. L'enquête réalisée par Altares au premier trimestre 2009

Une enquête réalisée par Altares a présenté dès avril 2009 des premières indications sur l'application des nouvelles dispositions législatives entrées en vigueur en janvier 2009. Néanmoins, il n'est pas possible de présenter des statistiques précises sur la réduction du crédit fournisseurs induite par la loi avec si peu de recul.

A la fin du premier trimestre 2009, 40 % des entreprises appliquaient déjà la LME et 60 % pas encore ou pas totalement. Par ailleurs, et cela montre que le volet financier de cette loi interagit sur le champ commercial des entreprises, 43 % des clients des entreprises interrogées demanderaient des compensations à la réduction des délais de paiement. Pour ce qui est du traitement des accords dérogatoires, 55 % des entreprises concernées ont anticipé la promulgation des décrets et l'appliquent depuis le 1^{er} janvier 2009.

4.2. L'enquête de la Fédération des Centres de Gestion Agréés en juin 2009¹⁷

Six mois après l'entrée en vigueur des nouvelles mesures visant à réduire les délais de paiement entre professionnels, la FCGA a publié une enquête sur les délais de paiement dans les petites entreprises.

Le premier constat est une certaine méconnaissance de la nouvelle législation de la part des dirigeants des TPE : moins de deux tiers des dirigeants de TPE interrogés déclarent connaître les dispositions relatives à la réduction des délais de paiement entre professionnels. **Un tiers des entrepreneurs questionnés n'a jamais entendu parler de l'instauration de ces plafonds légaux.** D'après l'enquête, plus d'un dirigeant de TPE sur

¹⁷ Crée en 1978, la Fédération des Centres de Gestion Agréés est une structure associative régie par la loi du 1er juillet 1901. Elle regroupe 114 centres de gestion agréés qui comportent 400 000 entreprises, 2 millions d'emplois salariés et non salariés, 70 milliards d'€ de chiffre d'affaires.

deux exige un délai de règlement inférieur à 30 jours dans les conditions générales de ventes qu'il impose à ses clients professionnels. Plus d'un sur cinq fixe ce seuil à 30 jours fin de mois.

Dans leur grande majorité (74 %), les chefs d'entreprises affirment donc bénéficier de conditions de règlement déjà nettement plus favorables que les plafonds imposés par la LME. D'où, probablement, le manque relatif d'intérêt suscité par le nouveau texte dans les TPE. A l'évidence, les entrepreneurs considèrent que le fait de limiter des délais de paiement à 60 jours à compter de l'émission de la date d'émission de la facture ou 45 jours fin de mois ne constitue pas un véritable progrès. Fragilisés par des trésoreries extrêmement sensibles aux variations d'activité, ils tentent de limiter les risques de paiement tardif en « verrouillant » leurs conditions générales de vente. Mais, en pratique, ces arguments sont peu dissuasifs et ne mettent pas les petites entreprises à l'abri de délais de règlement anormalement longs.

Des pénalités de retards peu appliquées : dans les TPE, le réalisme commercial l'emporte sur le zèle contractuel. Pragmatiques, les entrepreneurs interrogés reconnaissent dans leur ensemble (62 %) ne pas appliquer de pénalités aux mauvais payeurs. Seulement 4,5 % d'entre eux déclarent faire jouer leurs conditions générales de vente pour obtenir une compensation financière.

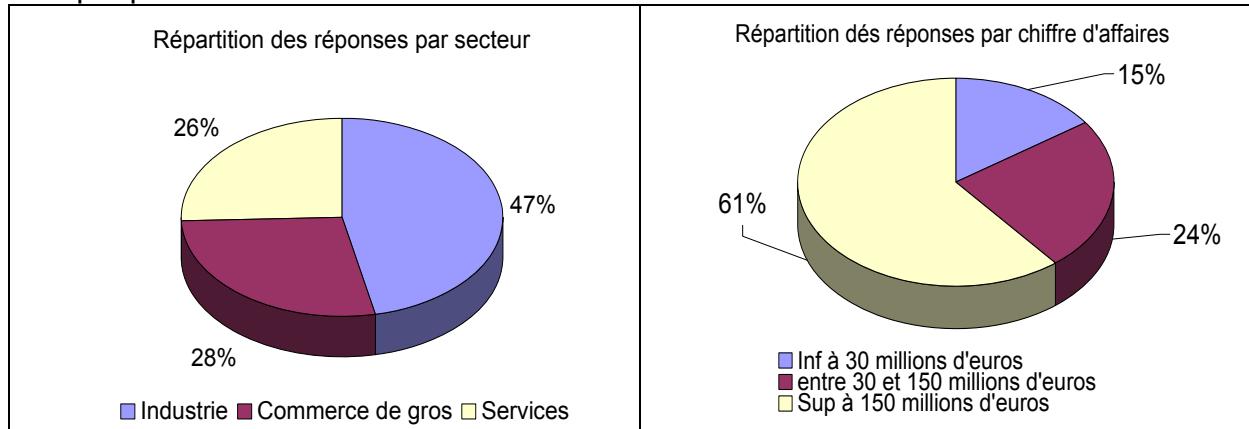
D'autre part, l'enquête menée par la FCGA révèle qu'il n'y a pas eu « d'effet LME » sur les conditions générales de paiement pratiquées par les TPE. 74 % des dirigeants interrogés déclarent n'avoir absolument pas modifié leurs habitudes dans ce domaine. 9 % affirment avoir adapté leur politique commerciale à la nouvelle donne réglementaire.

Une pression des fournisseurs : globalement des délais de règlement exigés par les fournisseurs se situent déjà sous les seuils fixés par la LME. Plus de 70 % des dirigeants de TPE interrogés affirment devoir payer leurs factures dans un délai inférieur ou égal à 30 jours fin de mois. Le tiers restant se partage, à part comparable, entre 60 jours fin de mois (16 %) et 45 jours fin de mois (13 %). La « pression » des fournisseurs se répercute évidemment sur les conditions générales de ventes des petites entreprises. Pour minimiser les écarts de trésorerie, les entrepreneurs tentent de faire coïncider le rythme des dépenses avec celui des recettes. **Phénomène inattendu : certains fournisseurs ne communiquent pas de date limite de règlement à leurs clients professionnels. C'est ce que confient, en réponse à une autre question de l'enquête de la FCGA, plus de 28 % des entrepreneurs sondés.**

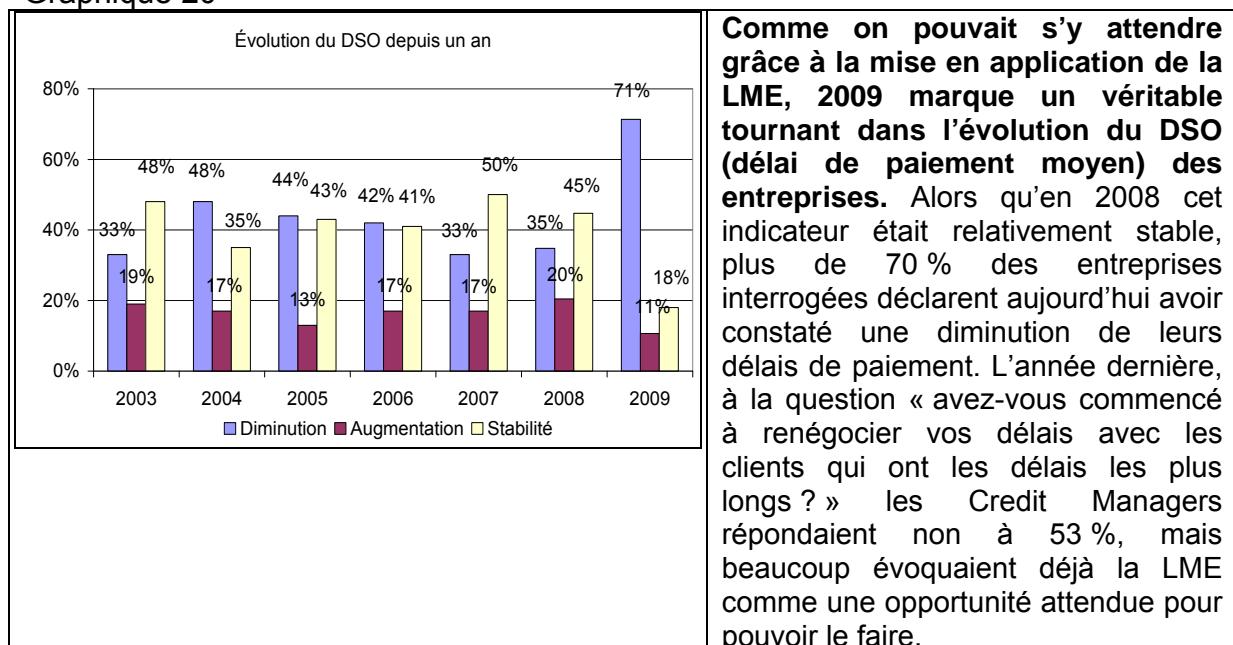
4.3. L'Enquête AFDCC en septembre 2009

Cette enquête a été menée durant un mois en septembre 2009 sur les entreprises membres de l'Association Française des Credit Managers et Conseils (AFDCC). Plus de 150 sociétés ont répondu. L'échantillon se compose d'une majorité d'entreprises industrielles (47 % en 2009 contre 55 % en 2008) avec une majorité d'entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 150 millions € (plus de 60 % des sondés). Ces caractéristiques de l'échantillon sont proches de celles des six années précédentes, ce qui permet de comparer les résultats.

Graphiques 19

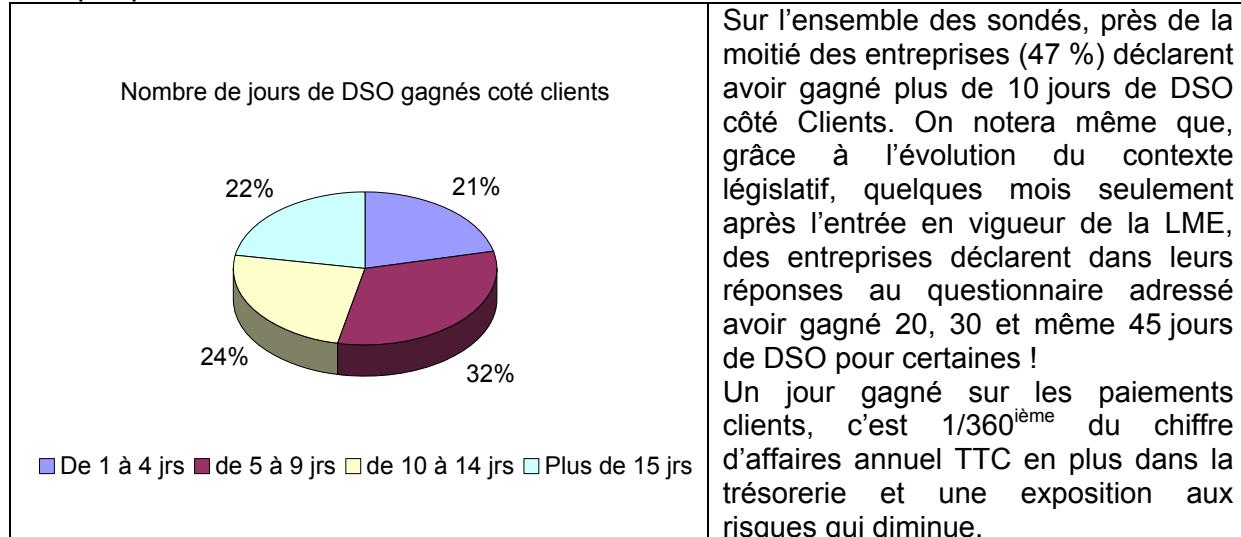


Graphique 20



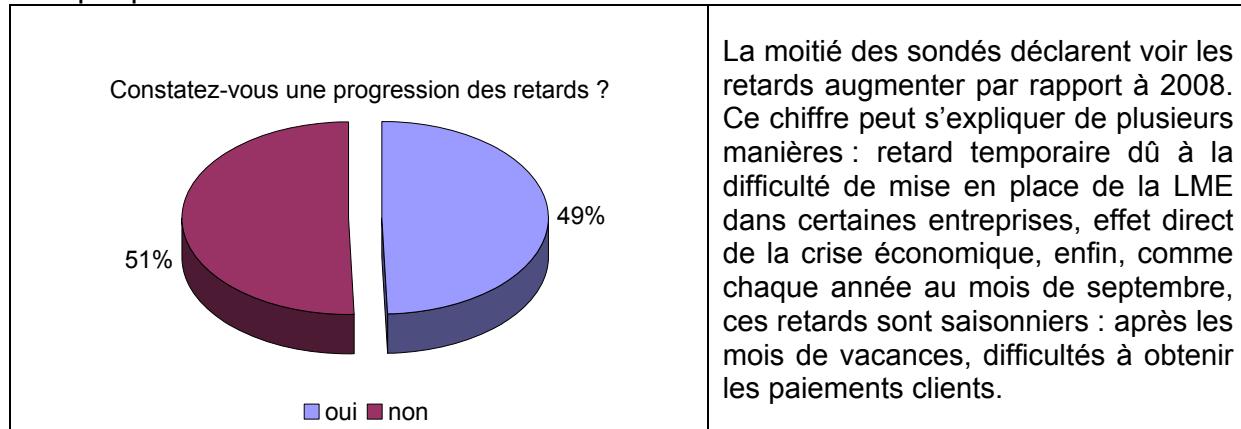
Dans l'édition 2009 de son enquête, l'AFDCC a souhaité essayer de mesurer les gains réels pour les entreprises sur cet indicateur qu'est le DSO. Les résultats sont parlants.

Graphique 21

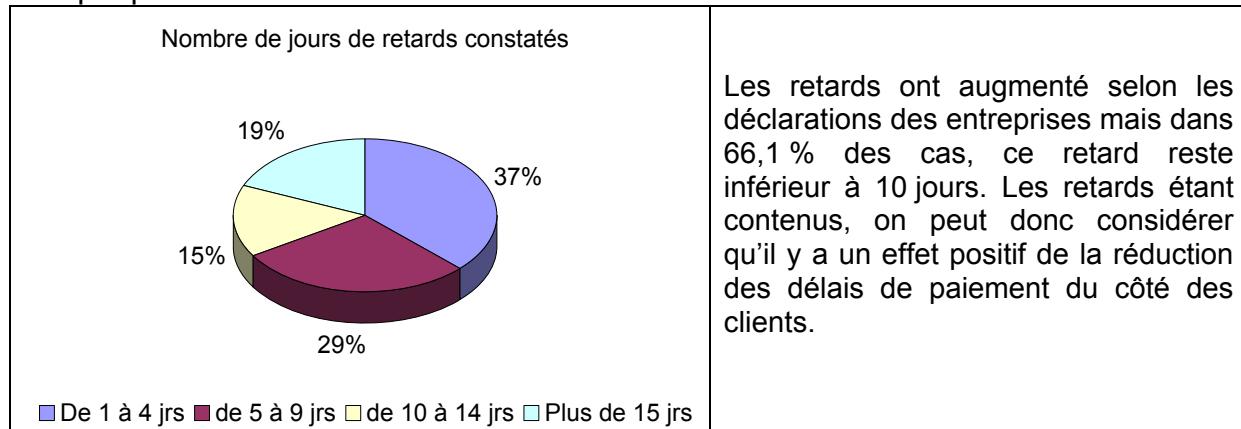


En septembre 2009, constatez-vous une progression des retards de paiement ? En 2008, beaucoup d'entreprises appréhendaient une augmentation significative des retards de paiement. Certes, le délai de paiement contractuel a été réduit par la LME. Mais certains s'attendaient à ce que les retards « annulent » cette diminution. Qu'en est-il ?

Graphique 22



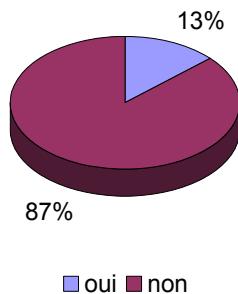
Graphique 23



Réduction des délais de paiement : OUI...mais pour quelles contreparties : depuis plusieurs années, la mise en place d'une politique de réduction de délais de paiement entraînait souvent des contreparties vis-à-vis des clients. Cette pratique demeure-t-elle la même avec la LME ? Rappelons que la DGCCRF précise que la LME n'oblige nullement à accorder de compensation et que celle-ci relève de la libre négociation entre les parties.

Graphique 24

Dans la réduction des délais de paiement, accordez-vous des réductions de prix ?

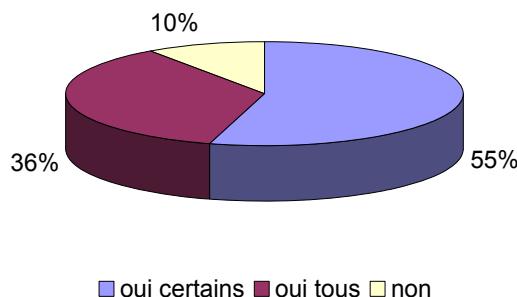


D'après les réponses données par les entreprises sondées, la LME et la réduction des délais de paiement ont bien été comprises comme une obligation légale qui ne justifiait pas de contrepartie. Pour les 13 % des entreprises qui ont accordé des compensations, elles se sont souvent faites aux bénéfices des clients grands comptes par la mise en place d'une réduction des prix

Les comportements des clients Grands Comptes : une évolution positive, mais des comportements à surveiller de près

Graphique 25

Les grands comptes appliquent-ils la réduction des délais de paiement



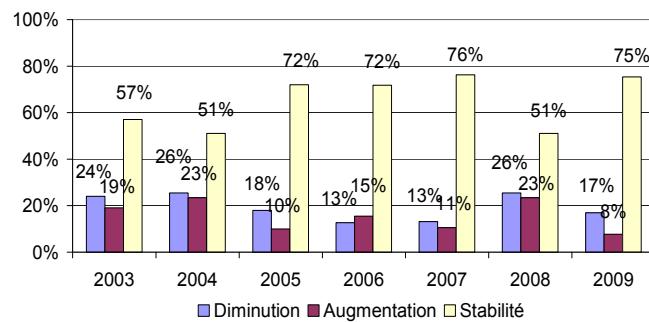
En 2008, 58 % (+ 5pts par rapport à 2007) des entreprises interrogées déclaraient que les clients grands comptes tentaient d'allonger leurs délais. Cette tendance pouvait s'expliquer du fait d'un rapport de force déséquilibré, d'un circuit de facturation externalisé qui augmente les délais de traitement de la facture fournisseur ou tout simplement par une politique d'optimisation du BFR chez ces clients qui profitaient de leur position de force dans la négociation.

Après l'entrée en vigueur de la LME, la majorité des clients grands comptes respectent les nouveaux délais. Les sondés soulignent tout de même quelques écarts et plus particulièrement dans certains secteurs d'activité qui tardent à appliquer la LME.

Évolution des délais de paiement avec le secteur public

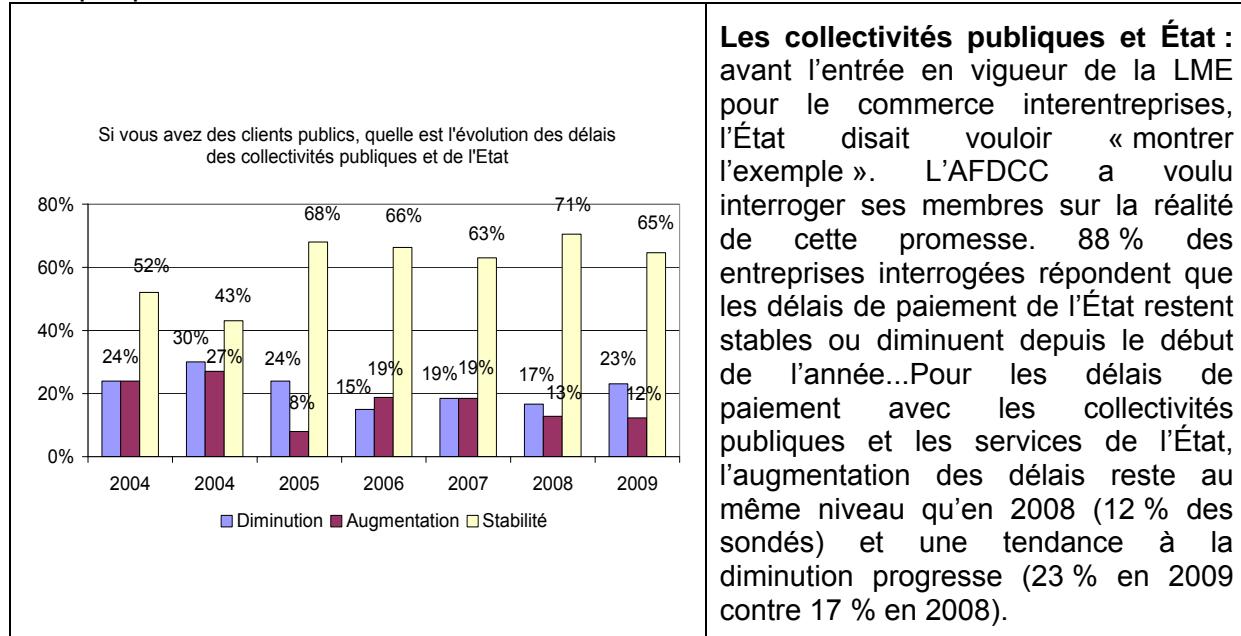
Graphique 26

Si vous avez des clients publics, quelle est l'évolution des délais des collectivités locales



Les collectivités locales : après une année 2008, où les délais de paiement des collectivités locales étaient très disparates (23 % des Credit Managers affirmaient qu'ils augmentaient et dans le même temps 25 % constataient une diminution de ces délais), les délais de paiement des collectivités locales en 2009 sont déclarés stables ou en diminution dans 90 % des cas. Seulement 7,7 % des sondés indiquent que leurs délais de paiement progressent.

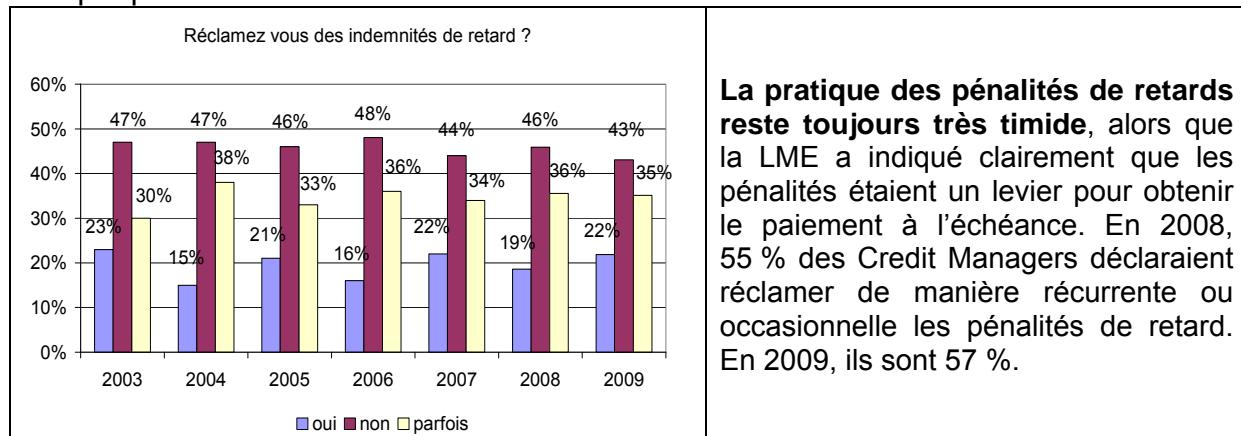
Graphique 27



Les collectivités publiques et État : avant l'entrée en vigueur de la LME pour le commerce interentreprises, l'État disait vouloir « montrer l'exemple ». L'AFDCC a voulu interroger ses membres sur la réalité de cette promesse. 88 % des entreprises interrogées répondent que les délais de paiement de l'État restent stables ou diminuent depuis le début de l'année... Pour les délais de paiement avec les collectivités publiques et les services de l'État, l'augmentation des délais reste au même niveau qu'en 2008 (12 % des sondés) et une tendance à la diminution progresse (23 % en 2009 contre 17 % en 2008).

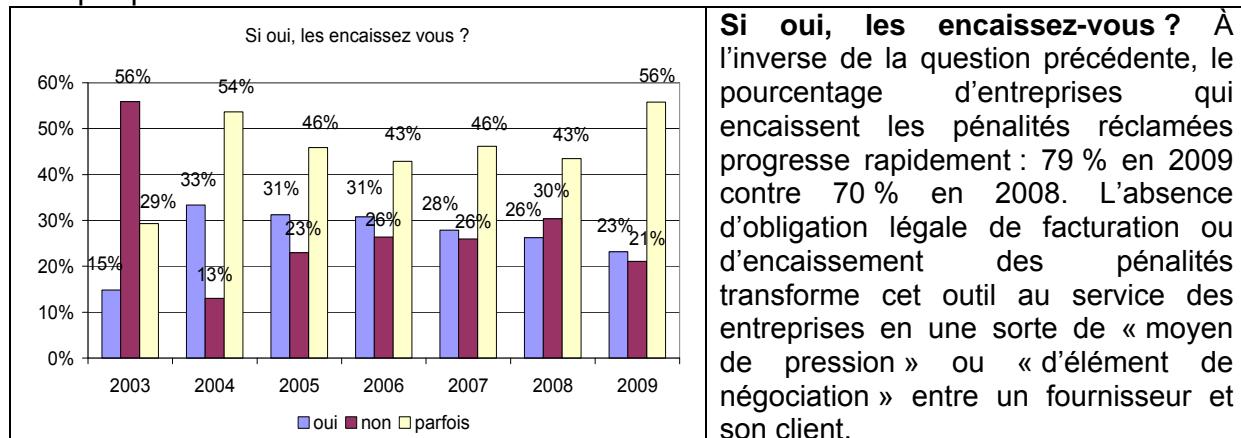
Pénalités de retard

Graphique 28



La pratique des pénalités de retards reste toujours très timide, alors que la LME a indiqué clairement que les pénalités étaient un levier pour obtenir le paiement à l'échéance. En 2008, 55 % des Credit Managers déclaraient réclamer de manière récurrente ou occasionnelle les pénalités de retard. En 2009, ils sont 57 %.

Graphique 29



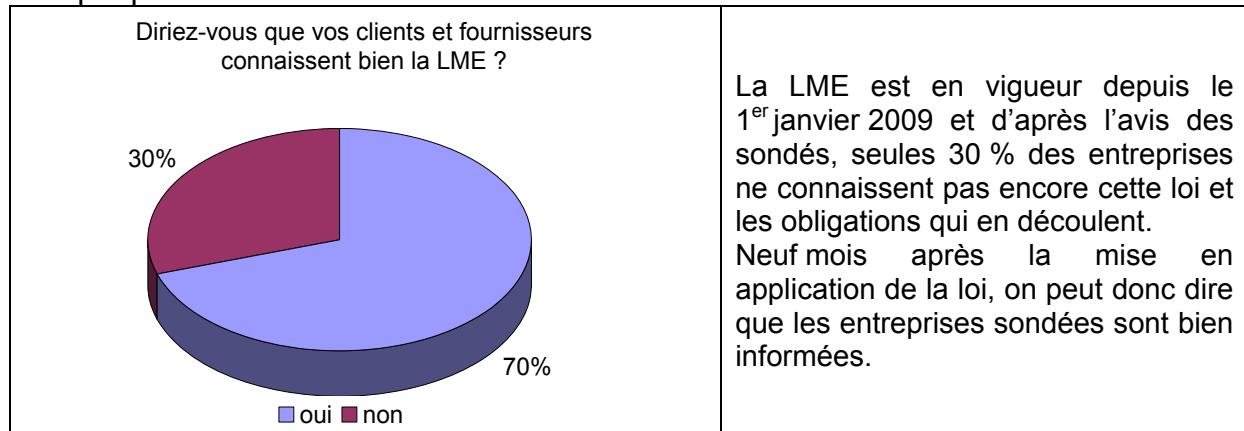
Si oui, les encaissez-vous ? À l'inverse de la question précédente, le pourcentage d'entreprises qui encaissent les pénalités réclamées progresse rapidement : 79 % en 2009 contre 70 % en 2008. L'absence d'obligation légale de facturation ou d'encaissement des pénalités transforme cet outil au service des entreprises en une sorte de « moyen de pression » ou « d'élément de négociation » entre un fournisseur et son client.

A la question « Quel taux pratiquez-vous ? », le taux moyen est de 11,6 % sur la centaine d'entreprises ayant accepté de répondre. Mais dans le détail, de fortes

interrogations se posent car près de 40 % des entreprises interrogées pratiquent des taux inférieurs au minimum fixé dans le Code de Commerce (3 fois le taux de l'intérêt légal).

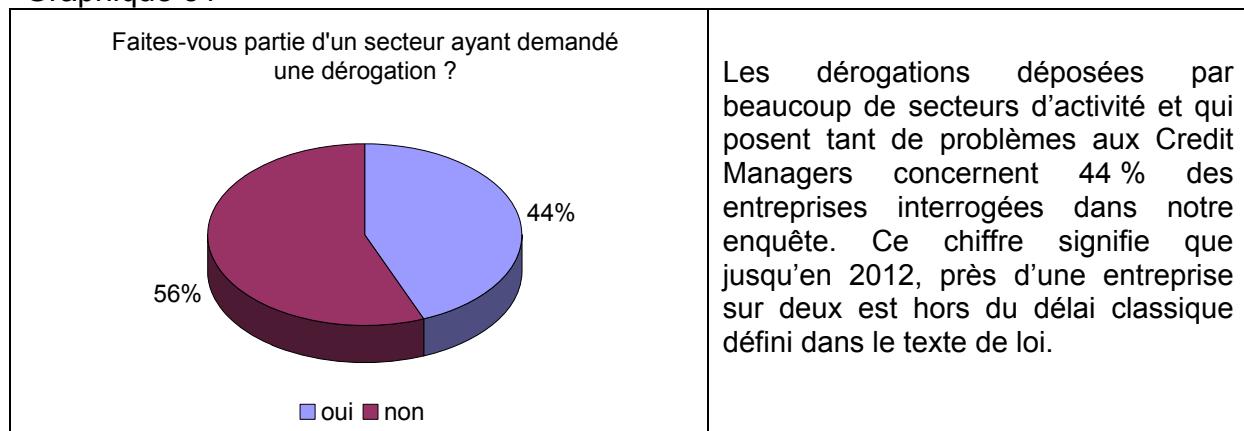
Connaissance de la LME par vos clients et fournisseurs : un tiers encore à informer.

Graphique 30



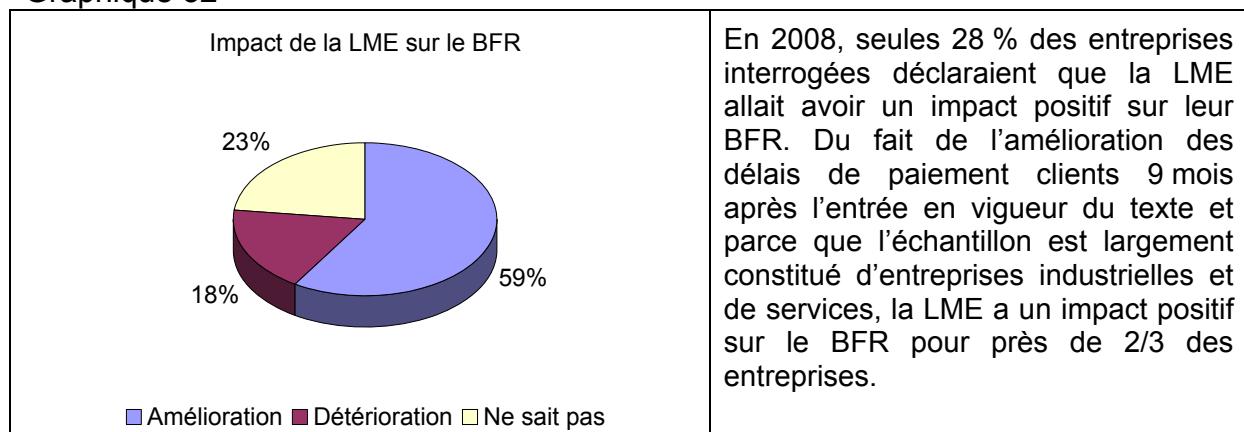
Faites-vous partie d'un secteur ayant demandé une dérogation ?

Graphique 31



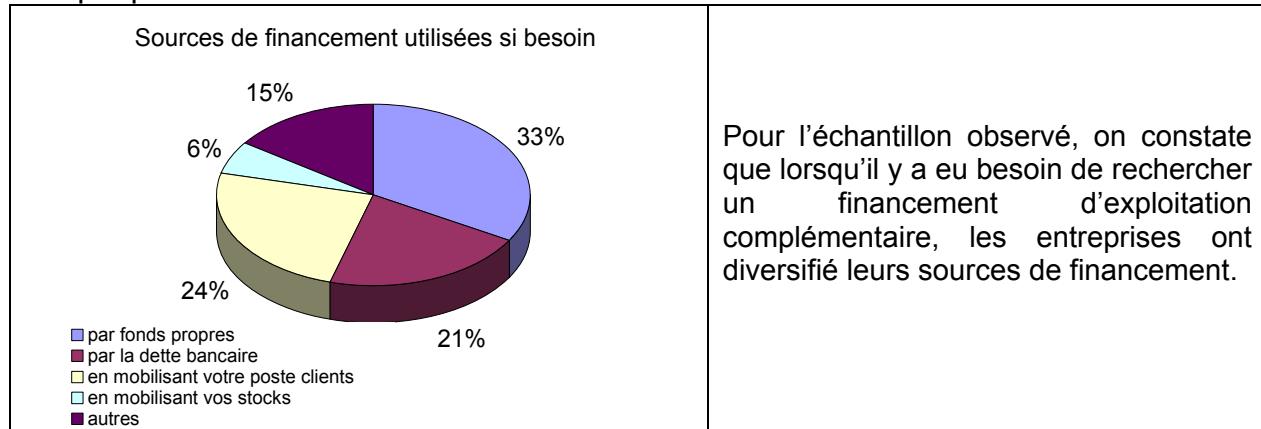
Impact de la LME sur votre BFR

Graphique 32



Si vous avez eu besoin de financements, où les avez-vous trouvés ? Une grande variété de solutions

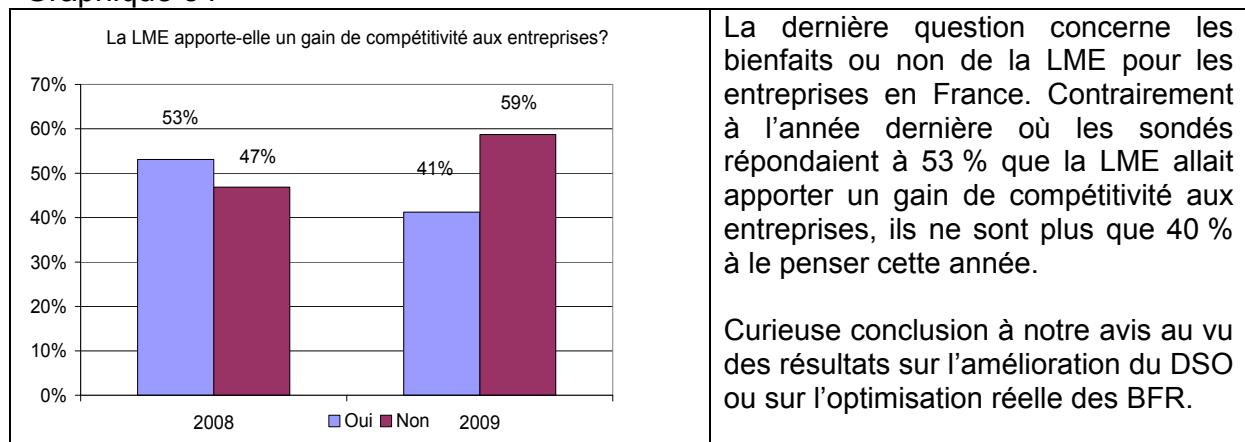
Graphique 33



La LME va-t-elle renforcer la position des *Credit Managers* ? En 2008 comme en 2009, près de 80 % des Credit Managers interrogés considèrent que la LME est une réelle opportunité pour leur fonction et que cette loi devrait renforcer leur rôle au sein des entreprises. Pour les plus petites d'entre elles, là où la fonction « gestion du crédit clients et des encaissements » n'est pas encore organisée, la LME rend nécessaire une réflexion sur ce sujet pour en optimiser les effets.

Pensez-vous que la LME va apporter un gain de compétitivité aux entreprises françaises ? Pour l'instant, la perception du gain en compétitivité (objectif assigné à cette loi par le Président de la République) n'est pas palpable. Il est sans doute trop tôt et ce sont plutôt les experts comptables et analystes financiers qui constateront les gains attendus à l'analyse des bilans de 2009 et 2010.

Graphique 34



4.4. L'enquête de la Fédération des Industries Mécaniques en octobre 2009 : un réel succès de la LME¹⁸

Les entreprises de ce secteur (biens d'équipement, composants, sous-traitance et autres, confondus) témoignent d'une bonne préparation en amont et d'une application remarquable de la LME, qui pour elle est un succès, dans une très grande majorité des cas, malgré quelques difficultés à signaler.

La préparation à l'application de la LME

Les entreprises les plus désireuses d'appliquer la LME sans retard dès le 1^{er} janvier 2009 ont déployé une action de mise en œuvre dès le début du dernier trimestre 2008. C'est le cas de nombreux fournisseurs qui ont très en amont interrogé leurs clients pour attirer leur attention sur l'entrée en vigueur de la loi, sur son caractère impératif et donc sur la nécessité de s'y conformer impérativement, les interrogeant sur leurs choix quant au mode de computation – jours nets ou jours fin de mois.

Les fournisseurs, mais aussi des clients, ont ainsi anticipé la mise en œuvre de la LME à fin 2008, en tout cas dans la préparation et la mise en conformité des contrats, commandes et factures, essentiellement pour des raisons de facilité de gestion, afin de ne pas se trouver pris de court en janvier 2009. Cet effort de bonne préparation ne doit masquer ni les cas de retard à l'application de la loi ni les mauvaises pratiques visant à la contourner, mais est significative d'une très vive prise de conscience de l'importance de cette loi et du bouleversement qu'elle allait apporter dans les habitudes.

Cette préparation a consisté, pour les entreprises – aidées en cela par leur fédération – à mettre à jour leurs Conditions générales de vente qui, comme l'exige la loi, mentionnent le délai de paiement et les pénalités, à communiquer correctement avec leurs clients et fournisseurs et à préparer la modification de leurs systèmes de gestion et de facturation.

Les résultats de l'enquête FIM en octobre 2009 sur l'application de la LME

La Fédération des industries mécaniques (FIM) a réalisé, en octobre 2009, une enquête auprès de ses membres, sur la base d'un questionnaire écrit, afin d'apprécier l'application de la LME. 177 entreprises y ont répondu, représentatives des divers sous-secteurs de la mécanique, PME pour leur grande majorité, notamment : fabricants de machines, équipements et composants pour la production, le stockage, la manutention, l'industrie, le BTP, l'énergie, fabricants d'instruments, et de quelques produits de grande consommation durables, sous-traitants de l'industrie, etc.

L'enquête fait ressortir que les documents de type contrats, commandes, factures sont conformes à la LME dans près de 90 % des cas. Ce chiffre démontre l'existence d'une intégration quasi-parfaite de la LME dans les pratiques contractuelles et facturières. L'enquête révèle que les clients respectent effectivement le délai de paiement maximum de la LME dans 80 % des cas¹⁹.

Ce chiffre témoigne d'un taux d'application effective pouvant être considéré comme excellent quelques mois seulement après l'entrée en vigueur de la loi, et qui tient compte des retards. Dans un secteur qui connaît des délais et retards importants avant la LME, il est remarquable de constater que le paiement effectif intervient le plus souvent dans le délai maximum fixé par la loi, et dix mois seulement après son entrée en vigueur, et malgré les

¹⁸ Certaines différences existent entre l'enquête de la FIM et celle de la DGCIS. Elles sont expliquées dans les développements ci-après consacrés à la présentation des résultats de l'enquête DGCIS

¹⁹ Ce respect effectif de la loi est à peu près de même hauteur dans les diverses composantes de la mécanique. Des différences importantes ne s'observent que d'une part chez les sous-traitants tels la forge ou le découpage, où il atteint respectivement 92 % et 98 %, et d'autre part chez les fabricants de machines d'assemblage, soudage et robotique, où il descend à 75 %.

effets de la crise. Dans 61 % des cas, la situation, en octobre 2009, s'améliore par rapport à début 2009, ce qui démontre que la phase de mise en route s'est étalée sur quelques mois - elle n'est peut-être pas totalement achevée au moment de l'enquête.

Les entreprises gagnent en moyenne 17 jours de délais de paiement clients²⁰.

La majorité des entreprises (61 %) bénéficient d'un gain global de trésorerie (tenant compte à la fois des crédits fournisseurs et clients). Seules 14 % des entreprises perdent en trésorerie. Pour les autres, l'impact est neutre.

Pour la plupart des entreprises (58 %), la LME a même été l'occasion de renforcer leur vigilance dans la gestion du poste clients. **Cette écrasante majorité (82 %) a une appréciation globalement positive de la LME. Celles qui en ont une appréciation négative sont essentiellement celles qui perdent en trésorerie.**

70 % des entreprises disent avoir été l'objet, au moins une fois, de pratiques abusives (ou de tentatives) liées à l'application la LME : refus pur et simple d'appliquer la loi, demande de contreparties, décalage du point de départ, notamment en suspendant le paiement à la signature d'un procès-verbal de réception, etc. La pratique du stock de consignation a pu également être citée. Certains clients continuent à invoquer de prétextes non-conformités pour éviter de payer ou pour gagner du temps. Une minorité d'entreprises (8 %) se plaignent d'une localisation par le client d'un élément du contrat à l'étranger dans le but d'échapper à la loi. Les entreprises ne signalent pas avoir été déréférencées au profit de fournisseurs étrangers parce que ceux-ci, non soumis à la LME, peuvent donc accorder des délais plus longs.

Toutes les questions ci-dessus étaient volontairement ciblées sur les ventes France, car il s'agit évidemment du périmètre le plus significatif pour mesurer l'impact de la LME. **L'enquête relève une application évidemment plus réduite de la LME aux ventes à l'export** (client ou livraison à l'étranger) – constat qui a son importance dans ce secteur où les exportations représentent environ la moitié du chiffre d'affaires en moyenne. Les chiffres témoignent toutefois d'un bon taux d'application pour ces exportations :

- une entreprise sur trois a utilisé, ou tenté d'utiliser, l'argument de la LME pour réduire ses délais de paiement auprès de clients à l'étranger ;
- le taux de ces ventes export pour lesquelles cette « démarche LME » a réussi s'établirait à 32 % en Europe et 23 % hors Europe, ce qui est remarquable²¹.

Les entreprises de la FIM sont, dans l'ensemble, peu touchées par des accords dérogatoires : 8 % du chiffre d'affaires, l'accord le plus cité étant celui du BTP, suivi de celui du bricolage – ce qui ne signifie pas que l'effet soit réduit pour les quelques professions concernées. Seules quelques professions bien spécifiques ont souhaité s'engager dans un tel accord, c'est-à-dire essentiellement : agroéquipements, optique et certains articles d'outillage ou de quincaillerie.

20 Les professions qui gagnent le plus en délais de paiement sont des professions de la sous-traitance : 30 jours pour le décolletage, autour de 26 jours pour le traitement de surfaces et le traitement thermique ainsi que pour la forge – alors que certaines autres professions sous-traitantes gagnent moins de jours, tel le découpage-emboutissage, qui gagne 17 jours. Les professions qui gagnent le moins sont les fabricants de cuisines de collectivités, de quincaillerie et de pompes et robinetterie (10 jours gagnés). Le gain en délai dépend sans doute du bon respect de la LME, mais dépend évidemment aussi, en grande partie, du délai pratiqué avant la LME – le fournisseur qui était bien payé avant la LME gagnera peu de jours du fait de la LME.

21 Ces deux taux de chiffres de ventes export ayant bénéficié de la LME doivent être tempérés par deux remarques : d'une part, ils cachent des disparités fortes de chiffres entre les entreprises répondantes, et d'autre part assez peu d'entreprises ont répondu à cette question et on peut penser qu'il s'agit surtout des entreprises ayant obtenu des résultats dans cette démarche LME-export.

En revanche, une entreprise sur trois a été victime d'une application extensive et donc abusive de certains accords signés, en particulier dans le domaine du BTP / négoce, certains négociants appliquant l'accord quel que soit le produit fourni, même s'il n'est pas mentionné dans l'accord et que cette activité n'y est représentée par aucun de ses signataires. Certains clients ne citent même pas l'accord concerné et décident de ne pas appliquer la LME immédiatement, dès lors que des accords dérogatoires existent pour des activités proches de la leur.

- Exemple 1 : fabricant de cuves pour hydrocarbures ou gaz se voyant imposer l'accord BTP ou l'accord sur les aciers à béton qui ne concernent pourtant aucunement les ventes de cuves.

- Exemple 2 : fabricant de circulateurs, fabricants de robinetterie à gaz se voyant imposer l'accord sanitaire-chauffage qui n'a pourtant été signé que pour la robinetterie de salle de bains.

L'enquête est d'autant plus significative que les produits de la FIM sont assez variés et que les secteurs sont des clients extrêmement divers : industrie, y compris mécanique, construction automobile et aéronautique, agro-alimentaire, chimie, pétrochimie, production d'énergie, distribution, services, négoce technique, etc.

Bien que cela ne ressorte pas de l'enquête, l'existence de sanctions potentiellement importantes, telle l'amende civile jusqu'à deux millions d'€ a très clairement contribué à un vaste mouvement de mise en conformité avec la loi.

Encadré 9 : L'enquête FIM en bref

- Conformité des documents : 90 %
- Respect effectif du délai LME : 80 %
- Réduction en moyenne du délai client : 17 jours
- Gain de trésorerie globale (clients et fournisseurs) dans 61 % des cas
- Appréciation globalement positive de la LME par 82 % des entreprises
- Pratiques abusives de contournement subies par 70 % des entreprises
- Application à l'export : significative
- Chiffre d'affaires touché par les accords dérogatoires : 8 %

4.5. L'enquête de la DGCIS de juillet à septembre 2009

La DGCIS a mis en place une enquête en juillet et en septembre 2009, auprès de 1 200 fournisseurs de moins de 250 salariés, de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises (cf. Encadré 10). L'objectif était d'apprécier l'information des entreprises vis-à-vis du dispositif législatif, leur ressenti vis-à-vis de la loi, et d'appréhender les modifications de comportement qu'aurait pu engendrer la mesure.

Globalement, l'effet de la loi est positif pour la moitié des PME du secteur de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises. Dans le secteur de la mécanique et de la sous-traitance automobile, l'effet est positif pour 55 % des entreprises. Et si l'on restreint le champ aux entreprises de la sous-traitance automobile, la perception de l'effet de la loi est encore plus favorable : pour 67 % des entreprises de ce secteur, la loi a eu un effet globalement positif.

Dans les services aux entreprises, l'effet négatif l'emporte : pour plus de 58 % des entreprises, l'effet est négatif. Si dans la plasturgie, l'opinion des entreprises est partagée (pour la moitié l'effet est positif et pour l'autre moitié il est négatif), c'est dans ce secteur que la proportion d'entreprises qui déclarent un effet très négatif est la plus importante (17 %).

Encadré 10 : L'enquête DGCIS

L'enquête a été réalisée par téléphone et plus de 1 200 entreprises ont été interrogées. Elles remplissaient les conditions suivantes :

- être un fournisseur ayant principalement une clientèle de professionnels, non signataires d'accords dérogatoires ;
- employer moins de 250 salariés ;
- appartenir au champ de l'industrie manufacturière (hors IAA) ou des services aux entreprises.

L'analyse des secteurs suivants a été privilégiée : Plasturgie, Mécanique, Sous-traitance automobile, Sous-traitance aéronautique, Intérim.

L'échantillonnage prévoyait d'obtenir une centaine d'entreprises répondantes dans chacun de ces secteurs, les entreprises devant être réparties uniformément entre trois catégories de taille (0 à 9, 10 à 49, 50 à 250 salariés). Les autres entreprises de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises (environ 700) devaient être réparties uniformément entre les trois catégories (micro, petites et moyennes). Afin que les résultats sur l'échantillon soient représentatifs de l'ensemble des entreprises de moins de 250 salariés de l'industrie manufacturière et des services, ils ont été redressés en fonction du nombre de salariés.

La loi s'applique dans un contexte économique particulièrement défavorable qui a pu influencer les comportements des entreprises. De plus, les entreprises ont pu anticiper la loi en préparant sa mise en œuvre et en diminuant dès 2008 leurs délais de paiement. Ces éléments ont pu impacter les résultats de l'enquête et posent plusieurs questions : ces comportements seront-ils pérennes ? Ne va-t-il pas y avoir un relâchement de la part des entreprises, notamment au moment de la sortie de crise ?

L'information des entreprises

50 % des PME fournisseuses du secteur de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises se déclarent très bien informées sur le dispositif législatif de plafonnement des délais de paiement. Les deux principaux canaux d'information sont la presse (journaux, magazines, messagerie électronique, sites internet...) et l'expert-comptable ou le conseiller de l'entreprise. Par contre, une entreprise sur cinq comptant moins de 10 salariés déclare n'être pas du tout informée.

Le ressenti des fournisseurs

Pour 70 % des entreprises fournisseuses, les clients respectent déjà les délais imposés par la loi. La proportion est légèrement inférieure pour les fournisseurs employant moins de 10 salariés. Pour les trois quarts des entreprises de la sous-traitance aéronautique et de la plasturgie, les clients respectent les délais imposés par la loi.

Globalement, la réduction du délai de paiement contractuel serait d'un peu plus de 11 jours. Par contre, pour plus d'un tiers des entreprises, il n'y a pas eu de réduction. La réduction du délai contractuel augmenterait avec la taille : elle serait de 12 jours pour les 10 à 50 salariés et de 14 jours pour les 50 à 250, contre un peu moins de 11 jours pour les plus petites entreprises. Toutefois, pour 41 % des entreprises de 0 à 9 salariés, il n'y a eu aucune réduction.

L'activité est également discriminante : la réduction serait la plus importante dans la plasturgie (16 jours), la sous-traitance automobile (15 jours) et la mécanique (14 jours), la plus faible dans les services aux entreprises, hors intérim (10 jours). En effet, pour la moitié (48 %) des entreprises de ce secteur, il n'y aurait eu aucune réduction. L'absence d'effet de la loi semble beaucoup plus faible dans les secteurs de l'industrie : seul un quart (27 %) des entreprises en fait état dans la sous-traitance aéronautique, 18 % dans la sous-traitance automobile, 13 % dans la plasturgie.

La loi aurait amélioré la trésorerie d'un tiers des PME du secteur de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises. Cette amélioration serait plus

fréquente dans les secteurs de la sous-traitance automobile, où elle concernerait la moitié des entreprises ; elle serait plus rare dans les services aux entreprises (30 %).

Les entreprises pour lesquelles la loi ne se serait pas traduite par un gain de trésorerie évoquent trois causes majeures : des délais clients déjà conformes à la loi avant sa mise en œuvre (46 % des entreprises concernées), l'entreprise est elle-même soumise à la loi vis-à-vis de ses fournisseurs (36 %), certains clients de l'entreprise ne respectent pas la loi (32 %).

Pour les entreprises de la mécanique, la première cause avancée est qu'elles sont à la fois fournisseur et client. Ceci expliquerait en partie pourquoi une détérioration de trésorerie serait plus fréquente dans ce secteur (près du quart des entreprises). Pour 60 % des entreprises des services (hors intérim), la loi n'aurait pas eu d'effet sur la trésorerie. Première raison invoquée par ces entreprises : les délais de paiement étaient déjà conformes à la loi avant sa mise en œuvre.

Après la mise en œuvre de la LME, 70 % des PME fournisseuses n'ont pas constaté d'évolution du nombre de retards de paiement. Ce résultat accrédite la thèse suivant laquelle la réduction des délais de paiement serait *effective*. En effet, si la réduction contractuelle ne l'était pas, elle aurait mécaniquement généré un surcroît de retards de paiement. 16 % des entreprises aurait constaté une diminution du nombre de retards de paiement et quasiment autant (14 %), une hausse du nombre de retards de paiement. Cette hausse résulterait principalement de la crise (75 % des entreprises concernées) et de certains clients bien identifiés (70 % des entreprises).

Pour les entreprises de la mécanique concernées (une sur cinq), la hausse est le fait de clients bien identifiés et ces retards sont essentiellement dus à la crise. Pour les PME fournisseuses de la plasturgie qui ont constaté une hausse du nombre de retards de paiement (un quart des entreprises), la situation est différente : seule la moitié évoque des clients biens ciblés et l'effet crise, bien que majoritaire, n'est évoqué que dans 60 % des cas.

L'évolution des pratiques des clients

La mise en place de la LME n'a induit qu'une évolution limitée des pratiques des clients des entreprises. Pour moins de 1 % des fournisseurs, la mise en œuvre de la LME aurait incité certains clients à facturer des frais de gestion de stock ou à imposer un système de dépôt-vente. Pour 4 % des fournisseurs, certains clients passeraient désormais commande par une filiale située à l'étranger.

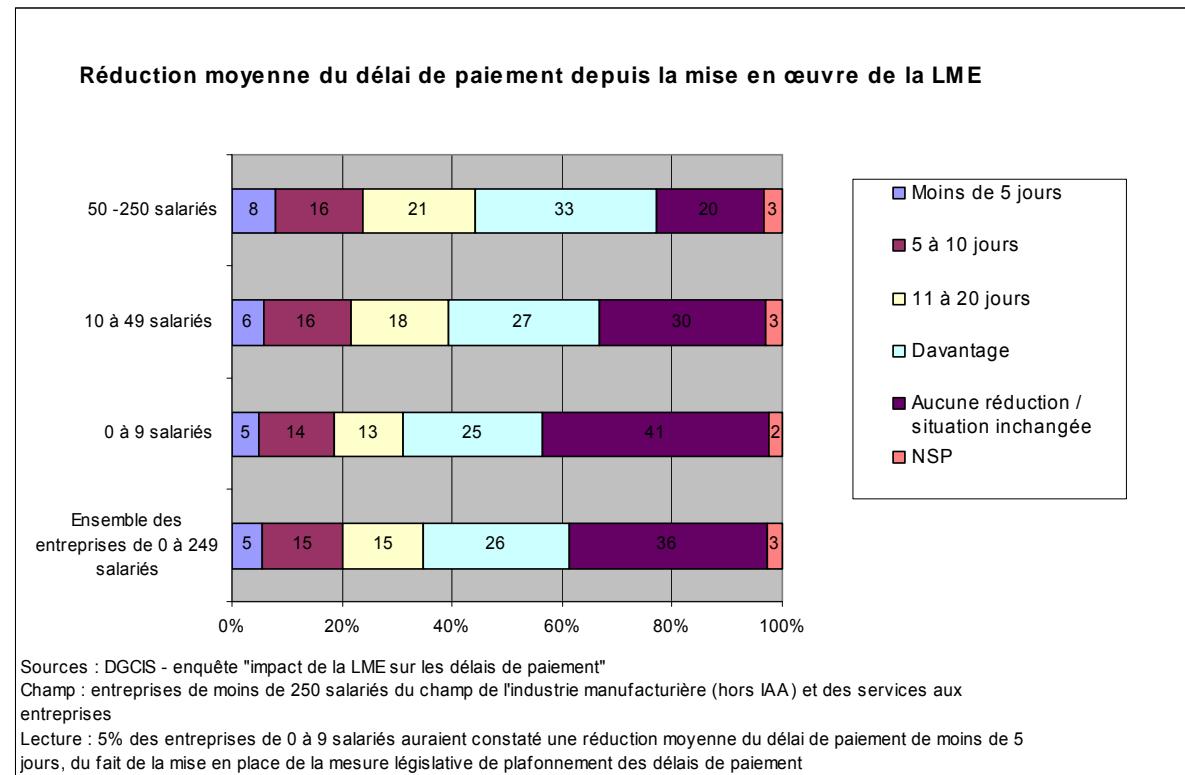
Trois pratiques seraient plus fréquentes : pour 7 % des PME, la mise en place de la LME aurait incité certains clients à obtenir une baisse de prix par le biais de ristournes, de remises et pour 9 %, certains clients auraient désormais recours à un fournisseur étranger. Toutefois, pour une grande partie des fournisseurs concernés, ces pratiques ne représenteraient qu'une part minoritaire de leur chiffre d'affaires. Enfin, pour 19 % des fournisseurs, certains de leurs clients auraient mis en œuvre des pratiques visant à retarder le point de départ du délai de paiement, mais là encore, pour la plupart des fournisseurs concernés (3 sur 4), ces pratiques ne représenteraient qu'une part minoritaire de leur chiffre d'affaires.

L'évolution des pratiques des fournisseurs

Un tiers des fournisseurs déclarent avoir mis en place des actions spécifiques pour être payés par leurs clients dans les délais prévus par la loi : dans la quasi-totalité des cas, il s'agit de relances et, pour la moitié d'entre-eux, des suivis.

Depuis la mise en œuvre de la LME, peu d'entreprises ont modifié leur manière de gérer les stocks : seules 5 % d'entre elles l'ont fait. Pour la plupart, la mise en place de la LME n'a pas modifié la relation avec leur banque à propos du poste client. Seules 4 % des entreprises ont pu renégocier des conditions plus favorables auprès de leur banque.

Graphique 35



Graphique 36

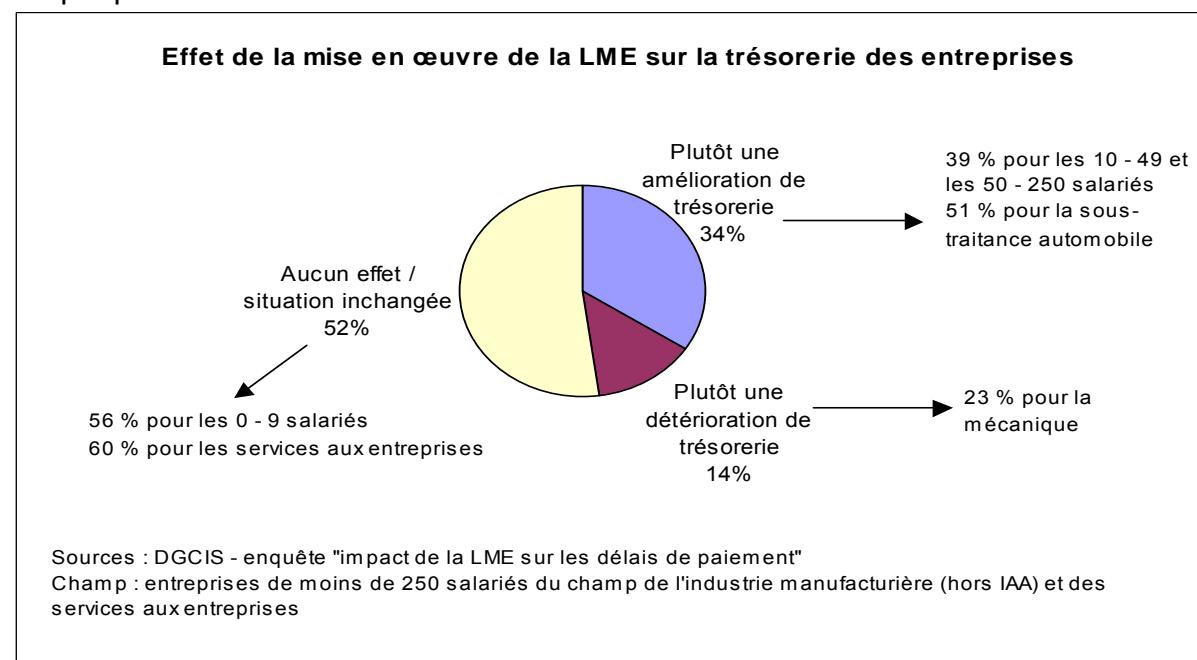


Tableau 9

Évolution des pratiques des clients depuis la mise en œuvre de la LME

Pratiques mises en œuvre par les clients	Part des entreprises concernées	Le CA concerné représente : une part minoritaire	une part importante
Certains clients ont facturé des frais de gestion de stock	1%	--	--
Certains clients ont imposé un système de dépôt-vente	1%	--	--
Certains clients passent désormais des commandes par une de leurs filiales situées à l'étranger	4%	84%	15%
Certains clients ont été incités à obtenir une baisse de prix par le biais de ristournes, remises, ...	7%	80%	18%
Certains clients ont désormais recours à un fournisseur étranger	9%	0,7	0,29
Certains clients ont été incités à mettre en œuvre des pratiques visant à retarder le point de départ du délai de paiement (contestations diverses au sujet de la facture ou des marchandises livrées, retards dans l'envoi du bon de commande...)	19%	75%	24%

Sources : DGCIS - enquête "impact de la LME sur les délais de paiement"

Champ : entreprises de moins de 250 salariés du champ de l'industrie manufacturière (hors IAA) et des services aux entreprises

Encadré 11 : L'enquête de la FIM et l'enquête de la DGCIS

Les résultats de l'enquête de la DGCIS sur le secteur de la mécanique ne sont pas directement comparables à ceux obtenus par la FIM car, d'une part, les champs des deux enquêtes ne sont pas tout à fait identiques, d'autre part, elles n'ont pas été réalisées au même moment.

Une des principales sources d'écart provient de la définition sectorielle de la mécanique : dans l'enquête de la FIM, la sous-traitance automobile est comprise dans les industries mécaniques, alors que la nomenclature utilisée dans l'enquête de la DGCIS la distingue de la mécanique. En termes de taille d'entreprise, l'enquête DGCIS couvre le champ des entreprises de moins de 250 salariés, y compris les plus petites entreprises (0-9 salariés) alors que les entreprises enquêtées par le FIM ont rarement moins de 20 salariés. Enfin, les principaux résultats de l'enquête de la FIM portent sur les ventes réalisées en France, périmètre d'application de la loi, (l'enquête de la FIM traite, par ailleurs, spécifiquement des ventes à l'étranger) alors que ceux de l'enquête de la DGCIS ne font pas la distinction entre les ventes réalisées en France et à l'étranger.

De plus, l'enquête de la FIM a été réalisée en octobre 2009, celle de la DGCIS en juillet et septembre 2009. L'évolution rapide de la conjoncture dans le contexte d'une crise économique d'une exceptionnelle gravité a sans doute impacté le ressenti des entreprises vis-à-vis de la loi. Tous ces éléments expliquent que les entreprises enquêtées par la FIM ont une perception plus favorable que celle des entreprises enquêtées par la DGCIS.

4.6. L'enquête Euler Hermes SFAC de mai à septembre 2009 : une baisse de 8 à 10 jours des délais

Euler Hermes SFAC a réalisé une enquête afin de mesurer les effets de la LME sur les entreprises, parue en décembre 2009. L'échantillon se compose de 850 PME de plus de 10 salariés, soumises pour 25 % à des accords dérogatoires. Selon cette enquête, les délais de paiement ont baissé de 8 à 10 jours entre 2008 et 2009 sans aller jusqu'à 60 jours. La LME n'est donc pas complètement appliquée, même si son impact est indiscutable.

- Un impact de la loi globalement mesuré sur les trésoreries des entreprises

L'effet serait majoritairement neutre sur la trésorerie en 2009 : environ une entreprise sur quatre aurait subi un impact négatif et une entreprise sur cinq a bénéficié d'un impact positif.

- Un impact négatif très important sur la trésorerie des entreprises du bâtiment

L'impact de cette loi sur le commerce est neutre et l'impact est positif dans le secteur des biens intermédiaires - avec 4 jours de financement en moins soit 1 % du chiffre d'affaires annuel. Le secteur qui a le plus souffert en termes de trésorerie est celui du bâtiment – dans lequel les entreprises ont dû trouver 8 jours de financement supplémentaires en 2009, soit environ 2 % du chiffre d'affaires annuel.

- Un impact neutre dans la grande distribution

Dans la grande distribution, la LME devrait avoir un impact limité sur le besoin en fonds de roulement. L'impact serait quasiment neutre sur la trésorerie, compte tenu de la prise en compte de divers facteurs : conditions d'achat plus favorables, sortie de cash réduite et accélération de la rotation des stocks. L'effet « marges arrières » de la LME a probablement annulé le transfert de trésorerie de la grande distribution vers les fournisseurs voulu par l'effet délais de paiement.

- Les plus grandes et les plus petites entreprises ont vu leur situation le plus varier

Le gros de l'ajustement a été supporté par les petites PME ou les très grandes entreprises. L'impact sur les PME intermédiaires est globalement neutre.

- Les entreprises auraient peu modifié leurs systèmes de paiement

Peu de réorganisation interne a été faite par les entreprises suite à la mise en place de la LME. Seules 25 % des entreprises disent avoir mis en place de nouveaux éléments d'organisations : la relance en interne avant l'échéance de la facture étant privilégiée suivie par la revue du process de facturation. Autre conclusion : 80 % des entreprises ne facturent et ne recourent jamais de pénalités de retard pour les clients retardataires.

SECTION V : LES PROBLÈMES PRATIQUES NÉS DE LA MISE EN ŒUVRE DE LA LOI ET LES SOLUTIONS APPORTÉES

Concernant la loi, deux points sont régulièrement soulevés par les chefs d'entreprises d'après les différentes enquêtes, et lors des nombreux débats ayant eu lieu à ce sujet :

- le premier met l'accent sur la complexité des accords dérogatoires. Désormais, les entreprises vont devoir identifier parmi leurs partenaires (clients et fournisseurs) ceux qui relèvent ou non d'une dérogation, et si oui, laquelle. Les entreprises vont donc avoir besoin d'un temps d'adaptation pour appliquer la loi.
- le second point concerne l'application du plafond légal, notamment en ce qui concerne les échanges commerciaux à l'étranger. La DGCCRF a mis en ligne sur son site internet de nombreux éléments de réponse à ces différentes interrogations²².

La situation n'est donc pas encore stabilisée, avec d'un côté des entreprises sans doute les plus grandes, déjà engagées pour se conformer au requis de la LME, et de l'autre encore un certain nombre d'entreprises en attente de clarification, ou n'ayant pas fini de réaménager leurs pratiques. La mise en place des nouvelles règles révèle en tout cas de nouvelles contraintes qu'il faut résoudre par plus d'information et plus d'organisation.

1. La signature d'accords interprofessionnels avec des échéanciers dérogatoires échelonnés jusqu'au 1er janvier 2012

Pour instaurer un nouvel équilibre reposant nettement moins sur le crédit commercial, les moyens financiers de substitution et la réorganisation des systèmes d'information et de facturation des entreprises nécessitent une phase d'adaptation, plus longue que celle requise par la loi dans les secteurs où les délais de règlement et le niveau des stocks sont particulièrement importants. Ainsi, des accords dérogatoires ont été signés pour permettre de diminuer de façon graduelle les délais sur la période 2009-2012.

La loi prévoit des aménagements : des accords interprofessionnels dans un secteur déterminé définissent un délai de paiement maximum supérieur à celui prévu au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce. Ces accords doivent :

- avoir une motivation économique acceptée par les autorités : raisons économiques objectives et spécifiques à ce secteur ;
- comporter une réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal ;
- comporter l'application d'intérêts de retard en cas de non-respect du délai dérogatoire fixé dans l'accord ;
- enfin et surtout, la durée de l'accord est limitée : son échéance ultime est le 1er janvier 2012.

Les accords interprofessionnels devaient être normalement conclus avant le 1^{er} mars 2009 ; l'instruction est réalisée par les services du ministère de l'économie (DGCCRF). Les accords sont validés par décret après avis du Conseil de la concurrence. Le décret peut étendre le délai dérogatoire à tous les professionnels dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord.

Certains contournements de la loi par des entreprises ont été identifiés. Ils peuvent concerner les modifications contractuelles, la création de centres de règlement à

²² DGCCRF (2009a), Accords dérogatoires aux délais de paiement,
http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/documentation/lme/derogations_dela...

l'étranger, la demande de refacturation ou de compensation tarifaire, l'interprétation des accords dérogatoires pour accroître le champ sectoriel d'application de l'accord...

Ainsi, la DGCCRF, qui intervient au nom de l'ordre public économique, précise « qu'elle veillera à ce que les créanciers français ne se voient pas imposer des délais de paiement anormalement longs par leurs débiteurs, en particulier ceux qui utiliseraient des centrales de paiement à l'étranger dans le seul but d'échapper aux dispositions nationales » (DGCCRF (2009b)). De même, la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) a émis plusieurs avis venant compléter le dispositif de questions/réponses relatif à la mise en place de la LME²³.

A la date du 28 février 2009, 39 accords interprofessionnels dérogatoires ont été conclus. Ils couvrent divers secteurs d'activité représentant environ 20 % de l'économie marchande d'après une évaluation de la DGCIS du Ministère de l'Économie (dont 10 % pour le seul BTP).

Après instruction par les services de la DGCCRF, tous ces accords ont été transmis pour avis à l'Autorité de la concurrence qui s'est prononcée sur chacun d'eux, quelquefois en regroupant deux, voire trois accords, entre les mois de février et juin 2009. Ce sont ainsi 34 avis qui ont été rendus.

D'une manière générale, les avis rendus par l'Autorité de la concurrence ont été favorables, mais souvent assortis de recommandations visant à améliorer le dispositif dérogatoire proposé. En particulier, l'Autorité a systématiquement préconisé une extension des accords, afin de ne pas générer de distorsion de concurrence. Le ministre a suivi cette préconisation.

Ces recommandations ont porté tant sur une demande de réaménagement du calendrier dérogatoire que sur une révision ou une suppression de certaines clauses jugées incomplètes, parfois inappropriées, voire anticoncurrentielles. Parmi les principales recommandations de l'Autorité de la concurrence, figurent notamment des actions visant :

- en matière d'échéancier :

- à corriger une insuffisante progressivité de la réduction du délai dérogatoire,
- à prendre en compte des situations particulières,
- à aligner les calendriers dérogatoires de deux accords aux activités complémentaires,

- s'agissant des clauses contractuelles :

- à définir ou compléter le champ d'application de l'accord,
- à supprimer la différence de traitement existante au niveau des débiteurs selon qu'il s'agit d'un distributeur ou d'un fournisseur,
- à supprimer le dispositif de suivi de l'accord peu compatible avec les règles de concurrence,
- à supprimer toute référence à une promotion de moyens de paiement dématérialisés, disposition étrangère à l'objet de l'accord,
- à supprimer la demande de soutien des pouvoirs publics à un plan d'action financier pour le secteur, disposition également sans rapport avec l'accord,
- à supprimer l'encadrement par l'accord du rythme de réduction des surfaces de vente déterminé à l'avance et commun aux distributeurs.

A l'issue de la phase consultative de l'Autorité de la concurrence, la DGCCRF a invité les organisations signataires à suivre les recommandations émises par cette instance pour les accords dérogatoires qui en ont été l'objet mais également à revoir, le cas échéant, la

²³ <http://www.pratiques-commerciales.minefi.gouv.fr/>

rédaction de ceux comportant des clauses qui pouvaient être insuffisamment détaillées, sans rapport avec la nature de l'accord ou encore juridiquement inexactes.

Tableau 10

Échéanciers fixés par les décrets selon les organisations professionnelles (1)

Secteurs d'activité*	Mesure du délai de règlement	au 1 ^{er} janvier 2009	au 1 ^{er} janvier 2010	au 1 ^{er} janvier 2011	au 1 ^{er} janvier 2012
Bricolage	Fin de mois	si délai>90j en 2008: 75 jours si délai<90j en 2008: baisse de 15 jours	si délai>90j en 2008: 65 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours	si délai>90j en 2008: 55 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours	si délai>90j en 2008: 45 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours
	Fin de mois				
Jouet	A l'émission de la facture	d'octobre à décembre : 120 jours de janvier à septembre : 180 jours	d'octobre à décembre : 100 jours de janvier à septembre : 140 jours	d'octobre à décembre : 80 jours de janvier à septembre : 100 jours	d'octobre à décembre : 60 jours de janvier à septembre : 60 jours
	A l'émission de la facture				
Horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie	Fin de mois au 1 ^{er} juillet	90 jours	60 jours	45 jours au 31/12/11	45 jours
BTP	Fin de mois	70 jours	60 jours	50 jours	45 jours
Sanitaire/chauffage et matériel électrique	Fin de mois	70 jours	65 jours	50 jours	45 jours
Édition du livre	Fin de mois	180 jours	150 jours	120 jours	45 jours
Pneumatiques	Fin de mois	75 jours pour pneus hiver : 90 jours	65 jours pour pneus hiver : 75 jours	55 jours pour pneus hiver : 60 jours	45 jours pour pneus hiver : 45 jours
	Fin de mois				
Emballages et bouchages métalliques des conserves alimentaires	Fin de mois	75 jours	45 jours		
Commerce des animaux de compagnie	Fin de mois	si délai>90j en 2008: 75 jours	si délai>90j en 2008: 65 jours	si délai>90j en 2008: 55 jours	si délai>90j en 2008: 45 jours
	Fin de mois	si délai<75j et >45j en 2008: baisse de 5 jours	si délai<75j et >45j en 2008: baisse de 5 jours	si délai<75j et >45j en 2008: baisse de 5 jours	si délai<75j et >45j en 2008: baisse de 5 jours
Deux/trois roues motorisées et quads	Fin de mois	de 90 à 120 jours	de 90 à 120 jours	de 70 à 90 jours	45 jours fin de mois
Papeterie, fourniture, bureautique	Fin de mois	75 jours	60 jours	45 jours	
Jardin amateur	Fin de mois	si délai>90j en 2008: 75 jours si délai<90j en 2008: baisse de 15 jours	si délai>90j en 2008: 65 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours	si délai>90j en 2008: 55 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours	si délai>90j en 2008: 45 jours si délai<90j en 2008: baisse de 10 jours
	Fin de mois				
Agroéquipement	Fin de mois	matériel espaces verts : 120 jours Matériel Agroéquipement : 270 jours	matériel espaces verts : 90 jours Matériel Agroéquipement : 180 jours	matériel espaces verts : 60 jours Matériel Agroéquipement : 120 jours	matériel espaces verts : 45 jours Matériel Agroéquipement : 45 jours
	Fin de mois				
Commerce de gros de l'outillage automobile	Fin de mois	70 jours	60 jours	45 jours	
Armes et munitions pour la chasse	A l'émission de la facture	De janvier à mars : 150 jours	De janvier à mars : 120 jours	De janvier à mars : 90 jours	De janvier à mars : 60 jours
	A l'émission de la facture	De avril à juin : 120 jours	De avril à juin : 90 jours	De avril à juin : 60 jours	

Source : DGCCRF

* Nota bene : L'intitulé des secteurs concernés est beaucoup plus précis que ceux repris dans le tableau. Un accord ne s'applique pas à un secteur dans son entier mais seulement aux activités et produits relevant de son champ d'application, et qui relèvent de la compétence des organisations qui l'ont signé. Pour plus de précisions, se référer au site de la DGCCRF : <http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/>

Tableau 11

Échéanciers fixés par les décrets selon les organisations professionnelles (2)

Secteurs d'activité*	Mesure du délai de règlement	au 1 ^{er} janvier 2009	au 1 ^{er} janvier 2010	au 1 ^{er} janvier 2011	au 1 ^{er} janvier 2012
Médicaments de prescription médicale facultative non remboursables	A l'émission de la facture	90 jours	75 jours	60 jours	
Le nautisme	A l'émission de la facture	90 j puis 80 j à partir du 1 ^{er} octobre 2009	80 j puis 70 j à partir du 1 ^{er} octobre 2010	70 j puis 60 j à partir du 1 ^{er} octobre 2011	
Outilage Industriel - Quincaillerie industrielle	Fin de mois	70 jours	60 jours	50 jours	45 jours
L'agrofourniture	A l'émission de la facture	Productions végétales : 210 j puis 180 à partir du 1 ^{er} juillet 2009 Productions animales : 120 j puis 110 à partir du 1 ^{er} juillet 2009	Productions végétales : 150 j	Productions végétales : 90 j	Productions végétales : 60 j
	A l'émission de la facture		Productions animales : 100 j	Productions animales : 80 j	Productions animales : 60 j
Peintures, encres, couleurs, colles et adhésifs	Fin de mois	75 jours à partir du 1 ^{er} juillet 2009	45 jours		
Optique lunetterie	Fin de mois	90 jours	75 jours	60 jours	45 jours
Tonnellerie	Fin de mois	90 jours	70 jours	60 jours	45 jours
Articles de sport	Fin de mois	75 jours	70 jours	60 jours	45 jours
Pêche de loisirs	Fin de mois	Jusqu'au 31 mars 2009: 120 jours À partir du 1 ^{er} novembre 2009 : 90 jours	Jusqu'au 31 mars 2010: 90 jours À partir du 1 ^{er} novembre 2010 : 60 jours	À partir du 1 ^{er} novembre 2011 : 45 jours	
Activités manuelles artistiques	Fin de mois	Si délai<60j en 2008 : 55 j Si 60j≤délai<90j en 2008 : 60 j Si délai>90j en 2008 : 75 j	Si délai<60j en 2008 : 50 j Si 60j≤délai<90j en 2008 : 55 j Si délai>90j en 2008 : 65 j	Si délai<60j en 2008 : 45 j Si 60j≤délai<90j en 2008 : 50 j Si délai>90j en 2008 : 55 j	Si 60j≤délai<90j en 2008 : 45 j Si délai>90j en 2008 : 45 j
Cuir	Fin de mois	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
Produits acier pour la construction	Fin de mois	70 jours	60 jours	45 jours	
Les véhicules de loisirs	A l'émission de la facture	135 jours	120 jours	90 jours	60 jours
Pisciculture continentale et marine	A l'émission de la facture	120 jours	100 jours	80 jours	60 jours
Compléments alimentaires	Fin de mois	90 jours	50 jours	45 jours	
Textile - habillement	Fin de mois	75 jours	65 jours	55 jours	45 jours
Bois ronds	Fin de mois	Si disponibilité immédiate des bois : 90j Si disponibilité différée : 90j	Si disponibilité immédiate des bois : 75j Si disponibilité différée : 85j	Si disponibilité immédiate des bois : 60j Si disponibilité différée : 75j	Si disponibilité immédiate des bois : 45j Si disponibilité différée : 45j

Source : DGCCRF

* Nota bene : L'intitulé des secteurs concernés est beaucoup plus précis que ceux repris dans le tableau, pour plus de précisions, se référer au site de la DGCCRF : <http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/>

Les remarques les plus fréquentes de la DGCCRF ont porté ainsi sur :

- l'imprécision du champ d'application de l'accord,
- une mauvaise interprétation du délai de computation aux DOM / COM,
- la saisine non justifiée de la Commission d'examen des pratiques commerciales, voire de l'Observatoire des délais de paiement en cas de non-respect de l'accord,
- la présence inappropriée dans l'accord d'une clause justifiant des conditions économiques objectives,
- une rédaction mentionnant la mise en œuvre de l'accord antérieurement à son homologation par décret ou laissant supposer qu'il se poursuive au-delà du délai cible du 31 décembre 2011.

Les accords nécessitant des aménagements ont donné lieu à des avenants qui, en raison de la période estivale au cours de laquelle les organisations professionnelles ont été sollicitées, n'ont pu être collectés aussi rapidement que souhaitable. Conjuguée à des difficultés rencontrées par les signataires de certains accords dérogatoires à obtenir une adhésion totale de leurs membres, cette situation permet d'expliquer le retard apporté par voie de conséquence à l'homologation par décret de certains accords amendés.

A la date du 6 novembre 2009, 36 accords ont été reconnus comme satisfaisant aux conditions fixées par la loi dans le cadre de 32 décrets d'homologation et d'extension (Cf. Tableau 10 et Tableau 11). Les derniers décrets sont attendus dans les dernières semaines de l'année 2009.

2. La question des contrôles

Les agents de la DGCCRF sont habilités à contrôler le respect des dispositions relatives aux délais de paiement entre professionnels prévus au titre IV livre IV du code de commerce. La mise en œuvre du plan de contrôle 2009 relatif aux délais de paiement intègre ainsi les modifications introduites par l'article 21 de la LME.

Dans ce cadre, le plan de contrôle est organisé en deux phases. La première phase est en cours depuis le mois d'avril jusqu'à fin 2009 et consiste à vérifier que les délais convenus respectent le nouveau plafond légal dans les secteurs n'ayant pas fait l'objet d'un accord dérogatoire ou dont l'accord dérogatoire a été refusé. La seconde phase consiste à vérifier la bonne application des calendriers dérogatoires issus des accords homologués par décrets et s'effectue donc par secteur à compter de la décision d'homologuer les accords. Les premiers résultats offriront un bilan global de la situation des délais de paiement, secteurs soumis au délai légal comme secteurs soumis à des délais dérogatoires, et devraient être disponibles à la fin de l'année 2009.

Au 23 octobre 2009, 653 visites d'établissements et 1 898 actions de contrôle ont été réalisées. Dans le cas où des dépassements sont constatés, la responsabilité civile du débiteur peut être engagée. L'article L. 442-6 du code de commerce permet d'engager une procédure civile pour les pratiques définies au 7° du I de cet article et la sanction encourue est prévue par le III de ce même article. Le ministre chargé de l'économie peut demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Il peut aussi demander la répétition de l'indu et le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'€. La juridiction peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise.

Les agents de la DGCCRF sont particulièrement vigilants sur l'utilisation éventuelle de pratiques visant à contourner les nouvelles dispositions légales. Ils vérifient également que l'application du nouveau régime de droit commun pour les délais de paiement n'entraîne pas de dérives dans les secteurs déjà réglementés : transport (11^{ème} alinéa de l'article L. 441-6) et produits relevant de l'article L. 443-1 du code de commerce.

En outre, le délit civil prévu par l'article L. 442-6 du code de commerce pourra être constitué dès lors que dans un secteur d'activité donné un débiteur revendique l'application des délais de paiement plafonds issus de la LME alors que les délais habituellement pratiqués sont de 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution d'une prestation de service.

Enfin, les agents de la DGCCRF s'assurent également que des débiteurs qui n'entrent pas dans le champ d'application d'un accord dérogatoire ne cherchent pas à en bénéficier indûment.

3. Le rôle de la Commission d'examen des pratiques commerciales²⁴

La Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) créée par la loi 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques a notamment pour mission de rendre des avis sur la conformité législative de tel ou tel délai de paiement ou pratiques s'y rattachant. La CEPC a engagé une réflexion globale sur les délais de paiement. Elle a ainsi formulé dès 2005, une recommandation relative aux délais de paiement et à leur application. Puis, depuis la LME et dans le cadre des nouvelles procédures plus directes et pragmatiques de travail, elle a rendu 45 avis et réponses aux questions sur les interprétations à valider dont voici quelques exemples :

Question 1 : Le nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous produits ou services ?
Oui, la loi n'opère pas de distinction.

Question 2 : Le nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous les secteurs économiques ? Oui, le nouveau plafond s'applique à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, à l'exclusion des non professionnels. Toutefois, certains secteurs demeurent soumis à des délais spécifiques : 30 jours pour le transport de marchandises et 20 ou 30 jours selon les produits alimentaires périssables. Les délais de 75 jours pour certaines boissons alcooliques ont été ramenés à 60 jours ou 45 jours fin de mois.

Question 3 : Les dispositions de la LME concernent-elles un prestataire de services informatiques faisant un contrat annuel d'assistance technique présenté en début d'année, mais avec un paiement mensuel de son client, celui-ci ayant toujours pratiqué ainsi ? Oui la loi n'opère pas de distinction. Dans la mesure où le contrat d'assistance se concrétise par des interventions déroulées toute l'année, un règlement mensuel moyen répond bien au souci du législateur d'un délai raccourci.

Question 4 : Est-il légal qu'une société française fasse facturer une relation commerciale purement française par une filiale étrangère pour déroger à la LME ?
Non : toute pratique nouvelle destinée à détourner la loi est susceptible des sanctions pour non respect de la loi.

4. Le rôle des commissaires aux comptes

La LME a adopté un dispositif d'accompagnement de la réforme des délais de paiement. Il prévoit que les sociétés dont les comptes sont certifiés par un commissaire aux comptes publient des informations sur les délais de paiement qu'elles pratiquent.

Les sociétés qui doivent désigner un commissaire aux comptes sont les sociétés anonymes et les autres sociétés commerciales lorsqu'elles dépassent certains seuils. Cette règle de seuils qui existait pour les sociétés en nom collectif, pour les sociétés à responsabilité limitée, pour les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée et les sociétés en commandite simple a été étendue par la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008 aux sociétés par actions simplifiées. En dessous de ces seuils, ces sociétés sont dispensées de cette obligation mais la désignation d'un commissaire aux comptes demeure toujours possible. Les informations font l'objet d'un rapport du commissaire aux comptes. Le cas

²⁴ Les modalités de saisine et les travaux de la Commission sont publiés sur son site Internet (<http://www.pratiques-commerciales.minefi.gouv.fr>).

échéant, celui-ci adresse au ministre de l'économie ce rapport s'il démontre, de façon répétée, des manquements significatifs à la législation relative aux délais de paiement.

Un décret du 30 décembre 2008 a précisé les modalités suivant lesquelles ces informations doivent être rendues publiques (en particulier les informations qui portent sur la décomposition du solde des dettes par date d'échéance) et les conditions dans lesquelles intervient le commissaire aux comptes. Ce dispositif s'appliquera pour la première fois au titre de l'exercice 2009.

5. Les difficultés du secteur du bâtiment

Le bâtiment connaît des modalités particulières de paiement dans les marchés de travaux. Ces modalités ont été mentionnées par l'autorité de la concurrence comme une difficulté pour appliquer dès le 1^{er} janvier la LME et expliquent que ce secteur est celui où le plus d'accords dérogatoires ont été conclus, permettant d'étailler la réduction des délais fournisseurs, tout en agissant pour accélérer les délais clients. Malgré ces diverses mesures, le bâtiment souffre depuis l'entrée en vigueur de la loi, de difficultés accrues par la baisse d'activité et la crise de l'assurance-crédit. Les tensions sur la trésorerie des entreprises de bâtiment vont s'accroître le 1^{er} janvier 2010 avec l'entrée en vigueur du deuxième palier prévu par les accords dérogatoires.

Des difficultés de paiement « traditionnelles » dans les marchés de travaux

Le règlement des marchés de travaux reste un vrai problème pour les entreprises de bâtiment : les retards et amputations de paiement infondés, l'insolvabilité également de certains clients pèse de plus en plus sur les comptes des entreprises de bâtiment. La LME s'applique certes aux marchés privés de travaux conclus à compter du 1^{er} janvier 2009, sauf dans les contrats conclus avec des consommateurs. En théorie, le délai maximum de paiement des acomptes mensuels et du solde devrait donc être fixé à 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de l'émission des factures.

Mais dans les marchés d'une certaine importance, l'entrepreneur ou l'artisan présente ses « situations » mensuelles à un tiers au contrat, le maître d'œuvre, lequel est chargé par le maître de l'ouvrage de vérifier les demandes d'acomptes des entreprises. Si le maître d'œuvre n'effectue pas les vérifications nécessaires et ne transmet pas les situations au maître de l'ouvrage, les paiements ne seront pas effectués dans les délais convenus au marché.

En cas de contestation du montant facturé par l'entrepreneur ou l'artisan, le maître d'œuvre doit en principe établir une proposition d'acompte permettant au maître de l'ouvrage de régler la partie non contestée. Mais il reporte souvent l'opération sur la situation suivante. S'ajoutent à cela les éventuelles procédures de validation des paiements du maître de l'ouvrage ainsi que, dans les marchés publics, l'intervention du comptable public qui est indépendant de l'ordonnateur.

Cette complexité aboutit souvent à des délais de règlement effectifs dépassant les délais convenus, mettant à mal la trésorerie des entreprises de bâtiment. En théorie, des intérêts de retard de paiement devraient sanctionner de tels manquements. En pratique, les entreprises ne les perçoivent pas et la plupart n'osent pas les réclamer à leurs clients.

Par ailleurs, le processus de règlement du solde d'un marché de travaux, même dans la situation idéale, est semé d'embûches. Dans les marchés privés, un « mémoire définitif » doit, selon le cahier de clauses administratives générales normalisé, être remis par l'entrepreneur ou l'artisan au maître d'œuvre dans les 60 jours à compter de la réception. Le maître d'œuvre doit le vérifier et établir un décompte définitif qu'il transmet au maître de l'ouvrage. Cette procédure de vérification aboutit au règlement du solde dû à l'entreprise dans un délai sensiblement supérieur à celui prévu par la LME.

La situation est encore plus complexe dans les marchés publics. Une procédure de contestation du décompte général est organisée par le cahier de clauses administratives générales (CCAG) applicable aux marchés publics de travaux. En pratique, le règlement du solde d'un marché de travaux intervient souvent entre 6 et 15 mois après la réception des travaux. Les procédures contractuelles prévues sont également sources d'insécurité juridique et d'un contentieux périlleux pour l'entreprise.

Les difficultés de paiement du solde des marchés minent ainsi les résultats des entreprises. La LME n'a pas réglé ces difficultés et fait encore l'objet de contournements.

Un recours au crédit fournisseur nécessaire pour financer la production sur les chantiers

A la demande de la FFB, la banque professionnelle BTP Banque avait procédé en octobre 2008 à une simulation de l'impact de la réduction des délais de paiement fournisseurs sur un panel représentatif de 3 326 entreprises de bâtiment clientes de la banque.

Cette simulation avait été produite auprès de l'Autorité de la concurrence pour argumenter les demandes de dérogations en faveur des entreprises de bâtiment, négociées avec les organisations professionnelles représentant les fabricants et négociants en matériaux de construction.

L'existence de tout accord dérogatoire, dans un secteur donné, doit être justifiée, comme la LME le prévoit, par des « raisons économiques objectives spécifiques à ce secteur ». Dans son avis n° 09-A-06 du 19 mars 2009 relatif à l'accord dérogatoire pour les délais de paiement concernant les fournisseurs de bois, de matériaux, de produits et de services pour le bâtiment et les travaux publics, l'Autorité de la concurrence relevait « *les particularités de la situation juridique des entrepreneurs du bâtiment et des travaux publics au regard de la législation sur les délais de paiement* », tous éléments « *susceptibles de caractériser une situation économique spécifique de la filière bâtiment-travaux publics en matière de délais de paiement* ».

Les accords dérogatoires conclus dans l'intérêt des entreprises de bâtiment

Pour éviter de déséquilibrer la trésorerie des entreprises de bâtiment, avec l'appui des organisations professionnelles représentant le négoce de matériaux et produits destinés à la construction, la FFB a sollicité de très nombreux syndicats et associations professionnels représentant les fabricants.

Cinq accords dérogatoires ont été conclus par environ 150 organisations professionnelles (Cf. ci-dessus). La DGCCRF a contribué à préciser le champ d'application des accords. Elle indique sur son site internet que les entreprises doivent avoir une activité qui relève du champ d'application de l'accord et d'au moins une des organisations professionnelles signataires.

En effet, les accords susvisés ont fait l'objet de décrets d'extension ne limitant pas leur application aux seules entreprises adhérentes à une organisation professionnelle signataire. La LME, article 21, prévoit la possibilité d'extension de l'accord aux entreprises « *dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires* »

Les actions mises en œuvre pour accélérer les délais de paiement dans les marchés de travaux

Parallèlement à cette action dirigée vers l'amont du secteur, la FFB s'attache à réduire, « *en aval* », les délais de paiement des entreprises de bâtiment. A l'issue d'une large concertation

sur ce thème, un protocole interprofessionnel a été conclu le 15 octobre 2009 avec l'Ordre des Architectes, l'UNSFA, l'UNTEC, l'OGBTP et SYNTÉC-Ingénierie (Cf. annexe 10).

Ce protocole ne constitue pas un document normatif opposable aux intervenants. Il s'attache à lutter contre les délais de paiement « cachés », en mettant en exergue les textes et les règles applicables dans les marchés de travaux.

Ce protocole a été qualifié de « guide de bonnes pratiques » qui « éclaire les relations entre maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, comptables et entreprises dans la mise en œuvre de circuits de paiement très souvent complexes ».

Cette démarche a été complétée par une demande de majoration des avances dans les marchés publics. Au-delà de l'avance de 5 % obligatoire dans les marchés supérieurs à 50 000 € HT, les principaux maîtres d'ouvrage locaux ont été sollicités pour obtenir des engagements en la matière. Quelques maîtres d'ouvrage publics ont répondu favorablement à cette demande, et prévoient dorénavant dans leurs marchés des avances entre 10 % et 30 % du montant des marchés de travaux conclus selon certaines conditions de seuils.

6. L'évolution de l'affacturage

Le marché de l'affacturage²⁵ en France a bénéficié au cours des dernières années d'une phase de croissance particulièrement soutenue (+ 15 % l'an en moyenne sur la période 2004/2008), qui lui a permis de se placer, en 2008, avec un chiffre d'affaires de près de 135 Mds d'€, au deuxième rang dans le monde derrière le Royaume-Uni. Le marché français représentait ainsi à cette date 15 % du marché européen et 10 % du marché mondial²⁶.

L'année 2009 marque un retournement sévère de l'activité des factors en France : après un ralentissement sensible à l'automne 2008, les premiers mois de 2009 faisaient apparaître une contraction de la production, venant après vingt-deux trimestres consécutifs de croissance. En recul sur un an de - 5,8 % au premier trimestre, le montant des créances prises en charge se repliait au printemps de - 6,8 %, puis à nouveau de - 6 % durant l'été. Au total, sur les neuf premiers mois de l'année 2009, l'activité est en baisse de - 6,2 % sur un an avec 90 Mds d'€²⁷. **Cette contre-performance historique s'explique avant tout par une conjoncture économique fortement dégradée**, tant au plan domestique - dans les services comme dans l'industrie - qu'à l'extérieur, du point de vue des exportations.

L'affacturage est en outre actuellement soumis à des contraintes contradictoires :

- **Les pouvoirs publics demandent à la profession de soutenir les entreprises.** En particulier, ils ont fixé aux établissements de crédit qui se sont refinancés auprès de la Société de financement de l'économie française (SFEF) un objectif de progression des encours de 3 %.
- **Dans le même temps, les établissements doivent faire face :**
 - à une baisse du chiffre d'affaires de leurs clients qui entraîne une diminution sensible des créances affacturées, baisse qui peut notamment être due à un mouvement de déstockage dans les entreprises ;
 - à la diminution des délais de paiement consécutive à la LME qui, entraînant une contraction du crédit interentreprises, pourrait avoir réduit les besoins de trésorerie des entreprises ; à ce constat s'ajoute une diminution des durées de rotation des portefeuilles, et par conséquent, une durée de financement plus courte ;

²⁵ Voir précisions et développements en annexe 12.

²⁶ Source : Factors Chain International.

²⁷ Hors opérations de « floor plan » et de forfaitage.

- à une augmentation des risques, qui les a conduits à renforcer leur moyen de contrôle et de surveillance.

7. L'action d'OSEO dans le cadre du soutien aux PME et de la relance de l'économie

Face à la crise financière, le Gouvernement a décidé, le 2 octobre 2008, un plan de soutien au financement des PME. Ce plan comprenait notamment le renforcement des moyens d'OSEO, au travers de trois mesures :

- Un accroissement de la capacité de prêts d'OSEO, grâce à l'ouverture d'une nouvelle ligne de refinancement de 2 milliards d'€ sur des fonds d'épargne gérés par la Caisse des Dépôts.
- Une augmentation du volume des garanties accordées par OSEO aux PME, soit 2 milliards d'€ supplémentaires de prêts bancaires disposant d'une garantie sur 2 ans.
- La création d'un nouveau fonds « Renforcement de la Trésorerie des PME » destiné à la consolidation des prêts court terme consentis aux PME. 1 milliard d'€ de prêts de consolidation pourrait disposer d'une garantie grâce à ce fonds spécifique État.

Le plan de relance annoncé par le Président de la République, le 4 décembre 2008 comprenait de nouvelles mesures à l'intention des PME en complément du plan de soutien, à hauteur de 4 milliards d'€, au travers d'un renforcement des interventions d'OSEO en garantie :

- doublement de la capacité du fonds de garantie « Renforcement de la Trésorerie des PME » destiné à garantir la consolidation sur moyen et long terme des prêts à court terme aux PME (2 milliards d'€ de prêts disposant d'une garantie contre 1 milliard d'€ prévu précédemment),
- mise en place d'une garantie OSEO ciblée sur les financements bancaires à court terme (2 milliards d'€ de prêts disposant d'une garantie) sous formes de lignes de crédit confirmées,
- extension des interventions pour ces deux fonds aux Entreprises de Taille Intermédiaire (de 250 à 5 000 salariés).

A fin octobre 2009, 14 252 entreprises ont bénéficié de plus de 3 milliards d'€ de prêts bancaires garantis par OSEO sur les fonds de Renforcement de la Trésorerie et pour les Lignes de Crédit Confirmé.

Le montant unitaire des demandes a augmenté en raison de l'extension de l'intervention d'OSEO aux ETI :

- 13 803 PME ont bénéficié de 2,05 milliards d'€ de prêts garantis
- 449 ETI ont bénéficié de 990 millions d'€ de prêts garantis

Par ailleurs, plus de 2 milliards d'€ de financements, en partenariat avec les banques ont été engagés à fin octobre, pour financer les projets d'investissement des entreprises.

Troisième volet de l'action de soutien d'OSEO à la relance de l'économie, la mise en place de contrats de développement participatifs annoncée le 5 octobre 2009 par le Président de la République dans le cadre d'un plan de renforcement des fonds propres, pour un montant maximum d'un milliard d'€. Il s'agit d'un prêt (jusqu'à trois millions d'€) de longue durée, de 5 à 7 ans, sans garantie, à remboursement différé. Il est destiné aux PME et aux ETI (entreprises de 250 à 5 000 salariés), indépendantes, qui ont besoin de renforcer leur haut de bilan par un apport de fonds propres ou de quasi fonds propres. Le contrat de développement participatif est associé systématiquement à un financement extérieur soit bancaire, soit en fonds propres.

Enfin, OSEO intervient traditionnellement dans le financement de la trésorerie d'entreprises travaillant pour de grands donneurs d'ordre (procédure « Avance + ».) Il s'agit de mobiliser les créances relatives à des commandes et marchés passés par l'État, les collectivités territoriales et établissements publics, les sociétés contrôlées majoritairement par des capitaux publics, les sociétés d'économie mixte, les sociétés d'HLM, les organismes sociaux, et les grandes entreprises proches des donneurs d'ordre publics par leur taille et la qualité de leur signature. A fin septembre 2009, le nombre d'ouvertures de crédit a progressé de 40 % par rapport à la même période de 2008 et le montant correspondant de 124 %. Le total des avances effectuées au cours des neuf premiers mois atteint 3,7 milliards d'€.

8. Le point de vue du médiateur

La médiation du crédit a constaté sur le terrain des comportements abusifs des grands donneurs d'ordres envers leurs fournisseurs dont les conséquences sont préoccupantes à la fois pour la poursuite d'activité des entreprises concernées mais également pour la structure du tissu économique au plan local.

Les comportements abusifs sont de deux natures différentes :

- Tentatives de détournement de la LME par des modifications des conditions générales de vente unilatérale, par exemple imposition de taux d'escompte excessifs en contrepartie des délais de paiement de la LME, application unilatérale d'une retenue pour litige au moment du règlement, défaut d'information du fournisseur en cas de litige et retard volontaire dans le traitement du litige ;
- Incitations à la délocalisation d'une partie de la production ou de l'approvisionnement dans les pays à faibles coûts sous peine de perdre le marché.

La médiation a engagé les discussions avec les grands donneurs d'ordre afin que ces derniers rejoignent la chaîne de solidarité intelligente au service des PME, des TPE et des entreprises de taille intermédiaire. Un groupe de travail s'est constitué avec la Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France (CDAF) en vue d'élaborer une charte d'éthique et un code de bonnes pratiques dans la relation client / fournisseur.

9. Le risque de contournements : le point de vue de certaines entreprises

9.1. Les remontées via la CGPME, suivies de quatre propositions

La CGPME, qui a souhaité une véritable réduction des délais de paiement, constate que les objectifs de la LME en la matière, à savoir leur réduction, ne sont pas l'objet des critiques formulées à l'encontre de ces nouvelles dispositions de la LME. La controverse se situe plutôt au niveau des démarches adoptées pour parvenir à une réduction effective des délais de paiement. La Confédération avait alerté les pouvoirs publics sur les difficultés qu'occasionnerait une réduction drastique des délais de paiement pour les entreprises et prônait, comme l'Observatoire des délais de paiement, une réduction progressive par étape de ces délais pour l'ensemble des entreprises afin de tenir compte des différentes problématiques sectorielles.

Les pouvoirs publics ont cependant fait le choix de diminuer les délais de paiement en une seule étape et, sous l'impulsion des acteurs économiques concernés, de permettre des dérogations. Or, la coexistence de différents régimes dérogatoires et la situation de crise actuelle n'ont pas permis une application pleinement satisfaisante de la nouvelle législation. La CGPME a recensé les dérives et détournements, sources d'insécurité juridique, dont ses adhérents lui ont fait part :

- la réduction des délais de paiement a créé des problèmes graves de trésorerie à de nombreuses PME, difficultés qui ont été amplifiées par la situation de crise actuelle ;

- il a également été constaté des demandes d'avantages financiers sous forme de remises, d'escomptes ou de ristournes pour l'application des nouvelles dispositions relatives aux délais de paiement, et cela, y compris par des entreprises bénéficiant d'une dérogation ;

Exemple : un escompte de 8 % en cas de paiement avant une certaine date. Certaines entreprises sont confrontées à la volonté de leurs cocontractants de faire une application extensive et erronée des accords dérogatoires. Cela en a complexifié leur application et a tendu les relations commerciales puisque ils n'hésitent pas à les menacer de rechercher de nouveaux partenaires. Aussi, les rapports de force se sont accentués ;

Exemple : un fournisseur n'est pas concerné par une dérogation, mais se la voit imposer par son client, grand-compte, dont il ne peut pas se permettre de perdre le marché. Les nouvelles dispositions de la LME ont également fragilisé la compétitivité des entreprises françaises par rapport aux fournisseurs étrangers qui proposent dans leur offre commerciale des délais de paiement plus attractifs. La question de son application dans les relations commerciales internationales pose donc de réelles difficultés.

Exemple : Afin d'échapper aux dispositions de la LME concernant les délais de paiement, certaines entreprises désignent une loi étrangère comme loi du contrat ou ont recours à des groupements d'achat d'origine étrangère.

Ceci conduit la CGPME à faire quatre propositions :

- Établir un cahier des charges précis avec les commissaires aux comptes pour la rédaction de leur rapport ;
- Clarification, par les pouvoirs publics, de l'application de la LME à l'international afin d'assurer la compétitivité des entreprises françaises ;
- Clarification, par la DGCCRF, du champ d'application des accords dérogatoires ;
- Tenir compte des rapports de force existants dans les relations commerciales lors des contrôles effectués.

9.2. Autres difficultés signalées

Pour les industriels qui fournissent la grande distribution ou de grands donneurs d'ordres : **exigence d'escompte** correspondant au délai réduit de paiement imposé par la loi (sous peine de déréférencement ...). Cette même attitude se retrouve de la part de certains gros donneurs d'ordres, notamment de l'industrie automobile... Depuis la LME, certains donneurs imposent une **modification de leurs phases de paiement**.

Exemple : le paiement de produits (pièces, machines ou outillages), au lieu de donner lieu à paiement de 30 % en acompte, 30 % à la livraison, 30 % à réception provisoire et 10 % lors de l'acceptation ou réception finale, est modifié comme suit : 10 % d'acompte, 20 % à la livraison, 20 % à la réception provisoire, puis 40 % au final, avec en outre 10 % de retenue de garantie. Dans d'autres cas, les montants sont inchangés mais la réception est repoussée dans le temps. Formellement la LME semble respectée puisque chacun de ces jalons, considérés comme exécution partielle, est facturé séparément et payé dans le délai maximum de la LME. En réalité, ce décalage dans le temps des phases contractuelles, qui viennent à s'éloigner des usages de la profession, est un contournement de la LME. La durée globale de paiement de l'opération est rendue égale et même plus défavorable au fournisseur qu'avant la LME. C'est là un mode de contournement relativement répandu dans les activités dont la livraison ou l'exécution est par définition divisée en phases successives.

Certains ont aussi signalé de grosses difficultés pour obtenir le règlement par certaines collectivités territoriales : après vérifications demandées par le Préfet au TPG, il s'avère que ce n'est pas un problème lié aux services payeurs, mais bien un principe de contestation fréquente des livraisons (parfois pour peu de choses, comme l'absence de logo sur un état récapitulatif, qui suffit à bloquer le règlement du lot) ou de mesures dilatoires pour

signer le bon de réception qui déclenche les délais de règlement (généralement respectés). Les sociétés pâtissent de cet état de fait mais ne peuvent pas se manifester car il s'agit juste d'un décalage (qui peut tout de même aller jusqu'à trois mois après la livraison) et que, *in fine*, elles sont bien payées. Elles tiennent à rester référencées mais trouvent que cela revient cher, car ce sont les banques qui assurent la jonction.

La question de l'application de la LME pour des clients étrangers reste problématique : dès lors, certaines grandes entreprises françaises se font facturer sur leur service achat à l'étranger... Certains grands donneurs d'ordres français jouent sur leurs filiales de nationalité étrangère. Les conditions commerciales sont négociées avec l'entité française, mais l'achat est fait par une filiale de droit étranger, par exemple une société de droit tchèque ou espagnol – agissant parfois à partir de son siège administratif en France ! La marchandise est bien livrée à l'étranger, mais parfois en France ; en tout cas, le droit applicable désigné est un droit étranger, et les conditions de paiement ne respectent pas la LME. Des donneurs d'ordres ont même modifié en 2009 leurs conditions d'achat en ce sens. La société-mère française négocie et impose les conditions, mais elle s'abrite derrière l'autonomie juridique de sa filiale pour justifier la non application de la LME.

9.3. Deux témoignages de pratiques problématiques

Témoignage 1

L'encadré 13 présente un système qu'un grand distributeur s'efforce de généraliser auprès de ses fournisseurs et qui, parmi ses nombreux avantages, lui permet d'allonger les délais de paiement définis par la LME de 15 jours à 3 semaines. L'économie escomptée serait de plusieurs milliards.

Deux systèmes sont mis en place pour ne pas respecter la loi :

- pendant 6 mois en 2009, une partie des factures a été systématiquement réglée avec un mois de retard sans la moindre explication ou excuse,
- depuis un an, des crédits d'office sont systématiquement émis et déduits autoritairement des règlements sur 2 principes : application de remises quantitatives supérieures à celles auxquelles les quantités commandées et livrées donnaient droit, application autoritaire en 2009 du tarif 2007 sans aucune explication. Le distributeur réussit ainsi à majorer de 10 à 15 % l'encours normalement dû.

Témoignage 2

Avec l'application de la loi, on va tendre vers des prix nets où tout sera intégré sur les factures. Cela aura des impacts majeurs en matière de fonds de roulement puisque les marges arrière étaient payées de façon différée car traitées comme des prestations de service. Avec la mise en œuvre des nouvelles dispositions légales, on facturera directement le prix net, mais tout devra être payé directement. Particulièrement en ce moment, ce problème de fonds de roulement est malvenu et va coûter cher aux entreprises. Une solution existe : les distributeurs paient leurs fournisseurs trois fois par mois, avec un délai moyen de 35 jours. Il faudrait garder le même principe en net mais en réduisant le délai à 25 ou 20 jours par exemple. Cela éviterait une rupture importante pour les fournisseurs.

Encadré 12 : Centres de consolidation et de collaboration

Fin novembre 2008, un grand distributeur annonce à ses fournisseurs qu'il avait décidé de passer en flux tendu et donc de leur faire constituer des stocks dans trois centres de consolidation gérés par des prestataires de service pour le compte des fournisseurs, localisés dans le 02, le 27 et le 13.

En clair, il est demandé aux fournisseurs de prendre en charge une part significative des stocks du distributeur, de gérer pour eux les stocks qui permettent d'approvisionner sans rupture en flux tendu les entrepôts régionaux qui deviennent de simples plates-formes d'éclatement sans stocks. Le

discours est que le fournisseur peut faire du camion complet pour approvisionner le centre de consolidation et que l'économie qu'il réalise sur ses coûts de transport finance la facture du centre de consolidation. On passe sous silence le fait que le système permet au distributeur de rallonger ses délais de paiement de 15 jours à 3 semaines (il est facturé en sortie de centre de consolidation).

Le démarrage du système était prévu pour avril 2009, puis pour septembre. A ce jour, rien n'aurait encore démarré et les systèmes informatiques nécessaires ne sont pas opérationnels. Les contrats des prestataires de service ont été envoyés dans la 2^e quinzaine d'octobre. La trame des contrats est la même, avec quelques différences, ce qui nécessite de consulter près de 150 pages environ.

Dans ces contrats, il est clairement expliqué que c'est à la demande des fournisseurs, pour leur faciliter les livraisons au Distributeur, que le système a été créé (le fournisseur s'appelle « le client »). Il y a de nombreuses clauses à étudier et sans doute à contester (par exemple dans l'un des contrats, les pénalités imposées pour problème de livraison ne peuvent pas être répercutées sur le prestataire, même s'il est fautif).

Le fournisseur a la responsabilité d'optimiser l'approvisionnement des centres de consolidation, de gérer ses stocks déportés en prévisionnel et de répercuter au prestataire les commandes qu'il reçoit des entrepôts régionaux. C'est donc une gestion complète qu'il assure à distance, gestion qui suppose que son propre système informatique lui permette de le faire. Les liaisons informatiques et les logiciels supplémentaires et les modifications de ses propres logiciels nécessaires à ces liaisons sont à sa charge.

On comprend qu'une PME ne peut guère que discuter les détails, limiter les risques qui ne sont pas négligeables, et regarder si sa marge lui permet de supporter ces coûts et ces risques supplémentaires. Si ce n'est pas le cas, elle risque de perdre un client qui peut représenter une part significative de sa production.

10. Un exemple : l'incidence des dispositions de la LME sur la Poste

Situation de La Poste au regard du crédit interentreprises

Le poids économique de La Poste comme acheteur est important. En 2008 le volume des achats et charges externes du Groupe La Poste (incluant les filiales du groupe à l'étranger) a représenté 5,988 milliards d'€ (hors prestations du courrier International). Sur la base de son bilan consolidé, au titre du crédit interentreprises (en excluant les opérations du courrier International), le Groupe La Poste apparaît globalement en position crééditrice nette, avec un encours de créances clients de 1,684 milliards d'€ contre un encours de dettes fournisseurs de 1,015 milliard d'€, soit un solde créditeur net de l'ordre de 670 millions d'€. Rapportées au montant des achats et des charges externes, les dettes fournisseurs du groupe ont représenté 62 jours d'achats.

Pour le seul périmètre de La Poste « maison mère », les achats et les charges externes ont représenté 3,972 milliards d'€ (hors charges de courrier / colis international et pertes sur créances irrécouvrables). Au titre du crédit interentreprises, La Poste « maison mère » apparaît aussi en position crééditrice, avec un encours de créances clients de 1,320 milliards d'€ contre un encours de dettes fournisseurs de 827 millions, soit un solde créditeur de l'ordre de 493 millions d'€, cohérent avec le solde observé sur le Groupe. Rapportées au montant des achats et des charges externes, les dettes fournisseurs de La Poste telles qu'affichées représentent 76 jours d'achats.

Ces ratios apparaissent élevés, mais ils intègrent un biais qui en fausse la lecture. La Poste a toujours connu un effet de saisonnalité net sur ses achats, qui sont plus importants en fin d'année. Ainsi, en excluant les factures non encore parvenues²⁸ du solde fournisseur et du

²⁸ Les factures non parvenues correspondent en comptabilité aux achats de biens et services qui ont été réalisés, mais dont la facture n'a pas encore été envoyée aux services comptables pour enregistrement (ou envoyée mais non réceptionnée par les

montant des achats, le solde de dettes fournisseurs ne représente plus que 294 millions d'€ et un ratio de dettes de 31 jours d'achats. En excluant le seul effet des factures non parvenues de la Poste maison-mère dans les comptes consolidés, le ratio de dettes ressort à 32 jours pour le Groupe.

Le cadre juridique général s'appliquant aux délais de paiement de La Poste

L'article 25 de la loi du 2 juillet 1990 modifiée relative au service public de la poste et des télécommunications prévoit que La Poste est assujettie au code de commerce pour tous ses actes de gestion courante.²⁹ Les dispositions de la loi de modernisation de l'économie en matière de délais de paiement s'appliquent ainsi de plein droit à La Poste.

Pour la passation de ses marchés, La Poste, en qualité d'entreprise publique titulaire de droits spéciaux, est assujettie à la directive de 2004 relative à la passation des marchés des secteurs dits «exclus»³⁰. Toutefois, cette directive ne règle que les modalités de passation des marchés et, de manière générale, reste neutre quant aux clauses contractuelles incluses dans les contrats issus de ces marchés, notamment sur le point précis des délais de paiement.

Le cadre contractuel entre La Poste « maison mère » et ses fournisseurs relève du droit national dans le respect de la directive européenne sur les délais de paiement. Au niveau de ses conditions générales d'achat, **La Poste applique des conditions uniformes de paiement pour l'ensemble de ses fournisseurs, quelle que soit leur taille, et se conforme notamment aux dispositions légales spécifiques prévues pour les conditions de paiement applicables aux entreprises de transport.**

Situation de La Poste au regard de l'encadrement des délais de paiement

Les dispositions de la loi de modernisation de l'économie en matière de délais de paiement se sont avérées globalement neutres pour l'entreprise. Le délai plafond de 60 jours fixé par la LME est respecté. L'article 25 des conditions générales d'achat de La Poste stipule que : «*La Poste procède au paiement à la demande du co-contractant dans un délai de 60 jours (sauf disposition légale contraire) à compter de la date de réception de la facture (...).* Depuis l'entrée en vigueur de la LME et dans l'attente de la refonte globale des conditions générales d'achat de La Poste, en cours, les dispositions particulières propres à chaque contrat dérogent aux conditions générales d'achat et fixent un délai de paiement conforme aux dispositions de la LME, à savoir, 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

La Poste fait aussi application des dispositions législatives spécifiques en matière de transport postal³¹, vis-à-vis des ses entreprises sous-traitantes de transport postal (qui sont au nombre de 850 et qui sont généralement des PME). Pour les prestations de transport postal réalisées par ces entreprises sous-traitantes, La Poste paie ainsi à trente jours à compter de la date de la réception, conformément aux dispositions législatives en la matière. Le secteur du transport, en raison de la faiblesse de ses marges, est en effet particulièrement sensible aux difficultés de trésorerie liées à la longueur excessive des délais de paiement.

services comptables). En pratique, cela correspond donc à des services rendus en toute fin d'exercice, dont la facture est en cours d'établissement par les fournisseurs ou bien se trouve en transit entre le fournisseur et La Poste.

²⁹ Cet article prévoit en effet les dispositions suivantes : «*les relations de La Poste et de France Télécom avec leur usagers, leur fournisseurs et les tiers sont régies par le droit commun*».

³⁰ Directive 2004/17 CE du Parlement européen et du Conseil du 31 mars 2004 portant coordination des procédures de passation des marchés dans le secteur de l'eau de l'énergie, des transports et des services postaux

³¹ Cet article s'applique également «*pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane*». La Poste recourt également à des prestataires de service dans ces secteurs d'activité.

S'agissant des pénalités applicables en cas de non-respect des délais prévus, l'article 25 des conditions générales d'achat de La Poste prévoit l'application d'une fois et demie le taux d'intérêt légal. Depuis l'entrée en vigueur de la LME et dans l'attente de la refonte globale des conditions générales d'achat de La Poste, en cours, les dispositions particulières propres à chaque contrat dérogent aux conditions générales d'achat et fixent des pénalités de trois fois le taux d'intérêt légal, conformément aux dispositions de la LME.

Pour leur part, du fait de leur autonomie de gestion, les filiales françaises de La Poste dans le domaine du courrier ou de l'express, notamment Chronopost, Exapaq ou Mediapost, pour ne citer que les filiales les plus importantes, tout en respectant les dispositions légales en vigueur, peuvent appliquer des conditions de paiement différentes de celles de La Poste «maison mère». La gestion du crédit interentreprises par ces filiales est cependant généralement en phase avec celle de La Poste «maison-mère».

SECTION VI : LES DÉLAIS DE PAIEMENT À L'INTERNATIONAL

1. Une innovation à souligner : la création d'un Observatoire – ESSEC en Asie : les délais de paiement des entreprises cotées à Singapour et à Hong Kong

Il nous paraît intéressant de souligner que les travaux de l'Observatoire ont des retentissements à l'étranger. Cette partie présente ainsi les résultats d'une analyse de l'évolution des délais de paiement (clients et fournisseurs) à Singapour et Hong Kong, deux places financières importantes d'Asie. Les analyses ont été effectuées à partir des états financiers des entreprises cotées à la bourse de Singapour (SGX) et de Hong Kong (HKEx) de 2006 à 2008³². Les délais clients ont augmenté à Singapour entre 2006 et 2007 pour diminuer en 2008 (69 jours de C.A.). Les délais fournisseurs sont stables entre 2006 et 2007 et diminuent en 2008 (64 jours d'achats). A Hong Kong, entre 2006 à 2008, les délais clients diminuent de 9 jours pour atteindre 56 jours de C.A. alors que les délais fournisseurs ne décroissent pas selon la même ampleur (61 jours d'achats en 2008).

Afin de préserver le libre jeu de la concurrence tout en protégeant les PME de délais de paiement excessifs, certains pays ont adopté des lois permettant d'encadrer les délais de paiement. A Singapour et Hong Kong, le contrat garantit le périmètre du délai de paiement, charge aux juges d'apprécier et de régler les différends. Cette situation donne un écho tout particulier au crédit interentreprises qui peut aussi bien s'inscrire dans le cadre du rapport de force client – fournisseur que dans des pratiques sectorielles. Il est donc important de fournir aux entreprises des indications objectives et indépendantes leur permettant de juger leurs délais de paiement dans les pays où elles opèrent selon leur secteur d'activité et leur taille. C'est cet objectif que poursuit l'ESSEC OPPA en Asie et dont les premiers résultats sur Singapour et Hong Kong sont fournis et commentés ci-après.

Les pratiques de paiement à Hong Kong et Singapour

A certains égards, les deux places financières importantes d'Asie présentent des similitudes au-delà des différences constatées en termes de jours de paiement ou encore de représentativité des secteurs analysés. Les similitudes concernent les secteurs d'activité à délais de paiement faibles et importants, ainsi que les avantages dont bénéficient les entreprises de grande taille :

- les délais de paiement les plus faibles se trouvent dans les mêmes secteurs : biens de consommation, services aux particuliers ; de même, les délais de paiement les plus importants concernent les secteurs technologiques et industriels,
- d'importants écarts existent aux dépens de plus petites entreprises. Les plus grandes parviennent à obtenir des délais de paiement plus favorables, de l'ordre de 30 jours aussi bien à Hong Kong qu'à Singapour, pour les plus importantes d'entre elles.

En matière de différences, deux aspects méritent d'être soulignés :

- Concernant les entreprises de taille inférieure, celles d'entre elles cotées à Singapour subissent des délais de paiement bien moins favorables que celles cotées à Hong Kong, avec une différence de l'ordre de 10 jours.
- Concernant les pratiques du crédit interentreprises, davantage de secteurs d'activité ont connu une diminution des délais clients à Hong Kong qu'à Singapour, alors

³² Cette partie est une synthèse de l'étude de Joël Le Bon et Laure Matsoukis, pour l'observatoire ESSEC des Délais de Paiement en Asie réalisée avec le concours du Centre de Recherche ESSEC (voir Bibliographie).

qu'entre 2007 et 2008, la réduction des délais fournisseurs a touché moins de secteurs d'activité à Hong Kong. Ainsi, les clients ont une propension à payer plus rapidement à Hong Kong qu'à Singapour, la balance commerciale reste fortement négative à Hong Kong alors qu'elle est positive à Singapour.

- Ceci traduit un mode de financement interentreprises radicalement différent dans ces deux pays. Si les entreprises cotées d'Hong Kong parviennent largement à se faire financer par leurs clients, celles de Singapour compensent les délais de paiement qu'elles subissent par d'autres sources de financement.

Au-delà de l'utilisation de la clause "Romalpa" mentionnée plus haut, deux éléments pouvant expliquer les principales différences entre Hong Kong et Singapour peuvent être avancés :

- du fait même de la localisation de Singapour et de la faible taille de son marché intérieur, les entreprises qui y opèrent commercent en grande partie avec d'autres entreprises de la région (e.g. Asean, Inde). Or, les pratiques commerciales dans ces pays sont de nature à augmenter les délais de paiement au dépend des entreprises opérant depuis Singapour.
- en matière de règlement des fournisseurs, plus rapide à Singapour qu'à Hong Kong, il est possible que les entreprises de Singapour préfèrent opter pour le financement bancaire à faible taux dont elles peuvent bénéficier localement, plutôt que de contraindre leurs clients à honorer plus rapidement leurs paiements, et ce dans un souci de maintien de leurs relations commerciales.

Encadré 13 : Les comparaisons internationales

Trois sources fournissent des comparaisons internationales sur les délais de paiement constatés ou effectifs, qui comprennent à la fois les délais de paiement théoriques et les retards de paiement. Ces études ne recouvrent pas les mêmes champs géographiques, les mêmes périodes et la taille de leur échantillon varie beaucoup d'une source à l'autre, voire n'est pas précisée. Enfin, leurs recommandations peuvent s'appuyer sur leur expérience avec l'ensemble de leurs clients, et non sur les échantillons plus petits utilisés pour les enquêtes quantitatives.

Altares publie chaque trimestre depuis début 2005 une étude sur **les comportements de paiement en Europe**. Cette étude s'appuie sur l'Observatoire Dun et Bradstreet des comportements de paiement des entreprises, à partir de la comptabilité client de milliers de sociétés participantes, soit l'observation factuelle de plus de vingt millions d'expériences commerciales en Europe, dont trois millions en France. Les neuf pays sont l'Allemagne, la Belgique, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni. [\[www.altares.fr\]](http://www.altares.fr)

Atradius a mis en place un baromètre des pratiques de paiement, publié deux fois par an. L'étude d'Atradius publiée après l'été 2009 se rapporte à une enquête réalisée au mois de juillet auprès de 3 500 entreprises réparties dans 20 pays (soit environ 200 entreprises par pays). Les entreprises sont interrogées sur l'évaluation des comportements de paiement de leurs partenaires nationaux et internationaux, et sur les mesures de protection qu'elles mettent en place pour assurer le paiement des biens et services. Depuis 2006, date de création du baromètre, le baromètre a élargi son champ d'investigation. L'enquête de l'été 2009 couvre désormais 14 pays européens (l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, les Pays-Bas, et le Royaume-Uni, la Suède, le Danemark, l'Espagne, l'Irlande, la Suisse, l'Autriche, la Pologne, la République tchèque), ainsi que l'Australie, la Chine, Hong Kong, les États-Unis, le Canada et le Mexique. 40 % de l'échantillon concerne des entreprises de 1 à 10 millions de chiffre d'affaires et 60 % des entreprises de plus de 10 millions de chiffre d'affaires. [\[www.altradius.com\]](http://www.altradius.com)

Intrum Justitia conduit une enquête annuelle dans 25 pays simultanément sur plusieurs milliers d'entreprises. En 2009, l'enquête s'est déroulée entre janvier et mars, et l'étude a été publiée au mois de mai. 42 % des entreprises ont moins de 20 salariés, 25 % de 20 à 49 salariés, 20 % de 50 à 249 salariés, 7 % de 250 à 499 salariés, 4 % de 500 à 2 499 salariés, 2 % plus de 2 500 salariés. Cinq secteurs d'activité sont couverts : industrie, commerce de gros, commerce de détail, services et administration publique. Les clients sont soit des particuliers (B2C), soit des entreprises (B2B), soit le secteur public. [\[www.intrumjustitia.fr\]](http://www.intrumjustitia.fr).

Ces trois sources de comparaison permettent d'avoir une vision globale des comportements de paiement au niveau international. Les résultats de ces enquêtes convergent et permettent de mettre en avant des comportements communs entre groupe de pays. Néanmoins, les méthodologies et les échantillons d'enquête sont très différents. L'étude d'Altares porte notamment sur les retards de paiement, à distinguer des délais de paiement.

2. Les délais et le risque de paiement selon Intrum Justitia

D'après **Intrum Justitia**³³, les entreprises en France règlent leurs paiements dans un délai moyen de 63 jours, contre 57 jours pour la moyenne européenne en 2009. De nombreuses entreprises françaises se situent donc au-delà du délai de 60 jours calendaires prévus par la nouvelle loi. Cette moyenne place la France au bas de l'échelle des pays européens (21^e sur 26 au classement du délai effectif moyen de paiement).

Cependant, l'European Payment Index comparant les risques de paiement des différentes économies à partir de huit indices attribue une note plutôt bonne à la France dans l'estimation globale des risques de paiement. **La France se situe dans la première moitié des pays (9^e sur 26) avec une note de 150³⁴**, la notation s'étendant de 125 pour la Finlande, à 185 pour le Portugal.

2.1. Dégradation importante du risque de paiement en Europe

Au niveau européen, la probabilité d'être réglé dans les délais s'est dégradée : le délai effectif de paiement a augmenté de 56 jours en 2008, à 57 jours en 2009. Les difficultés financières des entreprises en 2009 se traduisent aussi par d'autres éléments quantitatifs et qualitatifs :

- des retards moyens de paiement plus élevés (19 jours contre 17 jours en 2008) ;
- le risque de ne pas se faire payer du tout s'accroît : le taux de pertes sur créances irrécouvrables augmente significativement de 1,9 % à 2,4 % du chiffre d'affaires sur la période 2008-2009 ;
- plus de 70 % des entreprises en Europe anticipent une nouvelle augmentation des risques de non paiement, contre 30 % en 2008.

La France n'échappe pas à cette évolution. Son taux de perte sur créances irrécouvrables s'élève à 2,1 % du CA, contre 1,9 % en 2007 et 1,4 % en 2004. Le risque de paiement augmente légèrement, avec un paiement Index qui passe de 146 en 2008 à 150 en 2009.

2.2. Typologie des risques de paiement en Europe

L'évolution des risques de paiement est préoccupante pour tous les pays européens. Néanmoins les différences de comportement de paiement entre pays restent semblables à ce qui pouvait être observé avant la crise :

- Les pays d'Europe du Nord (pays scandinaves, Écosse, Irlande) sont des « bons payeurs ». On y retrouve les meilleures pratiques vis-à-vis du risque de paiement. Le « payment index », très bas, augmente en 2008. Les délais contractuels sont courts et il y a peu de retards de paiement, ce qui fait des pays du Nord les champions d'Europe du délai de paiement. Le taux de perte sur créances irrécouvrables est néanmoins en augmentation.
- A l'autre extrême, les « mauvais payeurs » se comptent parmi les pays d'Europe du Sud (Portugal, Grèce, Chypre...) et de l'Est (Pologne, République tchèque,

³³ Intrum Justitia European Payment Index 2009 : www.europeanpayment.com

³⁴ Plus la notation est basse, plus le risque est faible.

Hongrie...). Ces pays se caractérisent par une entrée plus tardive dans l'Union européenne, un niveau de développement moins avancé ou une plus récente intégration à l'économie de marché. Le « Payment Index » y est plus élevé que la moyenne européenne. Les délais de paiement sont plus longs, en particulier pour les pays d'Europe du Sud (au-dessus de 90 jours). Les délais contractuels y sont les plus longs d'Europe, et les retards de paiement les plus élevés. Les plus hauts taux de pertes sur créances irrécouvrables sont dans les pays de l'Est, autour de 3 %.

- Les pays développés d'Europe de l'Ouest (France, Allemagne, Benelux, Grande-Bretagne, et dans une moindre mesure Italie, Espagne) constituent une zone de « risque intermédiaire ». Leur « payment index » se situe dans l'intervalle 145-155. Le délai de paiement effectif se trouve autour de la moyenne européenne, et le taux de perte sur créances irrécouvrables reste relativement faible, entre 1,5 et 2 % du chiffre d'affaires.

Tableau 12

Comparaison des caractéristiques de paiement

Payment Index	Délai effectif de paiement (en jours)	Retard moyen de paiement (en jours)	Taux de perte sur créances irrécouvrables (en % de CA)	Répartition des créances (%)		
				Jusqu'à 30 jours	31 à 90 jours	Plus de 90 jours
France	150	63	18	2,1	42	36
Allemagne	153	49	22	2,1	60	24
Grande Bretagne	155	52	20	2,4	50	30
Italie	162	88	21	2,5	25	40
Espagne	166	98	26	2,4	19	48

Source : Intrum Justitia 2009

2.3. France : des délais élevés et des retards plus faibles que les autres pays d'Europe de l'Ouest

La France est globalement un meilleur payeur que les autres grands pays de l'Europe occidentale : elle possède le plus bas « payment index » du groupe avec le plus court retard moyen de paiement en 2009. Ce bas niveau de retard de paiement concerne tous les secteurs, que ce soient les particuliers, les entreprises ou les services publics. Alors que l'Allemagne connaît des niveaux très proches de ceux de la France, les pays du Sud ont des pratiques bien plus laxistes pour le respect des délais de paiement, en particulier dans les services publics (Cf. Graphique 37).

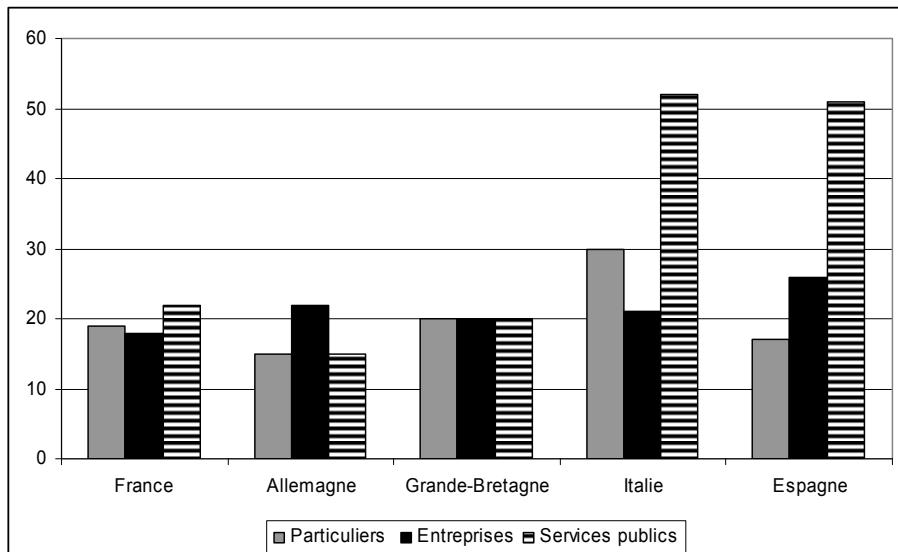
Cependant, d'autres indicateurs nuancent ce constat. L'Allemagne semble ainsi combler son retard sur la France en termes de risques de paiement : son « payment index » a diminué entre 2004 et 2008 alors que celui de la France s'est stabilisé. De plus, les délais contractuels en Allemagne sont en moyenne beaucoup plus courts qu'en France, ce qui raccourcit fortement les délais effectifs de paiement : 49 jours pour l'Allemagne, contre 63 jours pour la France (Cf. Tableau 12).

En optant pour de relativement longs délais contractuels, la France limite l'incertitude liée à un éventuel retard de paiement, mais connaît au total des délais effectifs de paiements supérieurs à ceux de l'Allemagne ou du Royaume-Uni.

Graphique 37

Retard moyen de paiement en 2009

En jours

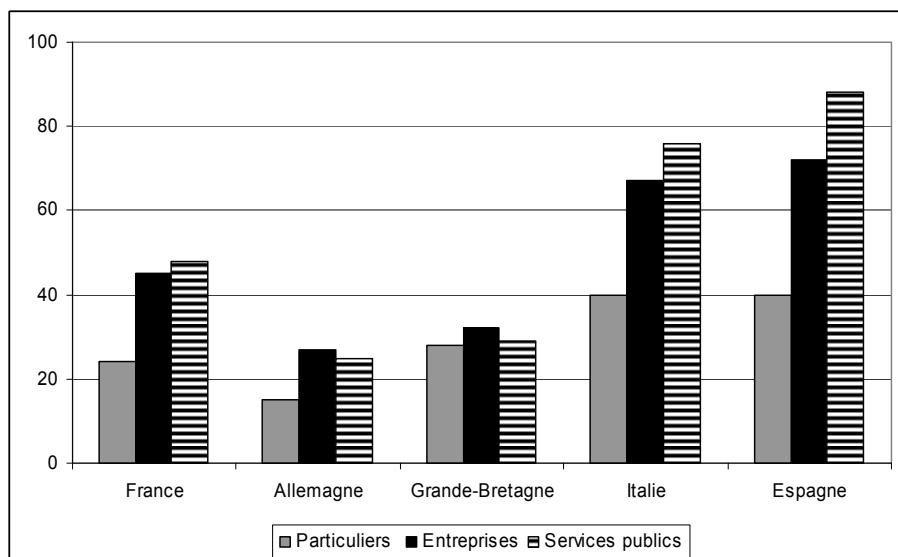


Source : Intrum Justitia 2009

Graphique 38

Délai contractuel moyen de paiement en 2009

En jours



Source : Intrum Justitia 2009

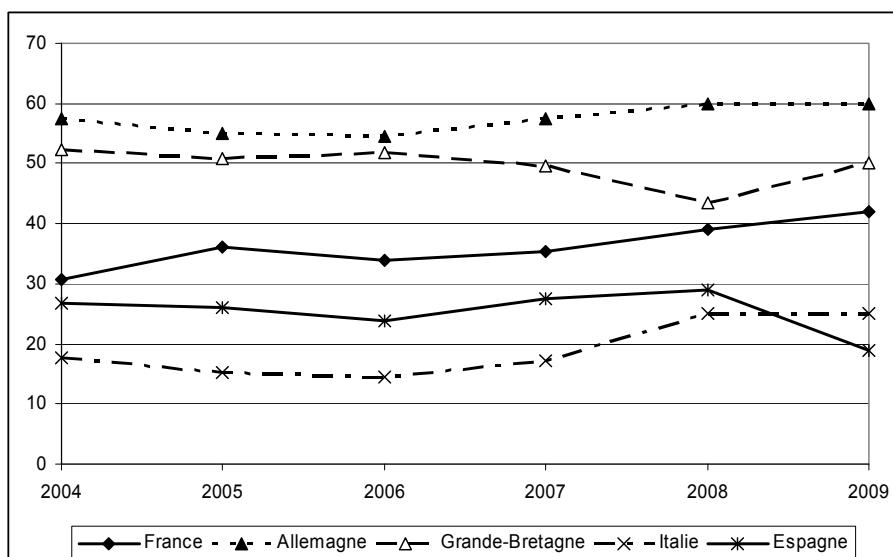
2.4. Les pratiques de paiement s'améliorent

Depuis 2004, la proportion de créances réglées à 30 jours, c'est-à-dire les « bonnes créances », augmente dans tous les pays étudiés, sauf en Espagne. Cette évolution, aussi présente en France, témoigne d'une amélioration des pratiques de paiement (Cf. Graphique 39).

Graphique 39

Répartition des créances de moins de 30 jours

En pourcentage



Source : Intrum Justitia 2009

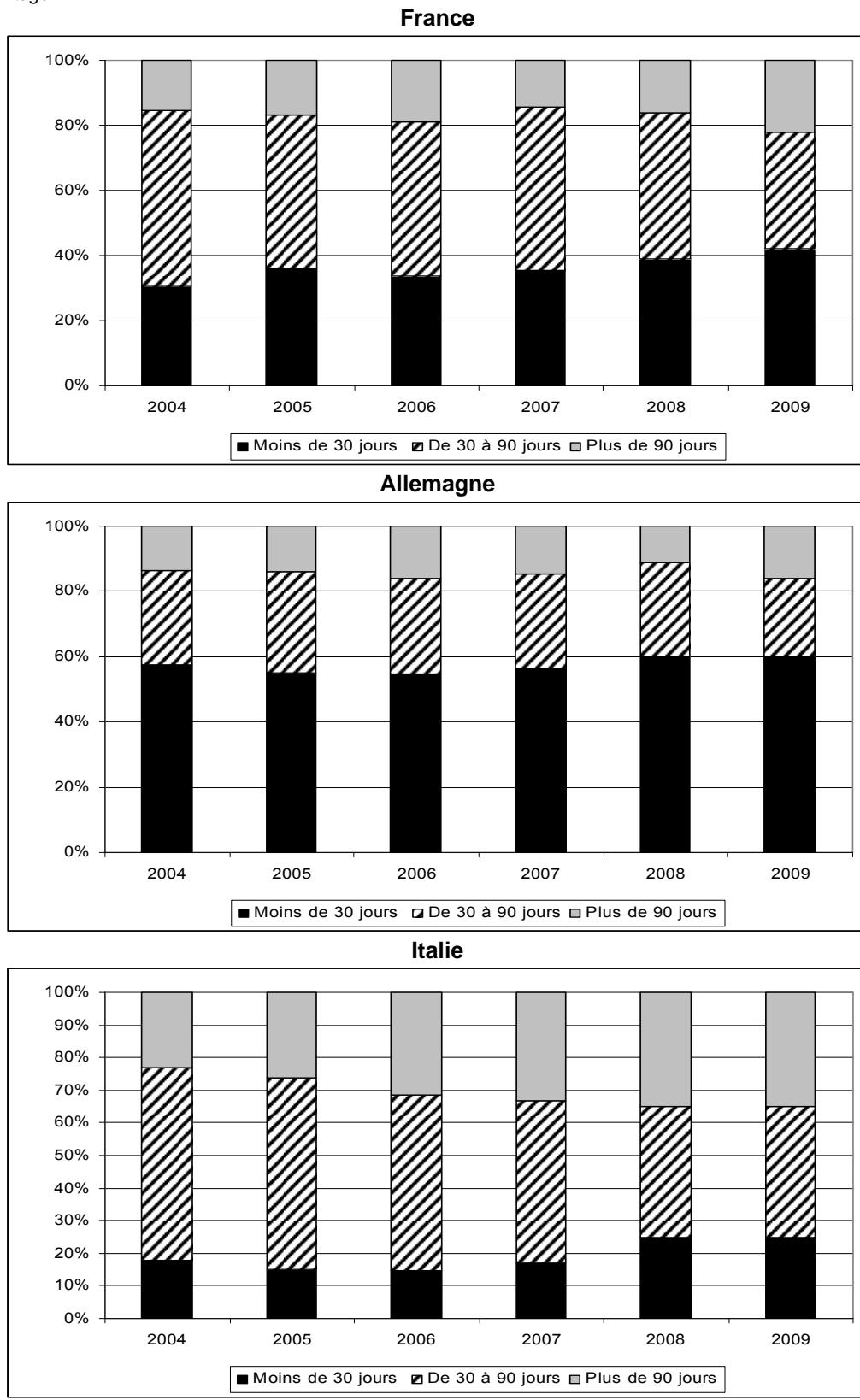
Mais la proportion de créances à 30 jours demeure inférieure à 40 % du total des créances. Ce résultat place la France devant l'Italie ou l'Espagne, mais loin derrière l'Allemagne pour qui ce taux s'élève à 60 % (Cf. Graphique 40).

La proportion de créances à plus de 90 jours n'évolue pas dans un sens clair depuis 2004, hormis dans le cas de l'Italie, où elle augmente régulièrement.

Graphique 40

Répartition des créances en France, en Allemagne et en Italie de 2004 à 2008

En pourcentage

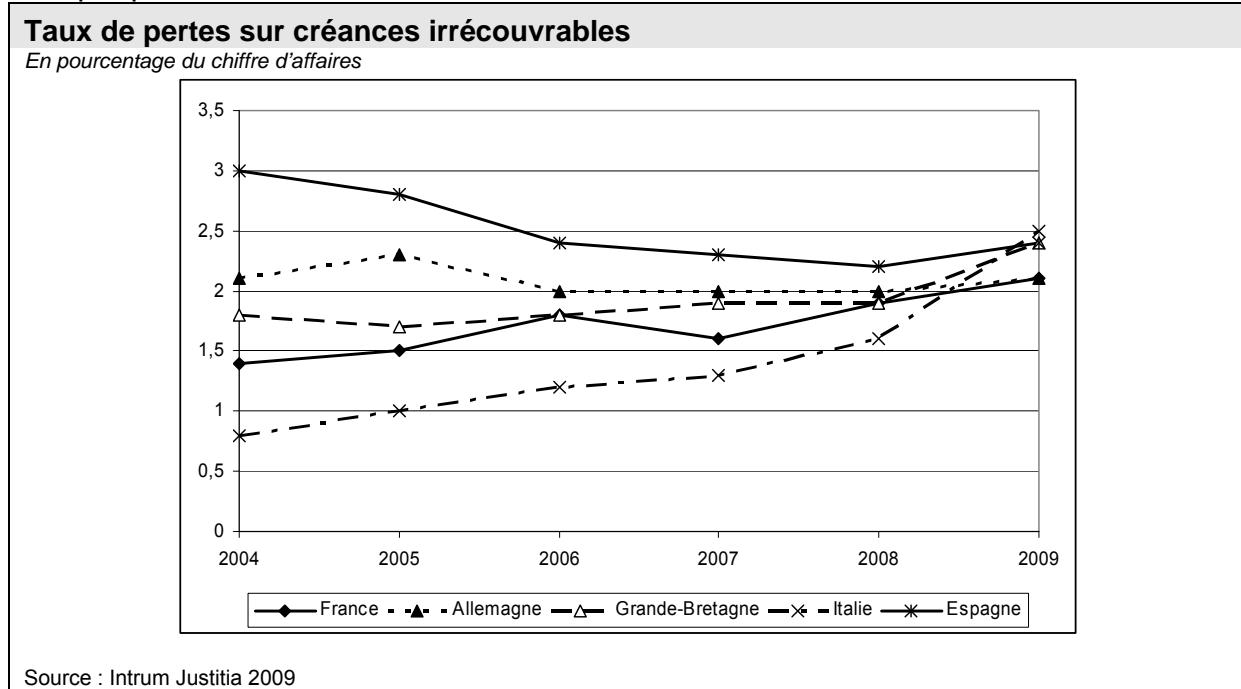


Source : Intrum Justitia 2009

2.5. Plus de créances irrécouvrables

Tous les pays européens ont de plus en plus de pertes sur créances irrécouvrables. L'augmentation en 2009 est particulièrement nette passant d'une moyenne de 2 % en 2008 à 2,4 % en 2009. **Le risque de ne pas se faire rembourser une créance est de plus en plus élevé en France depuis 2004.** Cette évolution témoigne d'une dégradation absolue et relative de la situation de la France sur le plan du risque de paiement en Europe.

Graphique 41



3. Les comportements de paiement des entreprises en Europe selon Altares

À partir d'une analyse des informations provenant directement de la comptabilité client de milliers de sociétés participantes, les comportements de paiement des entreprises européennes se stabilisent en 2009 après une dégradation importante en 2008. En moyenne, sur le troisième trimestre 2009, les **retards de paiement des entreprises européennes s'établissent à 14,8 jours**. La situation reste cependant mal orientée en Europe du Sud et surtout au Royaume-Uni où les reports de règlement atteignent des niveaux historiques au-delà de 18 jours. En revanche, les retards de paiement s'améliorent en Allemagne et aux Pays-Bas, et se stabilisent en France (retards inférieurs à 13 jours).

3.1. Les comportements continuent de se dégrader en Europe du Sud et au Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, l'allongement des retards de paiement amorcé dès le printemps 2007 s'est confirmé, depuis, mois après mois. Sur ce troisième trimestre 2009, les reports de règlement restent au-dessus du plafond historique de 18 jours. Aujourd'hui, moins d'une entreprise britannique sur quatre règle ses fournisseurs dans les délais contractuels convenus ; elles étaient encore 30,5 % il y a un an et 24,2 % il y a trois mois.

En ce qui concerne l'Italie, l'Espagne et le Portugal, pays mauvais élèves en termes de comportement de paiement, les retards de paiement continuent de progresser. L'augmentation des retards de paiement est de 3,6 jours pour l'Espagne : le bâtiment et l'immobilier pèsent sur la situation des paiements avec des progressions très importantes

des retards de paiement. Pour le Portugal et l'Italie, les retards se stabilisent, mais restent à un niveau très élevé. La situation difficile dans les secteurs du bâtiment et de l'immobilier est visible dans ces pays aussi. Au troisième trimestre 2009, les retards de paiement s'établissent respectivement à 18,9 jours pour l'Italie, 20,1 jours pour l'Espagne et 24,9 jours pour le Portugal. Ces pays comprennent, de plus, des entreprises pour lesquelles les retards de paiement sont extrêmes - les délais contractuels de 120 jours ne sont pas rares, et moins d'une entreprise sur deux respecte les échéances de paiement -, et leur nombre est en augmentation au deuxième trimestre 2009.

3.2. La France et les Pays-Bas sont les bons élèves, l'Allemagne reste exemplaire

En France, les retards de paiement tombés en dessous de 13 jours il y a quatre ans puis sous les 12 jours au printemps 2008, se dégradent au cours de l'été 2009. En comparaison du deuxième trimestre où ils avaient atteint un niveau historiquement bas à 11,6 jours, les reports s'allongent de 0,4 jour en trois mois à 12 jours. **Les entreprises en France conservent néanmoins des comportements de paiement parmi les meilleurs en Europe** ; seuls l'Allemagne (9,2 jours) et les Pays-Bas (11 jours) présentent des retards plus courts.

Seulement 31,7 % payent leurs factures sans retard ; elles étaient de 33 % il y a un an. Ce taux est très inférieur à la moyenne européenne (38,5 %). Au-delà de cette tendance défavorable, de façon quasi culturelle et donc constante, **deux entreprises sur trois diffèrent leurs paiements en France**. La proportion de celles qui repoussent les paiements de moins de 15 jours est traditionnellement très supérieure à la moyenne européenne. Sur ce troisième trimestre 2009, 38,9 % des entreprises en France contre 28,2 % en Europe reportent les paiements de moins de 15 jours. **Les retards de règlement des entreprises en France sont donc globalement moins importants mais plus fréquents qu'ailleurs en Europe.**

Les retards de paiement des entreprises allemandes avaient ponctuellement franchi le cap des 11 jours sur le deuxième trimestre 2008 avant de se stabiliser ensuite à 10,7 jours. Sur ce troisième trimestre, ils s'améliorent et redescendent à 9,2 jours, leur valeur du troisième trimestre 2007. Ce brusque redressement se traduit par une plus forte proportion d'entreprises respectant la date d'échéance. Plus de la moitié d'entre elles règlent leurs fournisseurs sans retard. Exception européenne, à celles qui respectent la date d'échéance s'ajoutent 1,7 % d'entreprises qui payent par anticipation c'est-à-dire avant l'échéance prévue.

Malgré la crise, les entreprises néerlandaises sont parvenues à améliorer lentement mais régulièrement leurs comportements de paiement. Au cours du troisième trimestre, l'amélioration s'accélère ; les retards de paiement diminuent de près d'une demi-journée en trois mois et s'établissent à 11 jours, niveau historiquement bas. Si cette valeur est encore supérieure de 2 jours à la moyenne allemande, elle est désormais inférieure d'une journée à la moyenne française.

3.3. L'évolution du crédit interentreprises en Europe

Le crédit interentreprises est une pratique ancienne très largement utilisée dans les échanges commerciaux, en Royaume-Uni comme à l'international.

Sur le troisième trimestre 2009, 9,7 % des entreprises européennes payent leurs fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours. Cet indicateur de longs retards est d'autant plus important qu'il apporte un éclairage probant sur l'évolution des défaillances d'entreprises. En effet, **Altares constate que les entreprises retardant leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours présentent une probabilité de défaillance multipliée par six.**

En augmentation rapide depuis près de 2 ans, **les retards de paiement des entreprises européennes se stabilisent sur le deuxième trimestre 2009**. Cette évolution encourageante est ce trimestre portée notamment par les entreprises allemandes, alors que les situations de paiement se tendent en Royaume-Uni. Sans pour autant revendiquer le légitime leadership de leurs voisines allemandes en matière de comportements de paiement, **les entreprises en Royaume-Uni peuvent se prévaloir d'avoir réussi la performance de réduire leurs retards de paiement au plus fort de la crise**.

Tableau 13

Comportements de paiement des entreprises européennes au 3^{ème} trimestre 2009

Exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays

SEPTEMBRE 2009 TRANCHES DE RETARDS	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Irlande	Italie	Pays-Bas	Portugal	Royaume-Uni	Europe
Avant le terme	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
À échéance	54,1	35,7	46,6	31,7	19,2	41,8	40,5	20,25	23,9	38,5
Entre 1 et 15 jours	27,0	26,2	21,2	38,9	27,7	21,5	30,3	24,0	29,6	28,2
Entre 16 et 22 jours	8,5	20,6	10,4	16,8	24,0	13,1	17,0	23,3	24,0	15,9
Entre 23 et 30 jours	3,5	9,1	6,0	7,0	12,7	8,6	6,9	13,2	9,8	7,4
Entre 31 et 60 jours	1,8	4,1	4,3	3,0	7,0	5,5	2,8	7,8	5,6	4,0
Entre 61 et 90 jours	0,9	2,7	2,9	1,2	4,5	3,3	1,3	4,4	4,4	2,5
Entre 91 et 120 jours	0,6	1,2	2,6	0,7	2,8	2,9	0,8	2,9	1,4	1,4
Plus de 120 jours	1,9	0,4	6,0	0,7	1,9	3,3	0,4	3,9	1,2	1,8

Source : Altares (2009)

3.4. France : des délais élevés et des retards plus faibles que les autres pays d'Europe de l'Ouest

La France est globalement un meilleur payeur que les autres grands pays de l'Europe occidentale : elle possède le plus bas « payment index » du groupe avec le plus court retard moyen de paiement en 2007. Ce bas niveau de retard de paiement concerne tous les secteurs, que ce soient les particuliers, les entreprises ou les services publics. Alors que l'Allemagne connaît des niveaux très proches de ceux de la France, les pays du Sud ont des pratiques bien plus laxistes pour le respect des délais de paiement, en particulier dans les services publics.

4. Le Baromètre européen des pratiques de paiement d'Atradius

Dans son 6e numéro du Baromètre des pratiques de paiement, paru en octobre 2009, Atradius a élargi le périmètre international de son enquête. **Malgré la crise économique, le comportement de paiement des entreprises, que ce soit au niveau domestique ou international, ne s'est pas dégradé par rapport à l'hiver 2008/2009 et, dans certains pays, il s'est même amélioré significativement.**

Les **comportements de paiement au niveau national** sont considérés comme « assez bons » à « bons » par les entreprises interviewées dans les pays participant à l'enquête.

Dans les pays de l'UE figurant dans l'enquête précédente, les entreprises ont observé une amélioration générale ou tout au moins aucune dégradation du comportement de paiement sur le marché intérieur par rapport à l'hiver 2008/2009.

Les comportements de paiement des **clients étrangers** sont qualifiés de « bons » par les entreprises interviewées dans les vingt pays ayant participé à l'enquête, et pour ce qui est

des pays de l'UE figurant dans l'enquête précédente, les entreprises font état d'une amélioration générale dans les comportements de paiement des entreprises étrangères par rapport à l'hiver 2008/2009.

Les partenaires commerciaux internationaux qualifient le comportement en matière de paiement des clients étrangers de « bon » et, par rapport à l'hiver 2008/2009, on observe une amélioration très nette par rapport aux constatations des partenaires commerciaux internationaux en ce qui concerne le comportement de paiement des entreprises dans différents pays. **Les résultats de l'enquête font apparaître que, en particulier durant la période actuelle de ralentissement économique, les entreprises ont pris conscience du fait qu'un suivi rigoureux de leurs comptes clients est d'une importance plus vitale que jamais dans le cadre d'une saine gestion de trésorerie et pour permettre aux entreprises solides de traverser en toute sécurité les temps difficiles que nous connaissons.**

4.1. Les pratiques de paiement sur le marché intérieur

Dans les vingt pays ayant participé à l'enquête, le délai moyen de paiement au niveau national - le nombre de jours entre l'émission de la facture et la date de règlement réel- varie de 28 jours (Danemark, Pologne, Allemagne) à 78 jours (Italie), sachant que l'écart entre la durée moyenne de paiement sur le marché domestique et le délai de règlement réel moyen est de l'ordre de 13 jours (Mexique) à moins 2 jours (Danemark).

Dans les pays de l'Union européenne ayant participé à la précédente enquête, le délai de paiement est en général plus court que durant l'hiver 2008/2009. **La durée moyenne a diminué dans une fourchette de 17 jours (France)** à 2 jours (Pays-Bas et Danemark). En général, les participants à l'enquête considèrent le comportement en matière de paiement sur le marché intérieur comme allant d'« assez bon » à « bon ». En Espagne, les entreprises considèrent ces délais de paiement comme les plus médiocres.

Dans les pays de l'UE ayant participé à l'enquête précédente, à l'exception de la Suède, les entreprises observent une amélioration générale ou du moins aucune dégradation du comportement en matière de paiement sur le plan national par comparaison avec l'hiver 2008/2009.

L'amélioration observée par les entreprises dans ces différents pays a eu un impact très positif sur leur opinion quant au comportement de paiement sur le marché national. Toutefois, cela n'est pas le cas en France, où l'appréciation du comportement de paiement au niveau national reste assez négative, même si ce pays réalise du point de vue des pratiques de paiement au niveau national, l'amélioration la plus significative parmi les pays de l'Union européenne. Le délai de paiement s'est également amélioré à 38 jours (contre 55 jours au cours de l'hiver 2008/2009) et est beaucoup plus court que durant l'hiver 2008/2009. Résultat : les entreprises en France ont reçu le paiement de leurs créances domestiques dans les temps, au lieu de les recevoir avec 9 jours de retard.

La fréquence des défauts de paiement sur le marché intérieur a augmenté légèrement en Allemagne, en France, en Espagne, en Suède et en Italie et diminué en Italie, tout en restant stable en Grande-Bretagne, en Belgique et au Danemark.

4.2. Les pratiques de paiement des entreprises étrangères

Dans les vingt pays ayant participé à l'enquête, le délai de paiement moyen des entreprises étrangères va de 25 jours en Pologne à 66 jours en Italie, et l'écart entre le délai de paiement moyen des entreprises étrangères et le délai de règlement réel moyen variait de 15 jours tout au plus aux États-Unis à 11 jours tout au moins en Espagne (les entreprises espagnoles ont reçu le paiement de leurs clients étrangers beaucoup plus tôt que la moyenne).

Dans les pays de l'UE ayant participé à l'enquête précédente, le délai de paiement observé par les clients étrangers est en général plus court que durant l'hiver 2008/2009

Le comportement de paiement des clients étrangers est qualifié de « bon » par les entreprises interrogées dans les vingt pays Dans les pays de l'UE ayant participé à l'enquête précédente, d'après la perception moyenne des participants à l'enquête dans tous les pays, à l'exception de l'Allemagne, il est question d'une amélioration globale du comportement de paiement des clients étrangers par comparaison avec l'hiver 2008/2009. L'amélioration la plus importante relevée par les entreprises établies en Grande-Bretagne et en France correspond aux données collectées dans ces pays.

Pour ce qui est de la France, les clients étrangers ont payé leur dû dix jours plus tôt qu'au cours de l'hiver 2008/2009 (41 jours par rapport à 51 jours au cours de l'hiver 2008/2009) et, tandis que la moyenne des délais de paiement était plus courte que durant l'hiver 2008/2009, les entreprises françaises ont encaissé leurs factures sur l'étranger dans les 3 jours suivant l'échéance de paiement, comparativement à 5 jours durant l'hiver 2008/2009. L'amélioration observée par les entreprises de ces pays a eu un impact très positif sur leur appréciation du comportement des clients étrangers en matière de paiement, qui est qualifiée de sensiblement meilleure que durant l'hiver 2008/2009.

Dans les vingt pays ayant participé à l'enquête, les retards de paiement observés par les partenaires commerciaux étrangers sont qualifiés de « très rares » à « plutôt fréquents ». Dans les pays de l'UE ayant participé à l'enquête précédente, les retards de paiement dus aux clients étrangers ont soit diminué, soit sont restés stables par rapport à l'hiver 2008/2009, à l'exception des paiements à destination de l'Allemagne et de la France.

Dans les pays de l'UE ayant participé à l'enquête précédente, la fréquence des défauts de paiement étrangers diffère considérablement d'un pays à l'autre. Toutefois, en Grande-Bretagne et en Allemagne, les défauts de paiement se sont produits beaucoup plus souvent que durant l'hiver 2008/2009.

4.3. Les pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux

Selon les entreprises commerciales opérant à l'échelle internationale, les factures de leurs clients étrangers leur ont été payées en moyenne dans un délai situé entre 29 jours (entreprises établies en Finlande et au Danemark) et 58 jours (entreprises portugaises et africaines). Par comparaison avec l'hiver 2008/2009, les clients de tous les pays figurant dans l'enquête ont payé leurs partenaires commerciaux internationaux plus tôt qu'au cours de l'hiver 2008/2009, à l'exception des Pays-Bas, où la durée de paiement est restée la même que durant cette dernière période, de même qu'en Suisse. La moyenne des délais de paiement a diminué dans une fourchette de 15 jours (en Italie) à 1 jour (au Portugal).

Les partenaires commerciaux internationaux qualifient le comportement de paiement des clients étrangers comme « bon », soit une évaluation plus favorable que celle émanant des partenaires domestiques respectifs (phénomène déjà observé dans les enquêtes précédentes). La Grande-Bretagne et la Pologne sont les deux seuls pays dans lesquels le comportement de paiement est qualifié d'équivalent à la fois par les partenaires

commerciaux à l'échelle nationale et internationale. Le comportement de paiement des entreprises norvégiennes est placé en tête de classement, alors que celui des entreprises portugaises est le moins bien apprécié.

D'importantes améliorations, par comparaison avec l'hiver 2008/2009, sont observées par les partenaires commerciaux internationaux dans le comportement de paiement des entreprises en Irlande, en Allemagne, en Amérique du Nord, en Grande-Bretagne, en Espagne, en France et en Italie. Les retards et les défauts de paiement de partenaires commerciaux internationaux interviennent « très rarement » ou « plutôt rarement ». Les retards de paiement, presque aussi fréquents qu'en hiver 2008/2009, sont considérés comme les plus fréquents auprès des clients italiens, et les moins fréquents auprès des clients suisses. Les défauts de paiement, observés d'ailleurs aussi souvent qu'en hiver 2008/2009, sont les plus fréquents dans le chef des clients bulgares et les moins fréquents en Suisse et au Luxembourg.

4.4. Les résultats clés pour la France

Une diminution des délais de paiement plus importante que dans les autres pays

Au cours de l'été 2009, le délai de paiement moyen en France était de 38 jours, par rapport à 46 jours durant l'hiver 2008/2009 et 40 jours au cours de l'été 2008. Les délais de paiement en France et en Espagne diminuent plus que dans les autres pays d'Europe. Par ailleurs, les entreprises françaises différencient leurs délais de paiement selon le pays ou le secteur d'activité de leurs partenaires commerciaux presque aussi souvent que durant l'hiver 2008/2009 et plus fréquemment qu'au cours de l'été 2008 (51 % des entreprises interrogées par rapport à 50 % durant l'hiver 2008/2009 et 43 % au cours de l'été 2008).

Une situation stable sur le marché domestique

66 % des entreprises françaises ayant participé à l'enquête qualifient le comportement de paiement sur le marché intérieur de « médiocre » ou de « correct », soit une appréciation tout à fait similaire à celle de l'hiver 2008/2009. Cette appréciation assez critique émanant des entreprises françaises ayant participé à l'enquête contraste avec l'amélioration significative du comportement de paiement sur le marché intérieur, observée durant la période couverte par l'enquête de l'été 2009 par rapport à l'hiver 2008/2009 : la diminution du délai de règlement sur le plan national à 38 jours (55 jours durant l'hiver 2008/2009) comble entièrement l'écart entre le délai de règlement sur le marché intérieur et le délai de paiement moyen en France. **Les retards de paiement en France sont estimés « plutôt rares ».** C'était également le cas durant l'hiver 2008/2009 et au cours de l'été 2008. L'enquête révèle aussi que les défauts de paiement sur le marché intérieur interviennent « très rarement », bien qu'un peu plus fréquemment que durant l'hiver 2008/2009 et l'été 2008.

Les entreprises étrangères règlent mieux que les entreprises françaises leurs fournisseurs français

Les entreprises françaises jugent le comportement de paiement des entreprises étrangères de manière plus positive que le comportement de leurs clients français, le premier étant qualifié de « médiocre » ou de « correct » par 43 % des entreprises interrogées en France.

Ce jugement, qui est plus favorable que durant l'hiver 2008/2009 et identique à celui de l'été 2008, correspond aux données suivantes : la réduction à 41 jours en été 2009 (comparativement à 51 jours durant l'hiver 2008/2009) du délai de règlement pratiqué par les entreprises étrangères réduit l'écart entre le délai de paiement moyen en France et le délai de règlement observé par les entreprises étrangères à 3 jours (contre 5 jours durant l'hiver 2008/2009). Les retards de paiement des entreprises étrangères sont estimés se produire « plutôt rarement », toutefois bien plus souvent que durant l'hiver 2008/2009 et moins

souvent qu'au cours de l'été 2008. Les défauts de paiement des clients étrangers interviennent « très rarement », soit une constatation comparable à celle de l'hiver 2008/2009 et de l'été 2008.

Des entreprises françaises mieux perçues par les entreprises étrangères que par le marché domestique

Les partenaires commerciaux internationaux considèrent le comportement de paiement des entreprises françaises plus favorablement que celui de leurs partenaires commerciaux français. On relèvera en particulier que les partenaires commerciaux internationaux considèrent le comportement de paiement des entreprises françaises comme étant meilleur que durant l'hiver 2008/2009. Dans l'enquête couvrant la période de l'été 2009, il est précisé que les entreprises françaises mettent 43 jours pour payer leurs fournisseurs internationaux, par rapport à 51 jours durant l'hiver 2008/2009 et 48 jours au cours de l'été 2008. Les retards de paiement des clients français sont estimés se produire « plutôt rarement » par leurs partenaires commerciaux internationaux, soit une constatation comparable à celle de l'hiver 2008/2009. Quant aux défauts de paiement, on signale qu'ils sont « très rares » durant l'été 2009, une fois encore une situation comparable à celle de l'hiver 2008/2009.

Conclusion

Ce Rapport illustre la nécessité et la difficulté de la réforme dans un domaine bien connu : les délais de paiement. Ce n'est pas faire mystère de dire qu'il s'agit en l'espèce d'un « vieux problème », que des dizaines de rapports ont essayé de le mesurer et de l'analyser, et tous ont proposé de les réduire. Sans plus, parce que les rapports – même excellents – ont leurs limites, comme les bonnes volontés. Les délais de paiement sont en effet une cristallisation de difficultés (souvent), d'insuffisance de fonds propres et de rentabilité (plus souvent encore), et, surtout, de rapports de force.

La LME est passée à l'acte, dans un moment difficile, préparée par les rapports, les interventions et les bonnes volontés. C'est peut-être, au fond, son pari majeur et sa chance : montrer que la réduction des délais est un ajustement globalement positif, et qu'il fallait éviter à tout prix que les délais soient une variable d'ajustement dans la récession, au risque d'un drame.

La LME, ces pages le montrent, a bien passé l'épreuve du feu : elle s'applique globalement, malgré un contexte très adverse. Ceci prouve qu'elle obéit à une démarche fondée, dans l'ensemble bien comprise et bien expliquée. Mais cette loi change des comportements, d'où des réactions multiples pour tenter de la contourner, de la limiter, d'en atténuer ou d'en repousser l'effet. Une part des raisons a été entendue, une autre ne peut l'être, puisqu'il s'agit de l'esprit même de la loi : réduire le financement par le crédit bancaire et le crédit interentreprises du cycle achat-production-vente. Ceci implique que plus de ressources durables soient mobilisées dans la distribution, notamment la grande, et dans les grandes entreprises en général. A la clef : la consolidation du tissu des PME, industrielles et de services.

Mais la LME n'a pas fini sa mission : elle doit poursuivre dans la voie de son application, ne pas étendre ou prolonger des dérogations sans des raisons d'intérêt général explicables et acceptables, au risque de perdre sa puissance, puisqu'elle aurait perdu sa raison d'être. En même temps, il faut le saluer, les structures publiques se réorganisent pour être plus efficaces et plus rapides grâce à des services facturiers. On comprend l'enjeu : l'État, avec les collectivités publiques, ne peuvent demander des efforts au secteur privé s'ils ne donnent pas l'exemple. Ceci est décisif, à un moment où leur rôle de soutien à l'économie les met dans une position d'acteur plus important que de coutume.

La LME doit, simplement, continuer à dire ce qu'elle fait, c'est entre autres l'objet de ce Rapport, et faire ce qu'elle a dit.

Ajoutons, pour conclure, que la réduction des délais de paiement est une affaire de bien public, et qu'elle ne saurait donc, à ce titre, être géographiquement limitée. Les partenaires européens pourraient ainsi se saisir du dossier, et mener des mesures de délais – en attendant d'en prendre, s'ils le jugent bon. Encore une fois, ce Rapport, comme ses prédecesseurs et ses successeurs, entend aider, dans la durée et, si possible, dans l'espace.

**ANNEXE 1 : COMPOSITION DE L'OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT
EN 2009**

M. Jean-Paul BETBÈZE, Président de l'Observatoire

Mouvement des entreprises de France	Gérard de Lavernée
Confédération générale des petites et moyennes entreprises	Yvonick Renard
Groupe des fédérations industrielles	Amélie Jugan
Conseil du commerce de France	Frédéric Grivot
Groupement des professions de services	Yvon Jacob
Fédération bancaire française	Yves Blouin
Association française des sociétés financières	Franck Gambelli
Direction générale du trésor et de la politique économique	Guy Leclerc
Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes	Fanny Favorel Pige
Direction générale de la Compétitivité, de l'industrie et des services	Yves Cambay
Institut national de la statistique et des études économiques	Olivier Balmont
Banque de France	Françoise Palle-Guillabert
Direction générale des finances publiques	Etienne Oudot de Dainville
Personnalités qualifiées, membres de droit	Guillaume Gilquin
Autres personnes ayant participé aux réunions et/ou contribué aux travaux du rapport 2009	Emmanuel Susset
Banque de France	Guillaume Caroff
AFDCC	Yves Magné
ASMEP-ETI	François Magnien
Crédit Agricole	Gaëtan Rudant
Direction générale de la Compétitivité, de l'industrie et des services	Thierry Trouche
ESSEC	Yves Nachbaur
FCA	Élisabeth Kremp
Médiation du crédit	Karine Chanquoy-Jacquet
Fédération Française du Bâtiment	Michel Dietsch
OSEO	Élisabeth Rocha
	Ludovic Kendaoui
	Bao Anh Tran
	Jean Louis David
	Bénédicte Michon
	Olivier Eluère
	Stéphanie Boneschi
	Marianne Faucheux
	Joël Le Bon
	Alexandra Bouthelier
	Nicolas Jacquet
	Séverin Abbatucci
	Henry Savajol

ANNEXE 2 : ARTICLE 21 DE LA LME DU 4 AOÛT 2008

Article 21

I.-A modifié les dispositions suivantes :

-Code de commerce.
Art. L442-6

II.-A modifié les dispositions suivantes :

-Code de commerce.
Art. L441-6

III.-Le 1° du I ne fait pas obstacle à ce que des accords interprofessionnels dans un secteur déterminé définissent un délai de paiement maximum supérieur à celui prévu au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce, sous réserve :

1° Que le dépassement du délai légal soit motivé par des raisons économiques objectives et spécifiques à ce secteur, notamment au regard des délais de paiement constatés dans le secteur en 2007 ou de la situation particulière de rotation des stocks ;

2° Que l'accord prévoie la réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal et l'application d'intérêts de retard en cas de non-respect du délai dérogatoire fixé dans l'accord ;

3° Que l'accord soit limité dans sa durée et que celle-ci ne dépasse pas le 1er janvier 2012.

Ces accords conclus avant le 1er mars 2009, sont reconnus comme satisfaisant à ces conditions par décret pris après avis du Conseil de la concurrence. Ce décret peut étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord.

IV.-Les I et II s'appliquent aux contrats conclus à compter du 1er janvier 2009.

V.-Dans le cas des commandes dites ouvertes » où le donneur d'ordre ne prend aucun engagement ferme sur la quantité des produits ou sur l'échéancier des prestations ou des livraisons, les I et II s'appliquent aux appels de commande postérieurs au 1er janvier 2009.

VI.-Pour les livraisons de marchandises qui font l'objet d'une importation dans le territoire fiscal des départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de La Réunion, ainsi que des collectivités d'outre-mer de Mayotte, de Saint-Pierre-et-Miquelon, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy, le délai prévu au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce est décompté à partir de la date de réception des marchandises.

Code de commerce – Articles L. 441-6 et L. 442-6 modifiés par l'article 21 de la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008

Article L. 441-6

Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer ses conditions générales de vente à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour une activité professionnelle. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement.

Les conditions générales de vente peuvent être différencierées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services. Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa porte sur les conditions générales de vente applicables aux acheteurs de produits ou aux demandeurs de prestation de services d'une même catégorie.

Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut convenir avec un acheteur de produits ou demandeur de prestation de services de conditions particulières de vente qui ne sont pas soumises à l'obligation de communication prescrite au premier alinéa.

ANNEXE 2

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture.

Les professionnels d'un secteur, clients et fournisseurs, peuvent décider conjointement de réduire le délai maximum de paiement fixé à l'alinéa précédent. Ils peuvent également proposer de retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services demandée comme point de départ de ce délai. Des accords sont conclus à cet effet par leurs organisations professionnelles. Un décret peut étendre le nouveau délai maximum de paiement à tous les opérateurs du secteur ou, le cas échéant, valider le nouveau mode de computation et l'étendre à ces mêmes opérateurs.

Nonobstant les dispositions précédentes, pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane, les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture.

Les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points de pourcentage. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

La communication prévue au premier alinéa s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

Est puni d'une amende de 15 000 € le fait de ne pas respecter les délais de paiement mentionnés aux huitième et onzième alinéas, le fait de ne pas indiquer dans les conditions de règlement les mentions figurant à la première phrase du douzième alinéa ainsi que le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité selon des modalités non conformes aux dispositions du même alinéa.

NOTA:

Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 JORF du 5 août 2008 art. 21 IV : Les modifications induites par la présente loi s'appliquent aux contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2009.

Article L. 442-6

I.-Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers :

1° D'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ;

2° De soumettre ou de tenter de soumettre un partenaire commercial à des obligations créant un déséquilibre significatif dans les droits et obligations des parties ;

3° D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;

4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales, des conditions manifestement abusives concernant les prix, les délais de paiement, les modalités de vente ou les services ne relevant pas des obligations d'achat et de vente ;

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. À défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales,

notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure. Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;

6° De participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence ;

7° De soumettre un partenaire à des conditions de règlement qui ne respectent pas le plafond fixé au neuvième alinéa de l'article L. 441-6 ou qui sont manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartent au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au huitième alinéa de l'article L. 441-6. Est notamment abusif le fait, pour le débiteur, de demander au créancier, sans raison objective, de différer la date d'émission de la facture ;

8° De procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant ;

9° De ne pas communiquer ses conditions générales de vente, dans les conditions prévues à l'article L. 441-6, à tout acheteur de produits ou tout demandeur de prestations de services qui en fait la demande pour l'exercice d'une activité professionnelle ;

10° De refuser de mentionner sur l'étiquetage d'un produit vendu sous marque de distributeur le nom et l'adresse du fabricant si celui-ci en a fait la demande conformément à l'article L. 112-6 du code de la consommation.

II.-Sont nuls les clauses ou contrats prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :

- a) De bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale ;
- b) D'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande ;
- c) D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui ;
- d) De bénéficier automatiquement des conditions plus favorables consenties aux entreprises concurrentes par le cocontractant ;
- e) D'obtenir d'un revendeur exploitant une surface de vente au détail inférieure à 300 mètres carrés qu'il approvisionne mais qui n'est pas lié à lui, directement ou indirectement, par un contrat de licence de marque ou de savoir-faire, un droit de préférence sur la cession ou le transfert de son activité ou une obligation de non-concurrence post-contractuelle, ou de subordonner l'approvisionnement de ce revendeur à une clause d'exclusivité ou de quasi-exclusivité d'achat de ses produits ou services d'une durée supérieure à deux ans.

L'annulation des clauses relatives au règlement entraîne l'application du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L. 441-6, sauf si la juridiction saisie peut constater un accord sur des conditions différentes qui soient équitables.

III.-L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le ministère public, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la concurrence lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Lors de cette action, le ministre chargé de l'économie et le ministère public peuvent demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées au présent article. Ils peuvent aussi, pour toutes ces pratiques, faire constater la nullité des clauses ou contrats illicites et demander la répétition de l'indu. Ils peuvent également demander le prononcé d'une amende civile dont le montant ne peut être supérieur à 2 millions d'€. Toutefois, cette amende peut être portée au triple du montant des sommes indûment versées. La réparation des préjudices subis peut également être demandée. Dans tous les cas, il appartient au prestataire de services, au producteur, au commerçant, à l'industriel ou à la personne immatriculée au répertoire des métiers qui se prétend libéré de justifier du fait qui a produit l'extinction de son obligation.

La juridiction peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise. Elle peut également ordonner l'insertion de la décision ou de l'extrait de celle-ci dans le rapport établi sur les opérations de l'exercice par les gérants, le conseil d'administration ou le directoire de l'entreprise. Les frais sont supportés par la personne condamnée.

ANNEXE 2

La juridiction peut ordonner l'exécution de sa décision sous astreinte.

Les litiges relatifs à l'application du présent article sont attribués aux juridictions dont le siège et le ressort sont fixés par décret.

Ces juridictions peuvent consulter la Commission d'examen des pratiques commerciales prévue à l'article L. 440-1 sur les pratiques définies au présent article et relevées dans les affaires dont celles-ci sont saisies. La décision de saisir la commission n'est pas susceptible de recours. La commission fait connaître son avis dans un délai maximum de quatre mois à compter de sa saisine. Il est sursis à toute décision sur le fond de l'affaire jusqu'à réception de l'avis ou, à défaut, jusqu'à l'expiration du délai de quatre mois susmentionné. Toutefois, des mesures urgentes ou conservatoires nécessaires peuvent être prises. L'avis rendu ne lie pas la juridiction.

IV.-Le juge des référés peut ordonner, au besoin sous astreinte, la cessation des pratiques abusives ou toute autre mesure provisoire.

NOTA:

Loi n° 2008-776 du 4 août 2008 JORF du 5 août 2008 art. 21 IV : Les modifications induites par la présente loi s'appliquent aux contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2009.

**ANNEXE 3 : DÉCRET N° 2008-408 DU 28 AVRIL 2008
MODIFIANT LE DÉCRET N° 2002-232 DU 21 FÉVRIER 2002 RELATIF À LA MISE
EN ŒUVRE DU DÉLAI MAXIMUM DE PAIEMENT DANS LES MARCHÉS
PUBLICS**

Sur le rapport de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et du ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique,

Vu la directive n° 2000/35/CE du Parlement européen et du Conseil en date du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales ;

Vu le code des marchés publics, notamment son article 98 ;

Vu la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 modifiée relative aux nouvelles régulations économiques, notamment ses articles 54 et 55 ;

Vu le décret n° 62-1587 du 29 décembre 1962 modifié portant règlement général sur la comptabilité publique ;

Vu le décret n° 2002-232 du 21 février 2002 relatif à la mise en œuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics, modifié par le décret n° 2005-436 du 9 mai 2005,

Décrète :

Article 1

L'article 1er du décret du 21 février 2002 susvisé est modifié ainsi qu'il suit :

I. — Au premier alinéa du I, les mots : « l'article 96 » sont remplacés par les mots : « l'article 98 ».

II. — Au quatrième alinéa du I, les mots : « d'acceptation du décompte général et définitif » sont remplacés par les mots : « de réception du décompte général et définitif par le maître de l'ouvrage ».

III. — Au sixième alinéa du I, les mots : « l'ordonnateur » sont remplacés par les mots : « les services de la personne publique contractante ».

IV. — Au deuxième alinéa du II, le mot : « forfaitaire » est supprimé.

V. — Le troisième alinéa du II est remplacé par les dispositions suivantes : « Lorsque, conformément à l'article 89 ou à l'article 90 du code des marchés publics, la constitution d'une garantie à première demande ou d'une caution personnelle et solidaire est exigée, pour tout ou partie du remboursement d'une avance, le délai global de paiement ne peut courir avant la réception de cette garantie ou de cette caution. »

VI. — Au quatrième alinéa du II, le mot : « facultative » est supprimé et le mot : « éventuellement » est inséré après le mot : « justificatifs ».

VII. — Au III, les mots : « l'article 15 du décret du 4 février 1965 » sont remplacés par les mots : « l'article 33 du décret du 29 décembre 1962 ».

VIII. — Aux IV et V, les mots : « par le décret du 7 mars 2001 susvisé » sont remplacés par les mots : « par l'article 98 du code des marchés publics ».

Article 2

Aux premier et deuxième alinéas du II de l'article 2 du décret du 21 février 2002 susvisé, après les mots : « de l'exemplaire unique » sont ajoutés : « ou du certificat de cessibilité ».

Article 3

Les deuxième et troisième alinéas de l'article 4 du décret du 21 février 2002 susvisé sont remplacés par les dispositions suivantes : « Le délai global de paiement du sous-traitant court dans les conditions fixées par le cinquième alinéa de l'article 116 du code des marchés publics. »

Article 4

L'article 5 du décret du 21 février 2002 susvisé est modifié ainsi qu'il suit :

I. — Au premier alinéa du I, les mots : « par le décret du 7 mars 2001 susvisé » sont remplacés par les mots : « par l'article 98 du code des marchés publics ».

II. — Le II est remplacé par les dispositions suivantes :

« II. — 1° Le taux des intérêts moratoires est référencé dans le marché.

2° Pour les organismes soumis au délai de paiement mentionné au 1° de l'article 98 du code des marchés publics, qu'il soit ou non indiqué dans le marché, le taux des intérêts moratoires est égal au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement principal la plus récente effectuée avant le premier jour de calendrier du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de sept points.

3° Pour les organismes soumis aux délais de paiement mentionnés aux 2° et 3° de l'article 98 du code des marchés publics, qu'il soit ou non indiqué dans le marché, le taux des intérêts moratoires est celui de l'intérêt légal en vigueur à la date à laquelle les intérêts moratoires ont commencé à courir, augmenté de deux points.

Toutefois, s'agissant des marchés formalisés, si le taux des intérêts moratoires n'est pas référencé dans le marché, le taux applicable est égal au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement principal la plus récente effectuée avant le premier jour de calendrier du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de sept points. »

III. — Au VI, les mots : « comptable de l'État » sont remplacés par les mots : « comptable assignataire ».

Article 5

Au deuxième alinéa de l'article 9, les mots : « l'article 15 du décret du 4 février 1965 » sont remplacés par les mots : « l'article 33 du décret du 29 décembre 1962 ».

Article 6

Le présent décret est applicable aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication postérieurement à sa date d'entrée en vigueur.

Article 7

La ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et le ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

**ANNEXE 4 : DÉCRET N° 2008-1550 DU 31 DÉCEMBRE 2008 MODIFIANT LE
DÉCRET N° 2002-232 DU 21 FÉVRIER 2002 RELATIF À LA MISE EN ŒUVRE DU
DÉLAI MAXIMUM DE PAIEMENT DANS LES MARCHÉS PUBLICS**

Le Premier ministre,

Sur le rapport de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et du ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique,

Vu la directive n° 2000 / 35 / CE du Parlement européen et du Conseil en date du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales ;

Vu le code civil, notamment son article 1er ;

Vu le code des marchés publics, notamment son article 98 ;

Vu la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 modifiée relative aux nouvelles régulations économiques, notamment ses articles 54 et 55 ;

Vu le décret n° 62-1587 du 29 décembre 1962 modifié portant règlement général sur la comptabilité publique ;

Vu le décret n° 2002-232 du 21 février 2002 modifié relatif à la mise en œuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics ;

Vu l'avis de la Commission consultative d'évaluation des normes du 4 décembre 2008 ;

Vu l'urgence,

Décrète :

Article 1

Au 2° du II de l'article 5 du décret du 21 février 2002 susvisé, les mots : « au délai de paiement mentionné au 1° de l'article 98 du code des marchés publics » sont remplacés par les mots : « aux délais de paiement mentionnés aux 1° et 2° de l'article 98 du code des marchés publics ».

Article 2

Au 3° du II de l'article 5 du décret du 21 février 2002 susvisé, les mots : « aux délais de paiement mentionnés aux 2° et 3° de l'article 98 du code des marchés publics » sont remplacés par les mots : « au délai de paiement mentionné au 3° de l'article 98 du code des marchés publics ».

Article 3

Au premier alinéa de l'article 7 du décret du 21 février 2002 susvisé, sont ajoutées les dispositions suivantes :

« Concernant les marchés passés par une collectivité territoriale ou un établissement public local autre que ceux ayant un caractère de santé ce délai est porté :

- a) A 13 jours à compter du 1er janvier 2009 ;
- b) A 12 jours à compter du 1er janvier 2010 ;
- c) A 10 jours à compter du 1er juillet 2010.»

Article 4

Le présent décret est applicable aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication postérieurement à sa date d'entrée en vigueur. Toutefois, les dispositions de l'article 3 sont applicables aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication :

- 1° A compter du 1er janvier 2009 et jusqu'au 31 décembre 2009 en ce qui concerne les dispositions du a ;
- 2° A compter du 1er janvier 2010 et jusqu'au 30 juin 2010 en ce qui concerne les dispositions du b ;
- 3° A compter du 1er juillet 2010 en ce qui concerne les dispositions du c.

Article 5

La ministre de l'intérieur, de l'outre-mer et des collectivités territoriales, la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et le ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française et entrera immédiatement en vigueur.

ANNEXE 5 : VERSION CONSOLIDÉE AU 1^{ER} JANVIER 2009
DÉCRET N°2002-232 DU 21 FÉVRIER 2002

Le Premier ministre,

Sur le rapport du ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

Vu la directive n° 2000/35/CE du Parlement européen et du Conseil en date du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales ;

Vu la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques, notamment ses articles 54 et 55 ;

Vu le décret n° 62-1587 du 29 décembre 1962 modifié portant règlement général sur la comptabilité publique ;

Vu le décret n° 65-97 du 4 février 1965 modifié relatif aux modes et aux procédures de règlement des dépenses des organismes publics, et notamment son article 15 ;

Vu le décret n° 2001-210 du 7 mars 2001 modifié portant code des marchés publics, et notamment son article 96 ;

Vu l'avis du comité des finances locales du 30 octobre 2001,

TITRE Ier : MODALITÉS DE CALCUL DU DÉLAI GLOBAL DE PAIEMENT.

Article 1

· Modifié par Décret n°2008-408 du 28 avril 2008 - art. 1

I.-Le point de départ du délai global de paiement prévu aux articles 54 et 55 de la loi du 15 mai 2001 susvisée et à l'article 98 du code des marchés publics est la date de réception de la demande de paiement par les services de la personne publique contractante ou, si le marché le prévoit, par le maître d'œuvre ou tout autre prestataire habilité à cet effet. Le marché indique les conditions administratives et techniques auxquelles sont subordonnés les mandatements et le paiement.

Toutefois :

-le point de départ du délai global de paiement est la date d'exécution des prestations lorsqu'elle est postérieure à la date de réception de la demande de paiement ;

-pour les marchés de travaux, le point de départ du délai global de paiement du solde est la date de réception du décompte général et définitif par le maître de l'ouvrage ;

-pour les marchés industriels ou de prestations intellectuelles du ministère de la défense d'une durée d'exécution supérieure à six mois, le point de départ du délai global de paiement du solde ou des paiements partiels définitifs est la date de la notification de la date d'effet de la décision de réception ou d'admission, si cette date est postérieure à la date de réception de la demande de paiement, arrêtées selon les modalités du marché.

La date de réception de la demande de paiement et la date d'exécution des prestations sont constatées par les services de la personne publique contractante. A défaut, c'est la date de la demande de paiement augmentée de deux jours qui fait foi. En cas de litige, il appartient au titulaire de la commande d'administrer la preuve de cette date.

II.-Lorsque les documents contractuels prévoient l'échelonnement dans le temps de phases successives d'exécution et de paiement, le délai global de paiement afférent à chacune de ces phases ne peut commencer avant la date prévue au marché ou avant la date d'exécution, si celle-ci est postérieure.

En cas de versement d'une avance, le délai global de paiement de celle-ci court à partir de la notification de l'acte qui emporte commencement d'exécution du marché si un tel acte est prévu ou, à défaut, à partir de la date de notification du marché.

Lorsque, conformément à l'article 89 ou à l'article 90 du code des marchés publics, la constitution d'une garantie à première demande ou d'une caution personnelle et solidaire est exigée, pour tout ou partie du remboursement d'une avance, le délai global de paiement ne peut courir avant la réception de cette garantie ou de cette caution.

En cas de versement d'une avance, le délai global de paiement de celle-ci court à partir de la réception par la personne indiquée au marché des justificatifs éventuellement prévus au marché pour le versement de cette avance.

III.-Le délai global de paiement expire à la date du règlement par le comptable au sens de l'article 33 du décret du 29 décembre 1962 susvisé.

IV.-Le délai maximum de paiement d'une indemnité de résiliation est le délai maximum de paiement prévu au marché ou à défaut le délai maximum prévu par l'article 98 du code des marchés publics. Il commence à courir à partir du moment où, la décision de résiliation étant notifiée, le montant de l'indemnisation est arrêté.

V.-Les documents contractuels peuvent prévoir des délais de paiement spécifiques dans la limite du délai global maximum de paiement dans les marchés publics, dans les conditions définies par l'article 98 du code des marchés publics.

Article 2

· Modifié par Décret n°2008-408 du 28 avril 2008 - art. 2

I. - Le délai global de paiement, tel que défini à l'article 1er, ne peut être suspendu qu'une fois par l'ordonnateur, avant l'ordonnancement ou le mandatement. Cette suspension fait l'objet d'une notification au titulaire par tout moyen permettant d'attester une date certaine de réception. Cette notification précise les raisons qui, imputables au titulaire, s'opposent au paiement ainsi que les pièces à fournir ou à compléter. Le délai global de paiement est alors suspendu jusqu'à la remise par le titulaire de la totalité des justifications qui lui ont été réclamées.

A compter de la réception des justifications demandées par la personne publique contractante, un nouveau délai global est ouvert :

il est de 30 jours ou égal au solde restant à courir à la date de la suspension si ce solde est supérieur à 30 jours.

Lorsque l'ordonnateur et le comptable ne relèvent pas de la même personne morale et sont convenus d'un délai de règlement conventionnel dans les conditions prévues à l'article 7, ce nouveau délai global ne peut être inférieur à 15 jours augmentés du délai maximum prévu pour l'intervention du comptable dans le cadre de ce délai de règlement conventionnel.

II. - Dans le cas particulier où notification ou signification d'une cession ou d'un nantissement a été faite au comptable et où celui-ci ne dispose pas de l'exemplaire unique ou du certificat de cessibilité du marché en même temps que de l'ordonnance ou du mandat et des autres pièces justificatives, le comptable suspend le délai global selon les modalités décrites ci-dessus.

Le solde du délai global court à dater de la réception de l'exemplaire unique ou du certificat de cessibilité par le comptable. Il ne peut être inférieur à 7 jours.

Il en va de même s'agissant du nantissement intervenu après le jugement d'ouverture de la procédure collective, qui ne peut être exécuté sans l'accord de l'administrateur judiciaire. Le courrier par lequel le comptable sollicite cet accord suspend le délai global de paiement et indique à l'administrateur le délai dans lequel il doit faire connaître sa réponse.

Le solde du délai global reprend à réception de la réponse de l'administrateur ou, à défaut, à l'expiration du délai prévu dans ce courrier. Ce solde ne peut être inférieur à 7 jours.

La signification au comptable d'une saisie suspend le délai global jusqu'à ce qu'il soit habilité à se dessaisir des fonds. Le solde du délai global ne saurait alors être inférieur à 7 jours.

Article 3

I. - Si l'acheteur public recourt à un maître d'oeuvre ou à tout autre prestataire dont l'intervention conditionne la liquidation et l'ordonnancement ou le mandatement des sommes dues, le délai d'intervention du maître d'oeuvre ou du prestataire fait partie du délai global de paiement.

II. - Le contrat conclu avec un maître d'oeuvre ou tout autre prestataire indique le délai maximum dans lequel celui-ci doit effectuer ses interventions.

Ce délai maximum ne peut excéder 15 jours.

III. - Le maître d'oeuvre ou le prestataire habilité à recevoir les demandes de paiement est tenu de faire figurer dans l'état qu'il transmet à la personne publique contractante en vue du règlement la date de réception ou de remise de la demande de paiement de l'entreprise.

IV. - Le contrat précise les pénalités encourues du fait de l'inobservation de ce délai, les pénalités encourues pour inobservation de l'obligation prévue au III du présent article ainsi que la faculté pour la personne publique contractante d'effectuer ou de faire effectuer, après mise en demeure, les prestations aux frais du défaillant.

TITRE II : DÉLAI GLOBAL DE PAIEMENT DU SOUS-TRAITANT.

Article 4

- Modifié par Décret n°2008-408 du 28 avril 2008 - art. 3

Le délai global de paiement du sous-traitant payé directement par la personne publique est identique à celui prévu au marché pour le paiement du titulaire.

Le délai global de paiement du sous-traitant court dans les conditions fixées par le cinquième alinéa de l'article 116 du code des marchés publics.

TITRE III : INTÉRÊTS MORATOIRES.

Article 5

- Modifié par Décret n°2008-1550 du 31 décembre 2008 - art. 1
- Modifié par Décret n°2008-1550 du 31 décembre 2008 - art. 2

I.-Le défaut de paiement dans les délais prévus par l'article 98 du code des marchés publics fait courir de plein droit, et sans autre formalité, des intérêts moratoires au bénéfice du titulaire ou du sous-traitant payé directement.

Les intérêts moratoires courent à partir du jour suivant l'expiration du délai global jusqu'à la date de mise en paiement du principal incluse.

Les intérêts moratoires appliqués aux acomptes ou au solde sont calculés sur le montant total de l'acompte ou du solde toutes taxes comprises, diminué de la retenue de garantie, et après application des clauses d'actualisation, de révision et de pénalisation.

Les intérêts moratoires ne sont pas assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée.

II.-1° Le taux des intérêts moratoires est référencé dans le marché.

2° Pour les organismes soumis aux délais de paiement mentionnés aux 1° et 2° de l'article 98 du code des marchés publics, qu'il soit ou non indiqué dans le marché, le taux des intérêts moratoires est égal au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement principal la plus récente effectuée avant le premier jour de calendrier du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de sept points.

3° Pour les organismes soumis au délai de paiement mentionné au 3° de l'article 98 du code des marchés publics, qu'il soit ou non indiqué dans le marché, le taux des intérêts moratoires est celui de l'intérêt légal en vigueur à la date à laquelle les intérêts moratoires ont commencé à courir, augmenté de deux points.

Toutefois, s'agissant des marchés formalisés, si le taux des intérêts moratoires n'est pas référencé dans le marché, le taux applicable est égal au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliquée par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement principal la plus récente effectuée avant le premier jour de calendrier du semestre de l'année civile au cours duquel les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de sept points.

III.-Le défaut d'ordonnancement ou de mandatement de tout ou partie des intérêts moratoires dans un délai de 30 jours à compter du jour suivant la date de mise en paiement du principal entraîne le versement d'intérêts moratoires complémentaires.

Le taux applicable à ces intérêts moratoires complémentaires est le taux des intérêts moratoires d'origine, majoré de deux points. Ces intérêts moratoires sont calculés sur le montant des intérêts moratoires d'origine et ne sont pas assujettis à la taxe sur la valeur ajoutée.

Ces intérêts moratoires complémentaires s'appliquent à compter du jour suivant la date de paiement du principal jusqu'à la date d'ordonnancement ou de mandatement de l'ensemble des intérêts moratoires.

IV.-Le mandatement effectué en l'absence de fonds disponibles équivaut au défaut de mandatement. Dans ce cas, est considérée comme date de mandatement la date de réception par le comptable assignataire de l'ordre écrit de versement lorsque la collectivité territoriale ou l'établissement public local contractant dispose des fonds pour procéder au règlement effectif des prestations en cause ou la date à laquelle cette condition est remplie si elle est postérieure à la date de réception de l'ordre écrit de versement.

V.-En cas de désaccord sur le montant d'un acompte ou du solde, l'ordonnancement ou le mandatement est effectué sur la base provisoire des sommes admises par la personne publique contractante. Lorsque les sommes ainsi payées sont inférieures à celles qui sont finalement dues au titulaire, celui-ci a droit à des intérêts moratoires calculés sur la différence.

VI.-Lorsque le dépassement du délai n'est pas imputable à la personne publique contractante, ou à l'un de ses prestataires, ou au comptable assignataire au sens de l'article 67 du décret du 29 décembre 1962 susvisé, aucun intérêt moratoire n'est exigible.

VII.-Les intérêts moratoires d'un montant inférieur à 5 € ne sont pas ordonnancés ou mandatés.

Article 6

Lorsque les collectivités territoriales et les établissements publics locaux dotés d'un comptable de l'État ont versé des intérêts moratoires imputables, en tout ou partie, à ce comptable, l'action récursoire prévue par l'article 55 de la loi du 15 mai 2001 susvisée est exercée auprès du trésorier-payer général, qui doit procéder au règlement des sommes en cause dans les deux mois qui suivent la demande de règlement présentée par l'ordonnateur ou, en cas de conflit sur le partage de responsabilité entre l'ordonnateur et le comptable, dans les deux mois qui suivent le règlement de ce litige, le cas échéant en application de la procédure prévue à l'article 10.

TITRE IV : MODALITÉS D'INTERVENTION DU COMPTABLE PUBLIC

Article 7

- Modifié par Décret n°2008-1550 du 31 décembre 2008 - art. 3

Lorsque l'ordonnateur et le comptable public ne relèvent pas de la même personne morale, le comptable public dispose, afin d'exercer les missions réglementaires qui lui incombent, d'un délai maximum de 15 jours. Concernant les marchés passés par une collectivité territoriale ou un établissement public local autre que ceux ayant un caractère de santé ce délai est porté :

- a) A 13 jours à compter du 1er janvier 2009
- b) A 12 jours à compter du 1er janvier 2010 ;
- c) A 10 jours à compter du 1er juillet 2010.

Toutefois, si l'ordonnateur et le comptable public ont précisé les modalités de leur coopération dans le cadre d'un délai de règlement conventionnel, sur la base d'un modèle fixé par arrêté du ministre chargé du budget, c'est le délai maximum d'intervention prévu pour le comptable public dans le cadre de cette convention qui s'applique, à l'exclusion des délais visés à l'alinéa précédent, dès lors que l'ordonnateur a tenu les engagements qu'il a pris dans ladite convention pour permettre au comptable public de respecter ce délai.

NOTA:

Décret n° 2008-1550 du 31 décembre 2008 article 4 : Le présent décret est applicable aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication postérieurement à sa date d'entrée en vigueur. Toutefois, les dispositions de l'article 3 sont applicables aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication :

- 1° A compter du 1er janvier 2009 et jusqu'au 31 décembre 2009 en ce qui concerne les dispositions du a ;
- 2° A compter du 1er janvier 2010 et jusqu'au 30 juin 2010 en ce qui concerne les dispositions du b ;
- 3° A compter du 1er juillet 2010 en ce qui concerne les dispositions du c.

Article 8

- Modifié par Décret n°2005-436 du 9 mai 2005 - art. 19 (V) JORF 10 mai 2005

I.-Le point de départ du délai d'intervention du comptable public, tel que mentionné à l'article 7, est la date de réception par celui-ci du mandat et des pièces justificatives.

La date de réception du mandat et des pièces justificatives est constatée par le comptable public. En cas de litige relatif à cette date, il appartient à l'ordonnateur d'en fournir la preuve.

A défaut de date constatée par le comptable public, la date du mandat augmentée de deux jours fait foi.

II.-Toute suspension de paiement effectuée par le comptable public conformément au décret du 29 décembre 1962 susvisé suspend le délai du comptable.

Ce délai est également suspendu pour défaut de visa du membre du corps du contrôle général

économique et financier si ce visa est obligatoire ou lorsque le comptable ne peut pas payer pour manque de fonds disponibles. Le solde de ce délai reprend à dater de la réception de la régularisation par le comptable. Il ne peut, en aucun cas, être inférieur à 7 jours.

Article 9

- Modifié par Décret n°2008-408 du 28 avril 2008 - art. 5

L'ordonnateur indique au comptable public, sur l'ordonnance, le mandat ou sur tout autre support en tenant lieu, le délai global de paiement sur lequel il est engagé, sa date de départ ainsi que la date de son expiration.

Le comptable public indique à l'ordonnateur la date à laquelle il a procédé au règlement dans les conditions prévues par l'article 33 du décret du 29 décembre 1962 susvisé.

Dans l'hypothèse où le comptable public aurait, dans les conditions prévues au II de l'article 2 du présent décret, suspendu le délai global de paiement, il informe l'ordonnateur du point de départ et de la fin de cette suspension lorsqu'il indique la date à laquelle il a procédé au règlement.

Pour chaque paiement faisant l'objet d'un dépassement du délai global de paiement, l'ordonnateur constate ce dépassement, liquide, ordonnance ou mandate les intérêts moratoires. Il transmet au comptable public un état liquidatif détaillé de ces intérêts à l'appui de l'ordonnance ou du mandat et, selon le cas, il informe le titulaire ou le sous-traitant payé directement du dépassement du délai de paiement.

Article 10

Lorsque l'ordonnateur et le comptable public ne relèvent pas de la même personne morale, en cas de désaccord entre l'ordonnateur et le comptable public local sur l'origine du retard et sa répartition, l'un ou l'autre peut demander au représentant de l'État d'organiser une réunion en vue d'une conciliation. Chacun y participe ou s'y fait représenter et peut se faire accompagner de l'expert de son choix.

TITRE V : ENTRÉE EN VIGUEUR

Article 11

Le présent décret est applicable aux marchés dont la procédure de consultation est engagée ou l'avis d'appel public à la concurrence est envoyé à la publication postérieurement au 1^{er} mars 2002. Il entre en vigueur à compter du 1^{er} mars 2002 pour les marchés sans formalités préalables passés après cette date.

Pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées, la date d'entrée en vigueur mentionnée à l'alinéa précédent est le 1^{er} juillet 2002.

Article 12

Art. 12 Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie, la ministre de l'emploi et de la solidarité, le ministre de l'intérieur, le ministre de la défense et la secrétaire d'État au budget sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

**ANNEXE 6 : DÉCRET N° 2008-407 DU 28 AVRIL 2008 MODIFIANT L'ARTICLE 98
DU CODE DES MARCHÉS PUBLICS**

Le Premier ministre,

Sur le rapport de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi,

Vu le code des marchés publics, notamment son article 98 ;

Vu la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 modifiée relative aux nouvelles régulations économiques, notamment ses articles 54 et 55 ;

Le Conseil d'État (section des finances) entendu,

Décrète :

Article 1

Le premier alinéa de l'article 98 du code des marchés publics est remplacé par les dispositions suivantes :

« Le délai global de paiement d'un marché public ne peut excéder :

1° 30 jours pour l'État et ses établissements publics autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial et autres que ceux mentionnés au 3° ;

2° 45 jours pour les collectivités territoriales et les établissements publics locaux autres que ceux mentionnés au 3° ;

3° 50 jours pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées. »

Article 2

Les dispositions de l'article 1er sont applicables aux marchés notifiés postérieurement à la publication du présent décret.

Article 3

La ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi et le ministre du budget, des comptes publics et de la fonction publique sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

ANNEXE 7 : DÉCRET N° 2009-527 DU 12 MAI 2009 INSTITUANT LE FONDS DE SÉCURISATION DU CRÉDIT INTERENTREPRISES

portant modalités d'application de l'article 21 de la loi n° 2009-431 du 20 avril 2009 de finances rectificative pour 2009

Le Premier ministre,

Sur le rapport de la ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi,

Vu la loi n° 2009-431 du 20 avril 2009 de finances rectificative pour 2009, notamment son article 21 ;

Vu le décret n° 2009-246 du 3 mars 2009 portant modalités d'application de l'article 125 de la loi n° 2008-1443 du 30 décembre 2008 de finances rectificative pour 2008 en vue de définir les modalités d'octroi de la garantie de l'État aux opérations de réassurance de certains risques d'assurance-crédit, effectuées par la Caisse centrale de réassurance ;

Vu l'avis du comité consultatif de la législation et de la réglementation financières en date du 12 mai 2009,

Décrète :

Article 1

Le Fonds de sécurisation du crédit interentreprises a pour mission de couvrir, dans le cadre de conventions conclues avec des entreprises d'assurance, les garanties que ces dernières, le cas échéant par le biais de leurs filiales, délivrent à un fournisseur contre le risque de non-paiement de ses encours de crédit client, lorsque :

- le fournisseur garanti a reçu une notification de cessation de garantie sur un client donné ;
- le fournisseur garanti ou sollicitant une garantie a reçu une notification de refus de garantie sur un client donné.

Article 2

Le fonds ne couvre un risque donné que pour autant que la probabilité de défaut à un an associée, telle qu'évaluée par l'assureur-crédit à la date de souscription de la garantie, se situe dans une fourchette de 2 à 6 %.

Article 3

Les modalités de souscription et de mise en œuvre de ces garanties, notamment de distribution, d'émission, de fonctionnement et de tarification, sont précisées par des conventions conclues entre le fonds et les assureurs-crédit participant au dispositif.

Ces conventions sont conclues pour la période du 1er mai au 31 décembre 2009.

Article 4

Les ressources du Fonds de sécurisation du crédit interentreprises sont constituées :

- 1° De dotations ou d'avances reçues de l'État ;
- 2° Du montant des primes et des récupérations après sinistre reversées par les assureurs-crédit signataires des conventions mentionnées à l'article 3 ;
- 3° Des produits nets des fonds placés ;

4° De toute autre ressource éventuelle.

Article 5

Les ressources du Fonds de sécurisation du crédit interentreprises sont destinées à couvrir :

- 1° Les indemnisations versées au titre des garanties d'assurance-crédit délivrées par les assureurs-crédit signataires des conventions mentionnées à l'article 3 ;
- 2° Les frais exposés par la Caisse centrale de réassurance pour la gestion du fonds ;
- 3° Les frais bancaires et financiers ;
- 4° Le cas échéant, le remboursement des avances consenties par l'État.

Article 6

La gestion comptable et financière du Fonds de sécurisation du crédit interentreprises est assurée par la Caisse centrale de réassurance selon les règles qui sont applicables à cette dernière, sous réserve des dispositions du présent décret.

Cette gestion fait l'objet d'une comptabilité distincte de celle des autres opérations pratiquées par la caisse.

Le président du conseil d'administration de la Caisse centrale de réassurance arrête les comptes du fonds pour l'exercice 2009, après consultation du conseil de gestion mentionné à l'article 9, selon les modalités prévues à l'article 10.

Article 7

Les avoirs disponibles du fonds sont placés par la Caisse centrale de réassurance en actifs mentionnés aux 1° à 3° de l'article R. 332-2 du code des assurances.

Article 8

Le contrôle des opérations effectuées par la Caisse centrale de réassurance pour le compte du fonds est exercé par les commissaires aux comptes de la Caisse centrale de réassurance.

Article 9

Il est institué un conseil de gestion du Fonds de sécurisation du crédit interentreprises. Ce conseil est présidé par le président du conseil d'administration de la Caisse centrale de réassurance ou son représentant.

Il comprend en outre les représentants des ministres chargés respectivement des assurances et du budget au conseil d'administration de la caisse.

Le secrétariat du conseil est assuré par la Caisse centrale de réassurance.

Article 10

Le conseil de gestion du fonds est réuni chaque trimestre sur convocation de son président. Il peut également être réuni à tout moment à l'initiative de son président ou sur demande de l'un des ministres chargés des assurances ou du budget.

Il peut auditionner tout représentant de l'un des assureurs-crédit signataires des conventions mentionnées à l'article 3.

Il analyse l'exposition du fonds, la sinistralité enregistrée et sa situation comptable. Il vérifie le respect par les assureurs-crédit signataires des conventions susmentionnées, et des critères définis à l'article 2.

Dans le respect des critères fixés par le présent décret, il précise et peut, le cas échéant, réorienter la politique de souscription du fonds.

Article 11

Le président du conseil d'administration de la Caisse centrale de réassurance transmet au conseil de gestion avant le 1er mars 2010 un projet de comptes prévisionnels 2009 du fonds ainsi qu'un rapport sur sa gestion, retraçant les opérations effectuées, ainsi que le montant et la structure des engagements encore à couvrir.

Article 12

Les créances nettes sur le Fonds de sécurisation du crédit interentreprises sont admises en représentation des engagements réglementés des entreprises d'assurance signataires des conventions mentionnées à l'article 3.

Article 13

I.- A modifié les dispositions suivantes :

- Décret n°2009-246 du 3 mars 2009
- Art. 1

II.- A modifié les dispositions suivantes :

- Décret n°2009-246 du 3 mars 2009
- Art. 2

Art. 3

IV.- A modifié les dispositions suivantes :

- Décret n°2009-246 du 3 mars 2009
- Art. 5

V.- A modifié les dispositions suivantes :

- Décret n°2009-246 du 3 mars 2009
- Art. 6

Article 14

La ministre de l'économie, de l'industrie et de l'emploi est chargée de l'exécution du présent décret, qui sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 12 mai 2009.

François Fillon

Par le Premier ministre :

La ministre de l'économie,
de l'industrie et de l'emploi,
Christine Lagarde

ANNEXE 8 : POSITION DE LA CGPME SUR LA PROPOSITION DE DIRECTIVE CONCERNANT LA LUTTE CONTRE LE RETARD DE PAIEMENT DANS LES TRANSACTIONS COMMERCIALES

La directive 2000/35/CE a été adoptée pour lutter contre le retard de paiement dans les transactions commerciales entre entreprises ou entre entreprises et pouvoirs publics.

Cependant, malgré l'entrée en vigueur de cette législation européenne, les retards de paiement demeurent un problème général dans l'Union Européenne (UE).

Une refonte de la directive a donc été proposée, le 8 avril dernier, par la Commission européenne.

Cette évolution de la directive concernant la lutte contre le retard de paiement était non seulement l'une des quatre propositions législatives contenues dans le Small Business Act de juin 2008, mais également l'une des demandes clé des PME européennes.

En effet, les retards de paiements pèsent négativement sur la trésorerie fragile des petites entreprises et portent, de ce fait, atteinte à leur compétitivité.

Cela constitue donc un réel obstacle au bon fonctionnement du marché intérieur.

Les principales dispositions de la directive ont été maintenues dans la proposition mais y ont été ajoutés des outils supplémentaires en vue de réduire la fréquence des retards de paiement dans les transactions commerciales, raccourcir les délais de paiement accordés aux administrations publiques et renforcer considérablement les mesures encourageant ces dernières à régler leurs fournisseurs dans les délais.

Les mesures phares sont les suivantes :

- L'exigibilité sans rappel des intérêts de retard et du dédommagement forfaitaire prévu pour les frais de recouvrement;
- Un dédommagement raisonnable pour les frais de recouvrement encourus ;
- la fixation du délai de paiement à 30 jours pour les pouvoirs publics à défaut de quoi, en sus des intérêts de retard et des frais de recouvrement, un dédommagement forfaitaire sera dû, dès le premier jour de retard, correspondant à 5 % du montant de la facture ;
- Tous les montants des intérêts, même de faible valeur, pourront être facturés.

Position de la CGPME

Les dispositions de la proposition de directive étant plus souples que les nouvelles règles françaises en la matière, la Confédération accueille plutôt favorablement les modifications envisagées notamment celles concernant les marchés publics.

Les marchés publics sont un levier prépondérant pour soutenir la croissance et la compétitivité des entreprises, à plus forte raison dans un contexte de récession économique avérée en 2009.

Les contraintes de financement étant plus importantes pour les entreprises que pour les pouvoirs publics, il appartient à ces derniers de donner le bon exemple afin d'améliorer l'environnement et la situation de trésorerie des entreprises européennes avec lesquelles ils contractent.

La CGPME a, cependant, plusieurs remarques à formuler :

Champ d'application de la directive et définition des « pouvoirs publics »

La définition des « pouvoirs publics » retenue dans la proposition de directive est beaucoup plus large que celle de la législation française qui exclut les établissements publics de santé et les établissements des services de santé des armées.

Ces derniers bénéficiant d'un délai de paiement plus long (50 jours), la transposition de la directive risque de poser quelques difficultés et d'impacter fortement le budget de l'État français dans ce contexte de crise.

L'indemnisation des frais de recouvrement

A l'article 4 de la proposition de directive concernant l'indemnisation pour les frais de recouvrement, il est fait état de deux sortes de dédommagement : un dédommagement forfaitaire exigible sans rappel dès que des intérêts pour retard de paiement sont dus et un dédommagement raisonnable pour ces mêmes frais qui peuvent être réclamés par le créancier. Ces dispositions ne sont pas suffisamment précises et nécessitent que la nature des frais remboursables soient clairement définis afin de pouvoir distinguer avec pertinence les frais donnant lieu à un dédommagement forfaitaire et ceux permettant un dédommagement raisonnable.

A cet effet, la CGPME souhaite attirer l'attention sur le fait que les États membres n'ont pas la même interprétation quand à la notion de « frais de recouvrement ». La Confédération rappelle que la CJCE est elle-même intervenue pour confirmer que la loi espagnole qui excluait les frais d'avocat des frais de recouvrement n'était pas contraire à la directive (C-235/03 du 10.03.05 et C-302/05).

Il est donc nécessaire d'être très précis et d'adopter une définition commune qui s'imposera à tous les États membres.

Concernant l'exigibilité sans rappel nécessaire

Concernant l'exigibilité sans rappel nécessaire des intérêts de retard et du dédommagement forfaitaire pour l'indemnisation des frais de remboursement, la CGPME s'interroge sur l'effectivité de cette mesure si elle n'est pas accompagnée de contrôles adéquats.

Le rapport de force existant dans les relations commerciales ne permettra pas aux entreprises et notamment les petites et moyennes entreprises, de réclamer leur dû. Dans la pratique, il est donc à craindre que les outils supplémentaires inclus dans la proposition révisée restent sans effet.

En droit français, les intérêts de retard sont également exigibles sans rappel. Il existe cependant deux types de contrôles :

- le non-respect des dispositions législatives en matière de délais de paiement interentreprises peut donner lieu à des sanctions civiles ou pénales. La Direction Générale de la Concurrence, Consommation et Répression des Fraudes (DGCCRF) veille à la bonne application des textes applicables en la matière par le biais de contrôles au sein même des entreprises,
- Un dispositif d'accompagnement de la réforme des délais de paiement française a été mis en place par le législateur et permet également le contrôle du respect de la législation. Il est prévu que les sociétés ayant un commissaire aux comptes publient des informations sur les délais de paiement qu'elles pratiquent. Ces informations font l'objet d'un rapport. Si le commissaire aux comptes démontre dans ce document des manquements significatifs et répétés aux dispositions législatives relatives aux délais de paiement, il doit adresser son rapport au ministre de l'économie qui prendra toutes les mesures nécessaires pour sanctionner les pratiques dénoncées.

Les entreprises françaises sont donc contraintes de réclamer leur acquis au risque de se voir elles-mêmes sanctionnées.

Les circonstances particulières dérogeant au délai de paiement de 30 jours

Le projet, dans son article 5, accorde aux pouvoirs publics la possibilité de déroger conventionnellement au délai maximal de 30 jours en justifiant de circonstances particulières.

Or, ces « circonstances particulières » ne sont à aucun moment défini dans la proposition de directive. Cette imprécision est source d'insécurité juridique et ouvre la porte à de nombreux excès.

Aussi, la CGPME demande que la nature de ces circonstances soient précisées afin qu'elles soient strictement définies.

Par ailleurs, dans l'hypothèse où ces « circonstances particulières » seraient invoquées, la Confédération souhaite également que le délai maximum de paiement soit plafonné et ne puisse dépasser 60 jours.

Autres propositions de la CGPME

Afin de réduire les retards de paiement de l'administration, la CGPME propose également :

- **de mettre en place le paiement dématérialisé des marchés publics**

A ce titre, la CGPME estime que la mise en place du paiement dématérialisé des marchés publics, de l'élaboration de la facture à l'ordre de virement bancaire, facilitera la procédure et réduira encore davantage les délais de paiement, quel que soit le lieu du paiement et la prestation à régler.

La dématérialisation de la facture du titulaire, transmise par voie électronique au service concerné du maître d'ouvrage, permettrait d'accélérer le traitement de la demande en interne, notamment par une rationalisation des services de l'administration.

De plus, la dématérialisation des marchés publics étant une obligation communautaire qui prendra tout son sens dès 2010, il est souhaitable que toutes les étapes de la passation d'un marché, de la publicité au paiement du contrat, soient mises en place.

- **d'adapter le système des avances français au niveau européen**

Dans cet esprit, le Parlement européen, dans le cadre de son rapport d'initiative sur le "Small Business Act pour l'Europe", voté le 10 mars 2009, estimait que les États membres devraient "exiger l'obligation du paiement (...) d'avances pour tous les contrats publics".

En France, une avance est obligatoirement accordée au titulaire d'un marché lorsque le montant initial du marché ou de la tranche affermie est supérieur à 50 000 € HT et dans la mesure où le délai d'exécution est supérieur à deux mois. La CGPME propose d'instaurer un système similaire au niveau européen prévoyant le versement obligatoire des avances à tous les marchés supérieurs à 20 000 €. Elle suggère par ailleurs que le montant de cette avance soit porté à 20 % du montant du marché initial, quelle que soit la durée du marché.

ANNEXE 9 : FAQS DE LA DGCCRF



Les délais de paiement

A quel délai sont réglées les factures récapitulatives et les factures relevé ?

La facture récapitulative constitue une exception à la règle de facturation immédiate. C'est un document établi en fin de période dans certains secteurs d'activité contraints de procéder à des livraisons fréquentes et qui établissent un nombre important de factures. Ce dispositif constitue une tolérance aux règles relatives à la facturation.

La facture relevé n'est pas une exception à la règle de facturation immédiate (puisque la facture relevé s'ajoute aux factures établies en bonne et due forme) mais un aménagement permettant de ne procéder qu'à une seule opération de règlement sur une période donnée.

Ces dispositifs perdurent mais ne peuvent pas permettre de déroger aux délais de paiement légaux. Ainsi, un fournisseur qui vend un produit chaque jour, du 1er au 15 janvier, émettra une facture récapitulative ou une facture relevé le 15 : dans les deux cas, le point de départ du paiement sera le 1er, et la vente du 15 sera donc payée plus rapidement.

Les sociétés de vente en ligne peuvent-elles bénéficier des accords dérogatoires sur les délais de paiement ?

En cas d'extension par décret, de l'accord concerné, le délai dérogatoire s'applique à toutes les entreprises remplissant les deux conditions cumulatives suivantes :

- les entreprises ont une activité qui relève du champ d'application de l'accord ;
- les entreprises ont une activité qui relève des organisations professionnelles signataires de l'accord.

Aussi, sauf exclusion explicite de la distribution en ligne du champ d'application de l'accord, ou des activités relevant des organisations signataires, les sociétés de vente en ligne peuvent bénéficier du délai dérogatoire prévu par ledit accord.

Le nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous les secteurs économiques ?

Oui, le nouveau plafond s'applique à tout producteur, commerçant, industriel ou artisan, à l'exclusion des non professionnels.

Toutefois, certains secteurs demeurent soumis à des délais spécifiques : 30 jours pour le transport de marchandises et 20 ou 30 jours selon les produits alimentaires périssables. Les délais de 75 jours pour certaines boissons alcooliques ont été ramenés à 60 jours ou 45 jours fin de mois.

Quel est le point de départ de la computation du délai ?

Il s'agit de la date d'émission de la facture dans la généralité des cas.

En revanche, le point de départ est la date de réception des marchandises pour les départements d'outre-mer et les collectivités d'outre-mer de Mayotte, de Saint-Pierre et Miquelon, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy.

Toutefois, le point de départ peut être la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services si des accords entre les organisations professionnelles concernées le prévoient. Ce choix de point de départ ne doit néanmoins pas conduire à un délai final supérieur à 60 jours calendaires ou 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture.

Ce nouveau plafond légal s'applique-t-il à tous produits ou services ?

Oui, la loi n'opère pas de distinction.

De qui dépend le choix entre 60 jours calendaires et 45 jours fin de mois ?

C'est un choix qui relève de la liberté contractuelle des opérateurs. Pour les opérateurs soumis à l'établissement d'une convention unique, celle-ci devra mentionner ce choix.

Comment comprendre le mode de computation des 45 jours fin de mois ?

Une pratique consiste à comptabiliser les 45 jours à compter de la date d'émission de la facture, la limite de paiement intervenant à la fin du mois civil au cours duquel expirent ces 45 jours.

Toutefois il est également envisageable de comptabiliser les délais d'une autre façon, consistant à ajouter 45 jours à la fin du mois d'émission de la facture.

S'agissant des dérogations à la loi, à quoi la date du 1^{er} mars correspond-elle exactement : la date de conclusion de l'accord, du visa du Conseil de la concurrence, de la parution du décret ?

La date du 1^{er} mars est celle de la conclusion de l'accord.

Les professionnels qui sont en train de négocier un accord dérogatoire pourront-ils être sanctionnés au 1^{er} janvier 2009 ?

Les accords conclus avant le 1^{er} mars 2009 ne donneront pas lieu à contrôle avant la décision d'homologuer ou pas.

Qui va examiner les projets d'accords au regard des critères définis dans la loi ?

C'est l'administration qui va effectuer cet examen et si les conditions prévues par la loi sont remplies, un projet de décret validant l'accord sera transmis au Conseil de la concurrence pour avis. Il examinera le bilan concurrentiel de l'accord et ses éventuels effets anticoncurrentiels. Enfin, le Ministre prendra sa décision.

Une entreprise peut-elle se voir imposer par son débiteur un accord dérogatoire, sans l'avoir souhaité ?

Une entreprise ne peut pas se voir imposer par son débiteur un accord dérogatoire si elle ne le souhaite pas. En effet, l'objet d'un accord dérogatoire est d'autoriser le créancier à accorder à ses débiteurs des délais plus longs que les délais LME ; en revanche, le débiteur ne peut se prévaloir de l'accord dérogatoire pour opposer le délai maximum à son créancier.

Un contrat conclu par exemple pour 3 ans avant le 1^{er} janvier 2009 échappera-t-il au nouveau plafond légal durant tout le temps de son exécution ? quid d'un contrat annuel tacitement reconductible ?

Pour les relations entre un fournisseur et un distributeur, la question ne se pose pas dès lors que la convention unique est obligatoirement annuelle.

Pour les autres cas, il convient de distinguer entre une clause d'indexation contenue dans le contrat et qui fait varier le prix automatiquement et une clause de révision de prix qui implique un nouvel accord de volonté entre les parties. La première correspond effectivement à un contrat pluriannuel, tandis que la seconde est en réalité une succession de contrats annuels même s'il existe une convention cadre.

Enfin, la loi nouvelle s'applique également aux contrats tacitement renouvelés, ceux-ci étant considérés de jurisprudence constante comme de nouveaux contrats.

Les débiteurs peuvent-ils exiger de leurs créanciers une « compensation » du fait de la réduction des délais de paiement ?

Au sens strict, une obligation légale d'ordre public n'a pas à donner mécaniquement lieu à une compensation au premier euro. La situation des délais de paiement a toutefois toujours été prise en compte dans les négociations commerciales. Elle le sera également à l'avenir.

Le dépassement des nouveaux plafonds introduits par la Loi de modernisation de l'économie fait-il l'objet d'une sanction pénale ?

Non, le dépassement des nouveaux plafonds fait l'objet d'une sanction civile, prévue à l'article L. 442-6 du code de commerce.

En revanche, l'article L. 441-6 du code de commerce prévoit encore une sanction pénale pour un certain nombre de cas particuliers : le respect du délai supplétif (lorsque les parties n'ont pas convenu d'un délai), le délai relatif au secteur du transport et les mentions obligatoires dans les conditions de règlement. En effet, les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date.

Quelle utilisation fera-t-on des rapports des commissaires aux comptes ?

Ils concourront à l'élaboration des programmes d'enquête de la DGCCRF, selon les modalités précisées par le décret n° 2008-1492 du 30 décembre 2008 pris pour l'application de l'article L. 441-6-1 du code de commerce.

Les nouvelles dispositions relatives aux délais de paiement s'imposent-elles aux contrats internationaux ?

La jurisprudence a reconnu le caractère d'ordre public à l'article L 442-6 du code de commerce qui prévoit la sanction civile du dépassement des délais légaux de paiement. La DGCCRF, qui intervient au nom de l'ordre public économique, veillera à ce que des créanciers français ne se voient pas imposer des délais de paiement anormalement longs par leurs débiteurs, en particulier ceux qui utiliseraient des centrales de paiement à l'étranger dans le seul but d'échapper aux dispositions nationales. En outre, la DGCCRF veillera à ce que les débiteurs établis en France règlent leurs créanciers résidant à l'étranger sans entraîner de distorsions de concurrence vis-à-vis d'opérateurs résidant en France.

Actualisé en septembre 2009

ANNEXE 10 : LES DÉLAIS DE PAIEMENT EN ASIE

L'OBSERVATOIRE OPPA – ESSEC

1 Le contexte

Les marchés financiers

En 2008, 1 087 entreprises étaient cotées à Hong Kong sur le compartiment principal du Hong Kong Stock Exchange (HKEx) avec une capitalisation boursière totale de 1 329 milliards US\$. Seules 10 d'entre elles réalisaient la majorité de leur chiffre d'affaires en dehors de Hong Kong ou de la Chine. A Singapour, les entreprises cotées étaient au nombre de 762 au 30 juin 2008 avec une capitalisation boursière totale de 321 milliards US\$. Les entreprises étrangères (en majorité de la Chine, des autres pays de l'Asie du Sud Est et de l'Inde) représentent plus de 39 % de ces firmes

Tableau 14 : Sociétés cotées – Hong Kong et Singapour

	Hong Kong			Singapour		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Nb. de sociétés cotées	975	1 048	1 087	691	722	762
Domestiques	967	1 039	1 077	464	467	464
étrangères	8	9	10	227	255	298
Capitalisation boursière totale ¹	1 717	2 662	1 329	452	531	321

¹ en milliards d'US\$

Source: HKEX Fact Book 2008, Annual report SGX 2008

Le contexte légal

Les entreprises à Singapour et à Hong Kong accordent en général des délais de paiement lors de la vente de marchandises ou la réalisation d'un service. Toutefois, ces délais ne sont pas encadrés par une loi spécifique et les clients doivent s'acquitter du paiement de leurs factures selon les conditions stipulées dans le contrat de vente.

Dans la pratique, afin de garantir le paiement de leurs marchandises, les entreprises en Chine et à Hong Kong ont souvent recours à la clause "Romalpa" ou clause de réserve de propriété. Cette clause retarde le transfert de propriété de la marchandise jusqu'au paiement intégral du prix. A Singapour, en revanche, cette clause est rarement insérée dans les contrats de vente.

Les systèmes judiciaires à Hong Kong et Singapour sont également très efficaces en cas de défauts de paiement sur créances non garanties. Les fournisseurs ont à leur disposition un certain nombre d'actions légales afin d'obliger leurs clients à régler leurs dettes. A Hong Kong ces actions peuvent prendre des formes extrêmes car elles peuvent conduire à l'arrestation du dirigeant de la société poursuivie.

Enfin, en cas de faillite et de liquidation de l'entreprise, les actifs sont distribués aux créanciers et après paiement des créanciers, aux actionnaires selon les règles établies par le "Companies Act" à Singapour et le "Companies Ordinance" à Hong Kong.

Les normes comptables

Les normes comptables applicables aux sociétés cotées à Singapour (SFRS) et à Hong Kong (HKAS) sont similaires aux normes comptables internationales (IFRS³⁵). En particulier, les créances clients sont enregistrées en actifs financiers à leur juste valeur (prix de transaction). De plus, s'il est probable que l'entreprise ne pourra pas recouvrer ses créances selon l'échéancier contractuel, celle-ci est tenue d'enregistrer une provision pour dépréciation (SFRS 39 et HKAS 39). Des indicateurs de dépréciation peuvent être : difficultés financières de la contrepartie, rupture de contrat, forte probabilité de faillite, historique d'impayés, etc. Par ailleurs, le chiffre d'affaires est enregistré net de la taxe sur la valeur ajoutée (SFRS 18 et HKAS 18).

2 Présentation et analyse des résultats

L'ESSEC OPPA a analysé les délais de paiement des entreprises non financières cotées à Singapour et à Hong Kong. L'échantillon exclut l'ensemble des sociétés financières ainsi que les sociétés avec des rapports annuels manquants ou ne publient pas de détails sur leurs créances. Après application de ces critères, la taille de l'échantillon en 2008 est de 838 entreprises à Hong Kong et 606 à Singapour.

Les données comptables ont été collectées à l'aide des rapports annuels des sociétés ainsi que de la base de données financières Datastream³⁶.

Tableau 15 : Principaux postes comptables analysés

en MUS\$		Hong Kong			Singapour		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008
Créances clients	Moyenne	40 310	48 489	51 011	38 795	43 428	41 404
	médiane	10 368	10 793	11 406	10 931	12 018	11 477
Créances fournisseurs	Moyenne	52 327	62 999	75 788	35 279	41 051	42 660
	médiane	6 947	7 876	9 074	6 643	7 458	6 952
Chiffre d'Affaires	Moyenne	404 049	483 408	592 944	333 605	376 991	440 974
	médiane	79 928	97 430	106 457	63 044	70 292	74 375
Coût des ventes	Moyenne	299 103	349 881	408 166	255 353	298 313	348 606
	médiane	50 414	60 108	70 512	45 022	47 044	50 549

Source: Rapports annuels, Datastream

Les délais de paiement à Hong Kong

Les délais dans l'ensemble de l'économie : à Hong Kong, les délais clients ont diminué de 9 jours entre 2006 et 2008 pour atteindre en moyenne à 56 jours de C.A.. Cette baisse a conduit à un encaissement plus rapide des créances d'un montant total de

³⁵ SFRS : Singapore Financial Reporting Standards - HKAS : Hong Kong Accounting Standards - IFRS : International Financial Reporting Standards.

³⁶ Les délais de paiement ont été mesurés à l'aide des ratios suivants :
Le ratio délais clients rapporte les créances clients nettes de provisions pour créances douteuses au chiffre d'affaires multiplié par 360.
Le ratio délais fournisseurs rapporte les dettes fournisseurs aux coûts des ventes multiplié par 360.
Le solde commercial correspond à la différence entre le ratio délais clients et le ratio délais fournisseurs diminuée du ratio coûts des ventes/chiffre d'affaires.
Les avances et acomptes versés aux fournisseurs ou reçus des clients ne sont pas inclus. Ces ratios fournissent des indicateurs des délais de paiement apparents en fin d'exercice.

7 046 milliards US\$ en 2008 par rapport à 2006³⁷. Du côté des fournisseurs, les délais s'élèvent à 61 jours d'achats en 2008 et la baisse, inférieure à 2 jours, est bien moindre que pour les délais clients. Le bénéfice obtenu par la collecte plus rapide des paiements clients n'a ainsi pas été répercuté dans les mêmes proportions aux fournisseurs. En conséquence, le solde commercial est devenu négatif et est de - 5,3 jours en 2008, suggérant que **les entreprises cotées à Hong Kong bénéficient fortement du financement par le crédit interentreprises**.

Les délais de paiement par secteur : les entreprises s'adressant aux particuliers (biens de consommation et services aux particuliers) sont payées plus rapidement. Elles représentent près de la moitié de l'échantillon. Ainsi, en 2008, le délai client moyen s'élève à 49 jours de C.A. pour les biens de consommation. Du côté fournisseurs, ces entreprises prennent plus de temps pour payer leurs factures. En 2008, leurs délais moyens s'élèvent à 54 jours d'achats pour les biens de consommation et 68 jours pour les services aux particuliers, les soldes commerciaux sont négatifs.

A l'inverse, les industriels ainsi que les entreprises technologiques subissent les délais clients les plus élevés de l'ordre de 68 jours de C.A.. Ce chiffre atteint 71,7 jours dans la construction et des biens d'équipement. Elles payent toutefois leurs fournisseurs plus rapidement et supportent une charge de financement liée au crédit interentreprises similaire, de l'ordre de 6 jours de C.A.

Les entreprises de télécommunication (classées dans « autres ») bénéficient le plus du crédit interentreprises puisqu'elles affichent un solde commercial fortement négatif.

Tableau 16 : Délais de paiement et solde commercial entre 2006 et 2008 par secteur

Moyennes annuelles		Délais clients			Délais fournisseurs			Solde commercial		
Secteurs	Proportion	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Biens de consommation	27%	53,4	49,4	48,8	53,5	50,1	53,5	-1,2	-1,1	-5,1
Industriels	23%	70,4	73,8	68,0	67,3	66,4	62,0	1,5	7,8	6,4
Services aux particuliers	17%	47,7	43,3	44,4	66,8	66,7	67,5	-21,6	-23,1	-24,4
Technologie	14%	90,2	69,7	68,1	61,1	58,8	64,7	33,0	11,1	6,2
Matériaux de base	8%	64,0	55,5	49,1	43,8	50,1	45,5	19,0	3,9	3,4
Santé	5%	90,6	87,9	62,9	83,8	73,7	57,7	9,4	15,8	3,1
Autres	6%	73,3	52,4	50,3	87,5	90,4	89,6	-23,6	-40,0	-43,8

Source : Rapports Annuels, Datastream

¹ Construction, Biens d'équipement industriels, biens et services aux entreprises

² Secteur énergétique, pétrolier et télécommunications.

Les secteurs ont été identifiés selon la classification de l'ICB³⁸. Les valeurs extrêmes ont été maintenues dans cette analyse. Les entreprises avec un chiffre d'affaires ou des coûts des ventes nuls ont, toutefois été éliminées. Pour la plupart d'entre eux, les délais clients ont tendance à se raccourcir entre 2006 et 2008 : les biens de consommation, technologie, santé et des matériaux de base, même si la baisse n'est pas toujours régulière : secteurs industriels, services aux particuliers.

Du côté fournisseurs, seuls deux secteurs bénéficient d'une baisse régulière de leurs délais de paiement entre 2006 et 2008 : les « industriels » et la santé. Les délais fournisseurs des autres secteurs présentent des variations contradictoires : dans les biens de consommation,

³⁷ Ce montant a été évalué en transformant la variation du délai de paiement pendant la période étudiée en chiffres d'affaires et ce pour chaque entreprise.

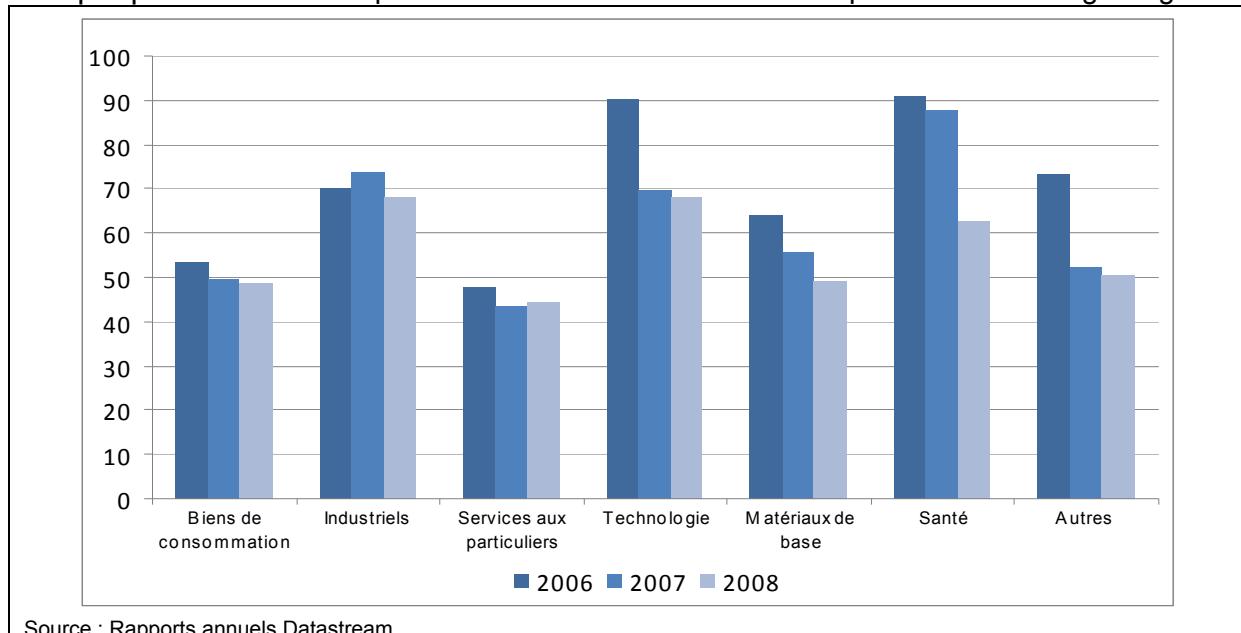
³⁸ ICB : International Classification Benchmark.

technologie et services aux particuliers, ils baissent ou stagnent entre 2006 et 2007 mais augmentent légèrement en 2008. Au contraire, les entreprises produisant des matériaux de base commencent par augmenter délais fournisseurs puis les diminuent.

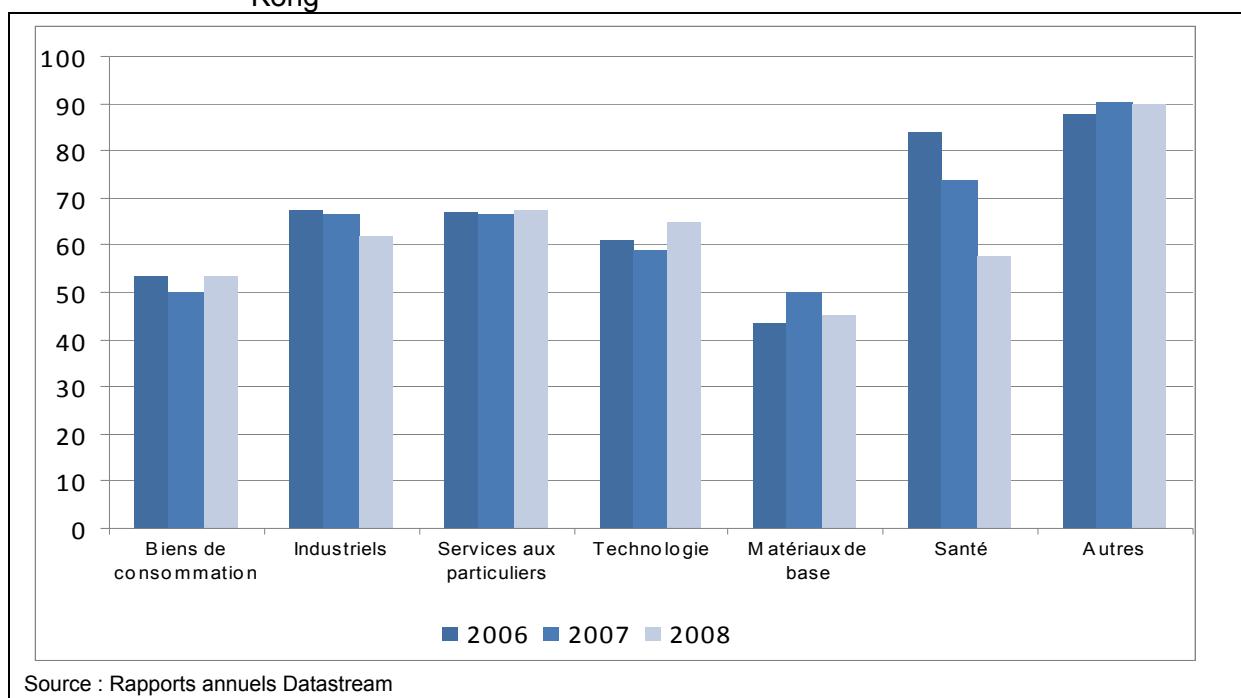
Solde commercial entre 2006 et 2008 par secteur

Les entreprises du secteur technologique et des matériaux de base bénéficient d'un allégement important de leur solde commercial entre 2006 et 2008 (- 27 jours et - 16 jours respectivement). Les entreprises industrielles subissent un alourdissement de 5 jours de leur solde commercial. Par ailleurs, les entreprises qui bénéficiaient le plus du financement interentreprises en 2006 ont continué à creuser l'écart entre 2006 et 2008.

Graphique 42 - Délais de paiement clients entre 2006 et 2008 par secteur à Hong Kong



Graphique 43 - Délais de paiement fournisseurs entre 2006 et 2008 par secteur à Hong Kong



Les délais de paiement par taille

Outre le secteur d'appartenance, la taille a un impact important sur les délais clients et fournisseurs, même parmi des entreprises déjà toutes grandes puisque cotées. S'agissant des clients, la différence entre les délais des plus petites entreprises de notre échantillon et des plus grandes est de l'ordre de 36 jours. Du côté des fournisseurs, cette différence est moins importante et s'élève à 7,4 jours.

Les entreprises plus grandes bénéficient de meilleures conditions de paiement de leurs clients mais n'en font pas profiter leurs fournisseurs puisque leur solde commercial est négatif. Elles ont toutefois consenti un effort important durant la période étudiée puisqu'elles payent leurs factures plus de 12 jours plus tôt qu'en 2008.

A l'inverse, les plus petites entreprises ont réduit la moyenne de leurs délais clients de plus de 11 jours de C.A. alors, que sur la même période, les délais de règlement de leurs fournisseurs stagnent. Leur solde du crédit interentreprises s'en trouve, en conséquence, allégé.

Tableau 17 : Délais de paiement et solde commercial par taille entre 2006 et 2008

Moyennes annuelles	Proportion	Délais clients			Délais fournisseurs			Solde commercial		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
CA entre 0 et 100 MUS\$	48%	78,8	68,5	67,6	64,3	60,0	63,5	13,9	8,9	4,5
CA entre 100 et 250 MUS\$	21%	54,3	57,9	52,3	62,7	68,2	65,8	-8,9	-10,3	-12,5
CA entre 250 et 500 MUS\$	13%	48,4	48,4	47,1	58,6	58,7	55,5	-11,6	-11,4	-8,4
CA entre 500 et 1000 MUS\$	9%	45,6	47,9	41,8	49,1	54,4	52,7	-4,3	-6,6	-13,0
CA > 1000 MUS\$	9%	35,5	36,1	31,4	68,5	61,7	56,1	-34,3	-26,8	-25,4

Source: Rapports annuels, Datastream

Les délais de paiement à Singapour

Ensemble de l'économie : Les délais clients s'élèvent en moyenne à 69 jours de C.A. en 2008. Sur la période étudiée, la baisse nette des délais clients est de - 3 jours, largement inférieure à celle observée à Hong Kong (- 9,3 jours). Le montant des créances encaissées plus rapidement en 2008 qu'en 2006 et imputables à cette baisse. Ce montant s'élève à 5 520 milliards US\$. Du côté des fournisseurs, les délais sont restés stables entre 2006 et 2007 et ont diminué entre 2007 et 2008 de - 5,8 jours. Contrairement à Hong Kong, les entreprises cotées à Singapour payent leurs fournisseurs avant de collecter les règlements de leurs clients. En conséquence le solde commercial moyen est positif et s'alourdit de 2 jours sur la période.

Les délais de paiement par secteur : comme à Hong Kong, les entreprises s'adressant aux particuliers (biens de consommation et services aux particuliers) sont payées les plus rapidement. Elles ne représentent toutefois que 29 % de l'échantillon comparé à 44 % à Hong Kong. En 2008, les délais clients moyens observés dans les services aux particuliers s'élèvent à 32 jours et ceux des biens de consommation à 57 jours.

Toujours comme à Hong Kong, les secteurs du tourisme/loisirs et le commerce de détail sont payés les plus rapidement. Les entreprises technologiques rencontrent le plus de difficulté

dans la collecte de leurs créances puisque leurs délais clients s'élèvent à 85 jours en 2008. Les secteurs « industriels » et matériaux de base présentent eux aussi des délais importants de plus de 70 jours.

Tableau 18 : Délais de paiement et solde commercial entre 2006 et 2008 par secteur

Moyennes annuelles		Délais clients			Délais fournisseurs			Solde commercial		
Secteurs	Proportion	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Industriels	44%	80,1	80,4	78,5	77,5	74,8	71,0	1,8	4,8	6,8
Biens de consommation	18%	62,9	60,4	56,5	46,9	47,7	39,7	15,9	12,0	16,3
Technologie	11%	94,2	92,6	85,2	83,9	90,0	79,0	9,9	1,9	4,2
Services aux particuliers	10%	35,1	33,3	32,1	60,8	66,0	60,9	-26,7	-33,3	-33,9
Matériaux de base	7%	66,7	76,1	72,8	53,6	56,0	48,9	10,0	19,3	23,1
Santé	4%	58,3	70,6	64,9	71,1	72,4	63,1	-13,9	-2,3	1,2
Autres	5%	74,1	90,2	70,9	97,5	89,2	92,7	-21,3	0,3	-22,5

Source: Rapports Annuels, Datastream

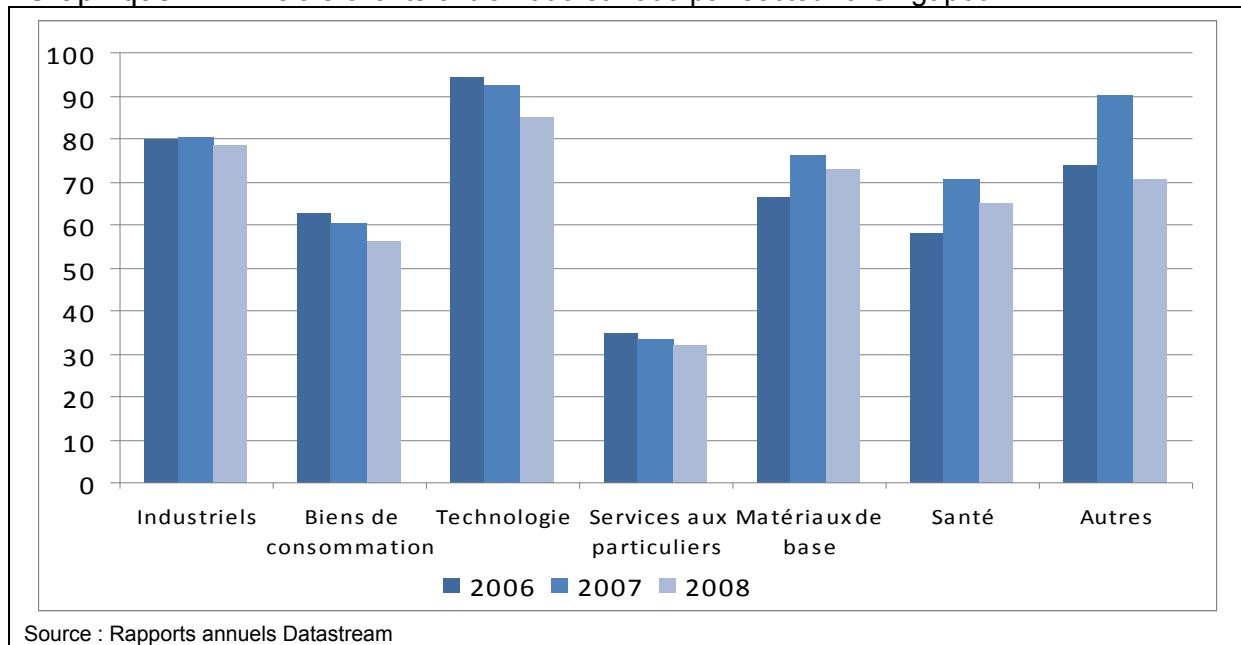
¹ Construction, biens d'équipement industriels, biens et services aux entreprises

² Secteur énergétique, pétrolier et télécommunications.

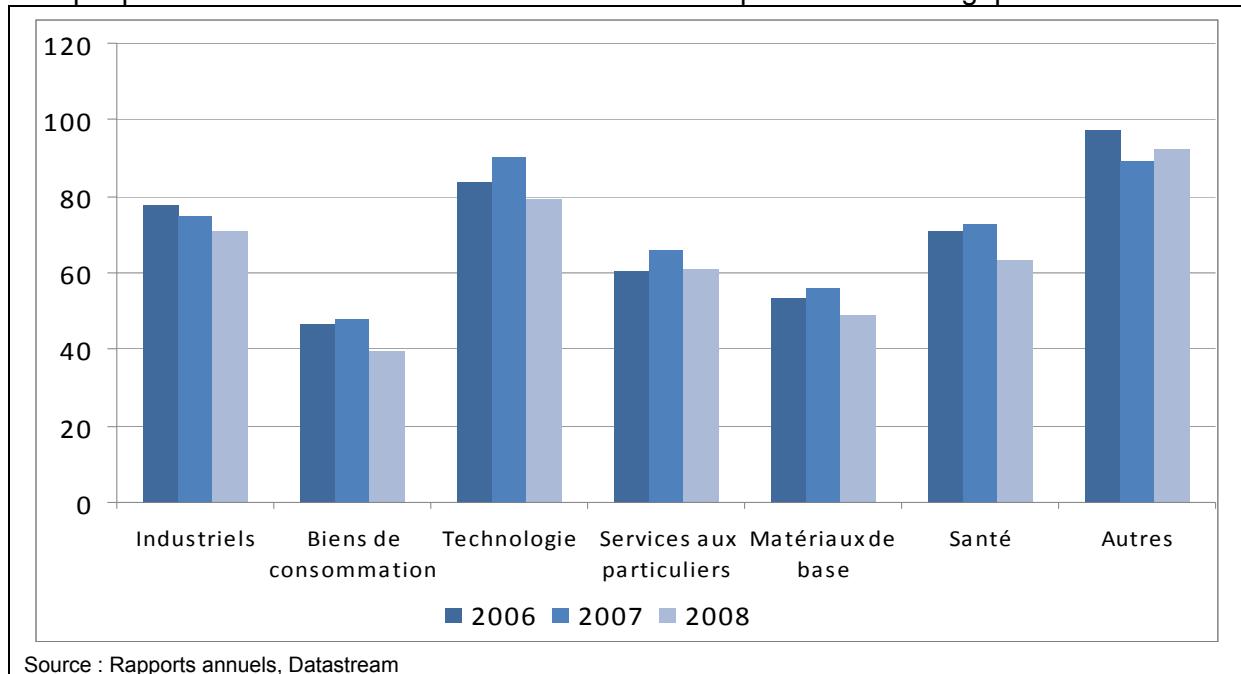
Coté fournisseurs, contrairement à Hong Kong, les entreprises produisant des biens de consommation payent leurs factures avant d'encaisser leurs créances et ont des délais fournisseurs faibles en 2008. Les entreprises de l'énergie et des télécommunications (« autres ») présentent les délais les plus élevés, supérieurs à 90 jours. Les matériaux de base et des biens de consommation participent le plus au financement du crédit interentreprises et affichent un solde commercial élevé alors que les services aux particuliers et les télécommunications présentent des soldes commerciaux largement négatifs.

Comme à Hong Kong, l'évolution des délais clients varie selon les secteurs. Ils se raccourcissent de manière régulière entre 2006 et 2008 dans les services aux particuliers, les biens de consommation et la technologie. Les autres secteurs affichent des variations contradictoires : industrie, santé, des matériaux de base et « autres ».

Graphique 44 – Délais clients entre 2006 et 2008 par secteur à Singapour



Graphique 45 - Délais fournisseurs entre 2006 et 2008 par secteur à Singapour



Seules les entreprises industrielles ont raccourci leurs délais fournisseurs sur les deux années, avec une baisse totale de plus de 6 jours d'achats. Les délais moyens des entreprises s'adressant aux particuliers (biens de consommation, services aux particuliers), du secteur technologique, de la santé et des matériaux de base ont, toutefois, augmenté entre 2006 et 2007 avant de diminuer en 2008. A l'inverse, les entreprises des « autres » secteurs ont diminué leurs délais fournisseurs avant de les augmenter l'année suivante.

Solde commercial entre 2006 et 2008 par secteur

Comme à Hong Kong, les entreprises industrielles subissent un alourdissement de leur solde commercial entre 2006 et 2008. D'autres secteurs souffrent aussi d'une augmentation de ce solde tels les biens de consommation, les matériaux de base et de la santé. A l'inverse le solde commercial du secteur technologique s'améliore entre 2006 et 2008. Enfin, les entreprises de services au particulier bénéficiaient le plus du financement interentreprises en 2006 et ont continué à creuser l'écart entre 2006 et 2008.

Les délais de paiement par taille

Les entreprises réalisant plus de 1 000 milliards US\$ de chiffre d'affaires présentent des délais clients courts de 31 jours en 2008, délais similaires à ceux obtenus à Hong Kong pour les entreprises taille équivalente. Les entreprises de moins de 100 milliards US\$, affichent pour leur part des délais clients beaucoup plus importants de 78 jours en 2008.

Du côté des fournisseurs, l'écart selon la taille est plus faible : 47 jours pour les plus grandes et de 70 jours pour les plus petites entreprises. Par ailleurs, depuis 2006, les plus grandes entreprises ont bénéficié d'un raccourcissement de leurs délais clients et ont réduit leurs règlements fournisseurs.

ANNEXE 10

Tableau 19 : Délais de paiement et solde commercial par taille entre 2006 et 2008

Moyennes annuelles		Délais clients			Délais fournisseurs			Solde commercial		
Taille	Proportion	2006	2007	2008	2006	2007	2008	2006	2007	2008
CA entre 0 et 100 MUS\$	58%	77,8	80,3	78,1	76,3	76,9	69,8	0,8	2,6	6,8
CA entre 100 et 250 MUS\$	22%	71,5	70,5	65,6	60,6	58,1	59,6	11,0	11,6	5,2
CA entre 250 et 500 MUS\$	10%	54,1	56,0	54,1	50,6	60,1	52,0	2,8	-4,8	1,3
CA entre 500 et 1000 MUS\$	4%	51,7	60,0	47,6	55,1	64,0	62,6	-4,2	-4,7	-15,7
CA > 1000 MUS\$	6%	37,5	35,5	30,5	61,0	51,7	47,4	-24,3	-17,0	-17,4

Source: Rapports annuels, Datastream

ANNEXE 11 : LES DÉLAIS DE PAIEMENT : UN INDICATEUR CLEF DE LA RELATION CLIENT-FOURNISSEUR (OBSERVATOIRE OPPA – ESSEC)

La gestion du poste client et des délais de paiement représentent une des préoccupations majeures des responsables d'entreprises. Des études montrent qu'un jour de délai de paiement implique un coût d'opportunité moyen journalier de 10 000 dollars, soit 3,65 millions de dollars par an³⁹. Par ailleurs, les retards de paiement contraintent les entreprises à trouver des modes alternatifs de financement (e.g. emprunts bancaires), ce qui pèse sur la gestion de leurs ressources et réduit leur autonomie financière. Cependant, malgré son coût bien supérieur à celui des découvertes bancaires, le crédit interentreprises reste l'un des modes de financement court terme les plus utilisés et représente en moyenne 30 % de la dette totale des entreprises⁴⁰. Il est quatre fois plus important que le crédit bancaire court terme.

Les périodes de crise économique s'accompagnent souvent d'une contraction du crédit bancaire en même temps qu'elles font peser sur les entreprises et leurs clients un recours accru au financement interentreprises⁴¹. Dès lors, le délai de paiement devient, au-delà d'une problématique comptable et financière, un enjeu clé de la relation client – fournisseur. Il est indissociable de la transaction commerciale. Représentant le temps accordé aux clients pour honorer le paiement de leurs factures, le délai de paiement traduit également la capacité d'une entreprise à convertir ses ventes en chiffre d'affaires encaissé. Si le délai de paiement matérialise la désynchronisation des flux financiers liés aux transactions commerciales, la gestion de cette période de latence n'en est pas moins critique tant pour le fournisseur que pour le client.

Par définition, le crédit client est l'œuvre d'entreprises commerciales dont le cœur de métier n'est pas celui d'institutions bancaires ou d'établissements de crédit. Toutefois, sa pratique peut se comprendre et se justifier tant du point de vue du client que de celui du fournisseur. - Le crédit client tire d'abord sa raison d'être dans l'asymétrie de l'information caractérisant la relation client – fournisseur⁴². **Le client ne possédant pas toujours l'ensemble des informations permettant de juger un fournisseur, le délai de paiement constitue alors une période d'évaluation de ce dernier. Par voie de conséquence, ce délai traduit une période implicite de garantie qui atteste de la qualité des produits⁴³.** Un fournisseur confiant sur la qualité de ses produits aura tendance à signaler sa réputation à travers des délais plus importants pour rassurer le client. Le crédit client est sans conteste un argument de négociation et un outil de promotion commerciale à même de susciter un intérêt économique pour le client⁴⁴. Le délai de paiement conduit au financement du compte d'exploitation du client réduisant ainsi ses recours à d'autres formes d'emprunts. Enfin, les termes même du crédit interentreprises accordés par les fournisseurs (i.e. montant, délais de paiement, ristournes en cas de paiement anticipés, pénalités de retard) permettent en fin de compte de manipuler implicitement les prix des produits eu égard à ceux de la concurrence⁴⁵.

39 Leone M. (2006), Days of delinquency, CFO.com, March 13.

40 Boissay F. (2004), Crédits interentreprises et délais de paiement : Une théorie financière, Annales d'Economie et de Statistique, 73, 101-118.

41 Delannay A. et Dietsch M. (1999), Le crédit interentreprises joue un rôle d'amortisseur des tensions conjoncturelles, Revue d'Économie Financière, 54, 121-136.

42 Smith J. (1987), Trade Credit and Informational Asymmetry, Journal of Finance, 42, 4, 863-872.

43 Smith J. (1987), op. cité.

Long M., Malitz I. et Ravid A. (1993), Trade Credit, Quality Guarantees, and Product Marketability, Financial Management, 22, 4, 117-127.

44 Petersen M. et Rajan R. (1997), Trade Credit: Theories and Evidence, Review of Financial Studies, 10, 3, 661-691.

45 Petersen M. et Rajan R. (1997), op. cité.

ANNEXE 12 : LE SOUTIEN APPORTÉ AUX PME/PMI PAR LES ÉTABLISSEMENTS SPÉCIALISÉS DE L'ASF

Les établissements que regroupe l'ASF ont, quel que soit leur statut, opté pour la carte de la spécialisation en se concentrant sur un nombre réduit d'activités à forte expertise. Dans ce cadre particulièrement adapté aux besoins des PME/PMI, ils contribuent au soutien de ces entreprises qui font appel à eux pour le financement de leurs investissements et bénéficient en outre d'une large palette de services financiers et de services d'investissement. Les projets d'investissement des PME/PMI peuvent porter sur l'acquisition (ou la location avec ou sans option d'achat) de matériels d'équipement (véhicules utilitaires et industriels, matériel électronique et informatique, machines-outils...) ou d'installations immobilières (locaux de bureaux, entrepôts, usines...). Les établissements spécialisés mettent à la disposition de ces entreprises une gamme complète de financements.

Le financement de l'équipement : 27,2 milliards d'€ en 2008

Les établissements spécialisés offrent deux techniques différentes en vue de financer les investissements d'équipement des PME/PMI.

- **Le type de financement de loin le plus répandu est constitué par les financements locatifs, avec le crédit-bail mobilier**, opération de location (en général sur la durée d'utilisation économique du bien), concernant un bien mobilier à usage professionnel, assortie d'une promesse unilatérale de vente. Le preneur a ici le choix entre trois options : soit le rachat du bien pour un montant fixé dès l'origine par le contrat (valeur résiduelle tenant compte, au moins pour partie, des versements effectués à titre de loyers), soit la poursuite de la location, soit, enfin, la restitution du bien à son propriétaire, c'est-à-dire le bailleur. Les établissements intervenant dans le secteur mobilier ont en outre fortement développé la location financière, opération de location sans option d'achat dans laquelle le locataire choisit le fournisseur ainsi que le bien dont il connaît et, le cas échéant, négocie lui-même le prix. Les loyers sont indépendants de l'utilisation du matériel.
- **Une part modeste des opérations s'effectue sous forme de crédits classiques**, qu'il s'agisse de crédits à moyen terme affectés à l'achat de tel ou tel type de matériels, ou de financements à court terme de stocks, également disponibles dans les réseaux bancaires.

Le financement de l'immobilier d'entreprise : 13,6 milliards d'€ en 2008

En matière d'immobilier d'entreprise, les établissements spécialisés proposent également deux modes de financement distincts.

- **Les financements classiques qui sont des crédits à court terme (crédits aux promoteurs et aux marchands de biens) ou des financements à moyen et long terme.**
- **Une part importante des financements s'effectue sous forme de crédit-bail immobilier.** Comme en matière mobilière, les trois mêmes éléments fondamentaux et liés caractérisent le contrat de crédit-bail immobilier et, ici aussi, le preneur doit avoir le choix entre trois options (rachat du bien, poursuite de la location ou restitution du bien au bailleur) ⁴⁶. Ces éléments de base du contrat de crédit-bail expliquent en grande partie l'intérêt économique de la formule et, en particulier, la garantie que constitue pour le bailleur la propriété du bien est fondamentale : c'est parce qu'il conserve la propriété de l'immeuble que l'établissement de crédit-bail est en mesure d'accorder plus facilement un financement, étant à même de prendre des risques plus importants que s'il ne disposait que d'un droit personnel ou hypothécaire à l'encontre de l'utilisateur du bien. De là les différents avantages que présente le crédit-bail pour l'entreprise utilisatrice : un financement total de l'investissement TTC (le crédit bancaire classique nécessite un apport initial et ne comprend jamais la TVA), une réponse rapide à la demande de financement, une grande souplesse dans la mise au point du contrat (barèmes personnalisés adaptés aux caractéristiques de l'activité), des prestations accessoires (assistance administrative, assurances spécifiques, etc.) et, enfin, une optimisation financière (le

⁴⁶ On notera l'existence des Sofergie, qui s'inscrivent dans le régime d'ensemble du crédit-bail, mais présentent certaines particularités, dont notamment un objet strictement défini par la loi (financements d'installations ou de matériels destinés à économiser l'énergie, ou d'ouvrages et d'équipements utilisés par des collectivités territoriales ou liés à la protection de l'environnement) et la possibilité de réaliser à la fois des opérations de crédit et de crédit-bail (mobilier et immobilier).

crédit-bail permet de préserver la trésorerie de l'entreprise qui conserve ainsi les fonds propres nécessaires au financement des besoins de son exploitation).

Les services financiers

L'affacturage : le montant des créances prises en charge s'élève à 134 milliards d'€ en 2008.

L'opération d'affacturage consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor - la société d'affacturage- qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance (momentanée ou permanente) du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. L'affacturage fait intervenir trois protagonistes : le client de la société d'affacturage, commerçant ou entreprise détenteur de factures sur sa propre clientèle, qui s'engage à transférer ces créances à cette société qui l'a auparavant agréé après examen de diverses informations relatives à son activité ; la société d'affacturage ⁴⁷ - ou factor -, qui achète les créances transférées ⁴⁸ et fournit au client tout ou partie d'un ensemble de services ; l'acheteur (le client du client du factor), qui ne connaît plus, dès lors, que le factor pour le paiement des fournitures du vendeur.

L'affacturage contribue efficacement à une optimisation des résultats des entreprises en proposant des réponses adaptées aux trois principaux besoins générés par le crédit interentreprises :

- Le financement, puisque, sans attendre l'arrivée à échéance des créances, le client peut percevoir en fonction de ses besoins, et dans des délais très courts (moins de 48 heures), tout ou partie du montant des factures transférées. L'affacturage joue ainsi un rôle déterminant dans l'accès au crédit des PME/PMI, qui représentent l'essentiel de leur clientèle. Pour certaines d'entre elles (entreprises en phase de démarrage, entreprises connaissant une très forte croissance de leur chiffre d'affaires...), il constitue même dans bien des cas une solution de financement unique.

- La prévention des risques et la garantie contre les impayés, puisque le factor propose aux entreprises de les prémunir contre tout risque de défaillance de leurs clients. En cas d'insolvabilité, les clients récupèrent jusqu'à 100% du montant de leurs créances.

- Enfin, le factor propose aux entreprises l'externalisation de la gestion de leur poste clients dans la mesure où il se charge de tous les aspects de cette gestion (tenue des comptes, identification et affectation des paiements, recouvrement amiable, pré-contentieux et contentieux des factures). Ce service revêt un intérêt tout particulier s'agissant des PME/PMI puisque celles-ci sont ainsi déchargées de tâches fondamentales (suivi de la facturation, organisation du recouvrement et des contentieux), mais lourdes à gérer dans de petites structures, leur permettant dès lors de se concentrer en toute sécurité sur leur métier de base. Ce faisant, l'affacturage contribue à leur bonne gestion et, in fine, à la pérennité de leur développement.

L'affacturage peut constituer enfin une aide à l'exportation. En effet, la connaissance qu'a le factor des us et coutumes du pays d'exportation constitue un outil précieux pour les entreprises exportatrices, qu'il s'agisse des délais de paiement, du choix de la devise d'exportation, de la gestion des litiges.

Les sociétés délivrant des cautions (établissements de crédit ou sociétés d'assurance) offrent leurs services aux particuliers et aux entreprises, notamment aux PME/PMI, quel que soit le secteur d'activité économique. **Le montant au 31 décembre 2008 des engagements hors-bilan des sociétés de caution membres de l'ASF pour les opérations réalisées avec les entreprises ou les professionnels était de 16,4 milliards d'€**

Les avantages de la caution financière pour les PME/PMI sont multiples en ce qu'elle permet :

- de différer un paiement immédiat ⁴⁹ (garantie apportée par le client au fournisseur du paiement de marchandises livrées et non payées) ;
- de sécuriser l'environnement de l'entreprise, en garantissant une obligation de faire (caution garantissant la bonne exécution ou l'achèvement d'une prestation et permettant au fournisseur du service de bénéficier de délais de paiement plus courts ⁵⁰) ;

⁴⁷ Toutes les sociétés d'affacturage sont regroupées au sein de l'ASF.

⁴⁸ Par voie de subrogation conventionnelle ou par «cession Daily».

⁴⁹ Ou caution « aval-fournisseur ».

⁵⁰ Cas de la garantie de bonne fin ou de soumission dans le BTP et l'industrie ou de la « caution primeur » qui garantit l'acheteur de vins en primeur de la bonne livraison des produits.

- d'anticiper une rentrée de fonds (caution de restitution d'acompte ou de retenue de garantie qui permet au fournisseur de la prestation d'anticiper une rentrée de fonds et au client d'être garanti en cas de défaillance du fournisseur lorsque la prestation n'a pas été exécutée) ;

- de faciliter la trésorerie ou l'accès au crédit grâce à l'apport par la société de caution de sa garantie aux concours de toutes natures consentis par les établissements de crédit à l'entreprise concernée, qu'il s'agisse de crédits destinés à financer un investissement ou de crédits de trésorerie (la caution peut ainsi faciliter l'obtention de crédits de campagne nécessaires au financement du cycle d'exploitation 51).

Parmi les *autres services financiers* offerts par les établissements spécialisés, on citera les sociétés de capital-risque et de capital-développement 52, qui ont pour objet principal de concourir au renforcement des fonds propres d'entreprises non cotées afin d'en faciliter la création, le développement, la reprise ou la transformation.

- Les prestataires de services d'investissement (PSI)

Ces établissements sont spécialisés dans l'ensemble des métiers relatifs aux titres et autres instruments financiers (actions, obligations, parts d'OPCVM). Sous diverses formes, leur intervention permet de canaliser l'épargne vers les PME/PMI. Deux exemples méritent d'être mentionnés.

Les holdings ISF : certains PSI se sont spécialisés dans l'activité de création et de gestion de « *holdings ISF* » qui visent à drainer vers les PME/PMI les fonds correspondant à l'ISF de contribuables assujettis. Afin de mobiliser des capitaux en faveur des PME/PMI, un avantage fiscal a été institué par la loi du 21 août 2007 pour permettre aux redevables de l'ISF de se libérer de leur impôt en souscrivant, selon certaines modalités et dans certaines limites, au capital de ces entreprises.

Le capital-investissement : certains PSI sont spécialisés dans le capital-investissement, i.e. la prise de participations majoritaires ou minoritaires dans le capital de PME/PMI généralement non cotées via des structures appropriées 53 qui doivent obtenir un agrément de l'AMF.

51 Il en va ainsi des négociants en grain, confrontés à l'obligation de payer comptant les céréales, à qui les établissements spécialisés délivrent - pour des volumes importants et sans sûreté réelle à produire - les cautions indispensables à l'obtention des concours nécessaires à la couverture de leurs besoins de trésorerie.

52 Cf. également infra « capital-investissement ».

53 On distingue les FCPR (Fonds Communs de Placement à Risque), les FCPI (Fonds Communs de Placement dans l'Innovation) et les FIP (Fonds d'Investissement de Proximité).

ANNEXE 13 : DEUX PROPOSITIONS CROISSANCEPLUS POUR UN CONTRÔLE DE LA LOI ET PLUS DE TRANSPARENCE DES RELATIONS INTERENTREPRISES

La commission Grands Comptes/PME de CroissancePlus relève l'importance d'un bon équilibre de l'écosystème interentreprises, les grandes et moins grandes entreprises s'enrichissant mutuellement au sein de celui-ci. Elle constate cependant des difficultés persistantes à faire respecter les dispositions relatives aux délais de paiement inscrites dans la LME et saluées par l'association lors de leur adoption en 2008.

De nombreuses grandes entreprises et groupes ne paient toujours pas leurs fournisseurs à 60 jours. Certes, planifier et organiser les paiements constitue un moyen pour eux d'obtenir des prix compétitifs et de s'assurer une place concurrentielle sur le marché. Mais ces pratiques pénalisent encore trop souvent la croissance des PME.

Les membres de CroissancePlus rapportent à ce propos plusieurs dérives : des grands comptes négocient l'application à certaines PME de régimes dérogatoires en vigueur dans d'autres secteurs que le leur (sans en garantir pour autant le respect) ; d'autres demandent des rabais ou renégocient les prix en contrepartie de l'application des nouveaux délais de paiement. Enfin, des difficultés d'ordre administratif viennent parfois retarder le paiement effectif dans les délais courant à compter de l'exécution de la prestation.

« Si le dispositif proposé par le gouvernement est vertueux, nous constatons au sein de CroissancePlus un besoin urgent de créer des outils de transparence mais aussi de contrôle efficaces qui permettent de faire respecter la loi », souligne Hervé Schricke, Président de la commission Grands Comptes/PME de CroissancePlus.

La commission de CroissancePlus formule deux propositions pour veiller à l'application de la loi sur les délais de paiement :

1. **Créer un médiateur du crédit interentreprises à l'image du Médiateur du crédit actuel.** Comme lui, il utiliserait le réseau régional de la Banque de France et garantirait l'anonymat et la confidentialité des parties prenantes. Les cas de non-respect trop fréquents des délais de paiement seraient transmis par le médiateur à la DGCCRF qui se chargerait du contrôle et de la sanction.
2. **Inciter les grands comptes à publier sur leurs sites Internet les règles de référencement et d'appels d'offres ainsi que les procédures internes de validation des commandes et de paiements** qu'ils se sont données. Ceux qui respecteraient cette transparence se verrait attribuer par l'État un label « PME Responsable » qui servirait aussi leur image de marque et pourrait devenir un indicateur de leurs rapports RSE (Responsabilité Sociale d'Entreprise).

« Il est quand même dommage de constater qu'une instance de contrôle soit nécessaire pour s'assurer que tous respectent les délais de paiement alors que c'est un moyen tout simple de participer à l'effort national en cette période de crise. En effet, au-delà du respect de la loi, il s'agit de la survie de nombreuses PME et d'éviter la destruction d'emplois. Nous appelons les entreprises et leurs dirigeants à faire preuve de transparence et de responsabilité citoyenne », conclut Hervé Schricke.

ANNEXE 14 : EXTRAITS DES CONTRIBUTIONS DES FÉDÉRATIONS

Avertissement : toutes les contributions figurant dans cette annexe représentent des opinions des organisations dont elles émanent. Elles n'engagent pas l'Observatoire des délais de paiement. Le choix a été fait de ne pas les incorporer au Rapport, mais, afin de permettre aux organisations concernées de s'exprimer, de les faire figurer en annexe.

1. Confédération française du commerce interentreprises (CGI)

Le Commerce Interentreprises/ Commerce de Gros - Distribution Professionnelle, en quelques chiffres : La CGI représente le Commerce interentreprises, c'est-à-dire 1 million de salariés, 120 000 entreprises et 700 milliards d'€ de Chiffre d'affaires. Les entreprises sont sur une activité de distribution professionnelle. Elles constituent un maillon indispensable dans la chaîne de distribution.

1.1. Situation pré LME

La problématique des délais de paiement propre au Commerce interentreprises :

Avant la LME, les délais de paiement étaient **une composante commerciale essentielle, variable d'ajustement qui se calque sur les cycles de commercialisation des produits**. Ils faisaient parti des éléments de la négociation commerciale, en ce sens qu'ils étaient négociés en relation notamment avec les volumes des conditions commerciales et les sommes engagées dans la constitution des stocks.

Le Commerce interentreprises constitue le **maillon nécessaire de la filière industrielle**, entre, d'une part, les fournisseurs du négoce interentreprises et, d'autre part, la clientèle professionnelle (B to B) dont les grossistes assurent en partie le financement grâce aux délais de paiement pratiqués. Il se distingue ainsi fondamentalement de l'activité de vente au consommateur (B to C) dont les problématiques sont bien différentes.

Si le Besoin en Fonds de Roulement des entreprises du Commerce de détail (B to C) est négatif, celui du commerce interentreprises est toujours positif. Ce constat signifie que tout accroissement d'activité se traduit par un besoin additionnel de trésorerie proportionnel à cette croissance. Ces entreprises (B to B) ont un BFR particulier du fait de leur modèle économique tenant au stock, d'une part et au crédit client, d'autre part.

La problématique des délais de paiement dans les secteurs de commerce interentreprises est particulière :

1.1.1. Du fait du positionnement de ces entreprises dans la chaîne de distribution

Ces entreprises sont positionnées entre un amont constitué de secteurs industriels à la fois très concentrés et très diversifiés, et un aval constitué d'entreprises très hétérogènes. Les fournisseurs du négoce interentreprises sont composés le plus souvent d'importantes entreprises industrielles – françaises mais le plus souvent étrangères implantées en France - disposant d'un important pouvoir de marché à l'égard du négoce.

A l'aval du commerce interentreprises se situent les clients professionnels qui de manière générale constituent une catégorie hétérogène. On distingue ainsi parmi les clients :

- Des grands groupes ;
- Des entreprises de taille plus réduite, qui souvent agissent en tant que sous traitant de grands groupes et qui subissent d'importantes pressions sur leurs marges ; et
- Les artisans ou de manière plus générale, les PME, qui constituent pour la grande majorité du commerce interentreprises la principale catégorie de clientèle.

1.1.2. Du fait de sa fonction économique

La principale caractéristique du commerce interentreprises est l'achat en gros auprès des industriels - fabricants et la prestation de stockage subséquente. Aussi les secteurs du commerce interentreprises disposent de stocks très importants dont les gammes de produits sont très entendues. **Les grossistes assurent une mise à disposition en permanence de plusieurs dizaines de milliers de références auprès de la clientèle professionnelle** (ex : le nombre des références par entrepôts centralisés est d'environ 60 000) **Par ailleurs, la vitesse de rotation des stocks est lente**, elle se situe entre trois et quatre mois en moyenne, avec un maximum allant jusqu'à 240 jours dans certains secteurs. Cette gestion des stocks était en partie financée par le crédit fournisseur.

1.1.3. Du fait de son rôle de créancier vis-à-vis d'une clientèle de professionnels

Le crédit interentreprises assure le financement en partie des Besoins en Fonds de Roulement des entreprises PME de l'ensemble de la filière : des distributeurs professionnels jusqu'aux entreprises du bâtiment, souvent peu dotées en capitaux propres. Il était donc essentiel que la réduction des délais de paiement puisse être envisagée depuis l'aval (artisans, installateurs, électriciens, garagistes, ...) ; c'est-à-dire en s'assurant que leur clientèle était en capacité de les régler à 60 jours.

Dans le cas contraire, ce sont les entreprises du commerce interentreprises qui *subiraient* un effet ciseau très préjudiciable, ne pouvant alors répercuter à leur «aval» les réductions de délais de paiement appliqués par leur «amont».

Une étude réalisée en juin 2008 (par le Cabinet Tuillet - Expertise Comptable et Commissariat aux Comptes) avait montré que l'entrée en vigueur des nouvelles dispositions en matière de délais de paiement, impliquait une réduction des délais fournisseurs entre 0,5 mois et 2 mois. Il en résultait un impact extrêmement négatif sur la trésorerie des entreprises du commerce interentreprises (entre 0,5 et 7 fois l'encours moyen existant), ce qui les amenait à contracter d'importants financements bancaires. L'endettement financier pouvant atteindre 15 % des capitaux propres et pour d'autres 100 % des fonds propres, ce qui les plaçait *ipso facto* en état de cessation des paiements.

Ces secteurs très impactés par cette réforme, étaient favorables au processus engagé pour réduire les délais de paiement, dans la mesure où il s'accompagnait d'une mise en place progressive sur l'ensemble de la filière, des fournisseurs industriels aux clients professionnels. Les entreprises, notamment des secteurs du négoce d'approvisionnement au bâtiment, ont demandé à pouvoir bénéficier du dispositif dérogatoire des accords interprofessionnels.

1.2. Mise en place des accords bâtiments

Cinq secteurs d'activité – relevant du négoce d'approvisionnement au bâtiment – sont concernés par les accords dérogatoires « bâtiment ».

Il s'agit du négoce en sanitaire-chauffage (FNAS), du négoce de matériel électrique (FGME), de la décoration (FND), des grossistes en quincaillerie (CFQ), du négoce en bois et matériaux de construction (CNBM). Ces secteurs représentent globalement 11 000 points de vente, 150 000 salariés et 38 milliards d'€ de chiffre d'affaires.

Un ensemble d'accords dérogatoires intervenant dans les filières du « bâtiment » couvre une très grande diversité de familles de produits destinés au secteur du bâtiment. Pourtant, tous les produits ne sont pas couverts par ces accords.

Le périmètre de certains accords est mal délimité du fait que certaines activités sont « à cheval » entre plusieurs secteurs dont certains sont couverts et d'autres pas. Bien souvent, il en résulte que **les négociants n'ont qu'une partie de leur approvisionnement couverte par les accords dérogatoires. Par ailleurs, leurs clients - entreprises du bâtiment - sollicitent l'application des délais étendus sur l'ensemble des produits commercialisés**, créant mécaniquement des difficultés de trésorerie significative au niveau des négociants.

En outre, les entreprises clientes – relevant des secteurs du bâtiment - ont des difficultés à se conformer aux délais de paiement plafonds des accords dérogatoires (2009 : 70 j FDM ; 2010 : 60 j FDM ; 2011 : 50 j FDM et 2012 : 45 j FDM). Les raisons en sont très diverses :

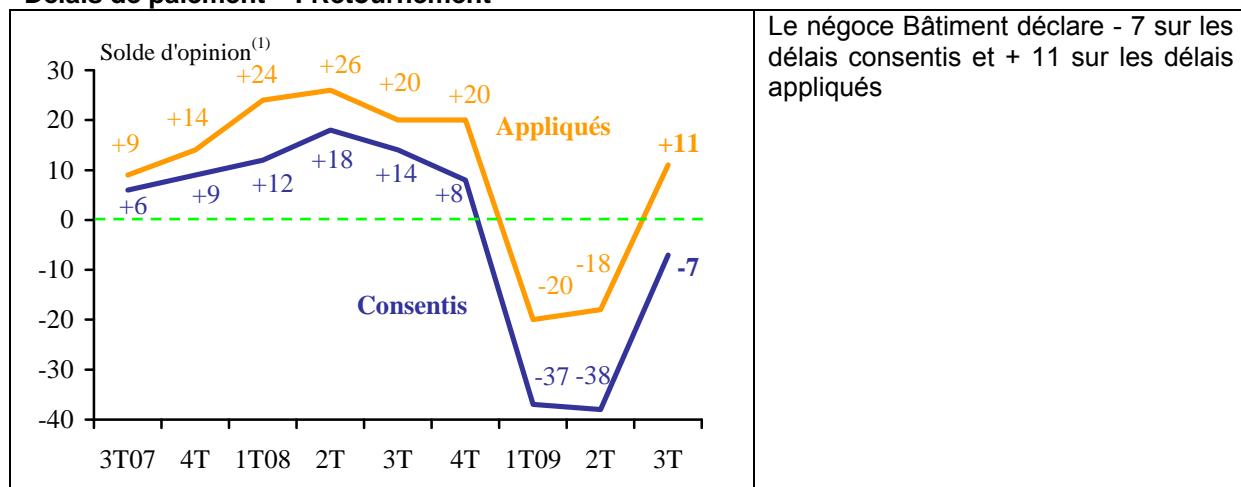
- cas d'entreprises clientes ayant des difficultés de trésorerie qui demandent l'application de moratoire.
- cas des clients bénéficiant d'une certaine taille qui usent de manœuvres dilatoires (litiges) pour différer la date de règlement.

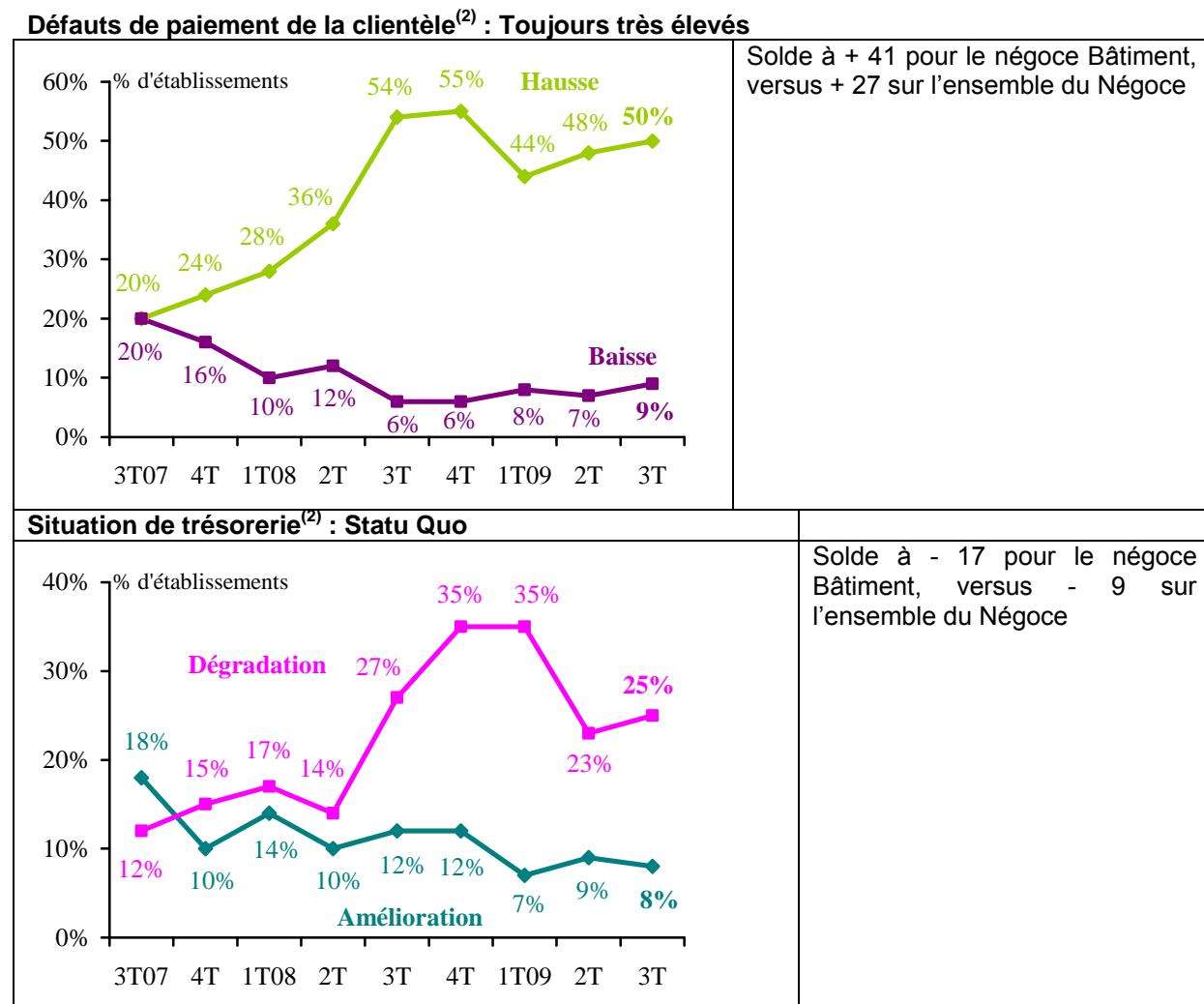
Les difficultés d'application des accords dérogatoires à l'aval de la filière ne sont pas sans conséquence sur la trésorerie des grossistes, aggravée par une conjoncture économique morose.

Pour appuyer ces propos, les indicateurs de conjoncture - issus de l'enquête trimestrielle de conjoncture (3ème trimestre 2009) dans le cadre l'Observatoire du Commerce Interentreprises – soulignent les difficultés auxquelles les entreprises de Négoce Bâtiment sont confrontées tant en matière de délais de paiement, de trésorerie et d'activité.

Enquête réalisée sur un échantillon de 1 000 entreprises du Commerce interentreprises : Focus sur les Négoce d'approvisionnement et du bâtiment

Délais de paiement⁽²⁾ : Retournement





2. Fédération des Entreprises Internationales de la Mécanique et de l'Électronique (FICIME)

La FICIME regroupe les acteurs internationaux du marché français des biens durables et d'équipements dans la mécanique et l'électronique. Elle réunit 250 adhérents (PME et groupes internationaux) représentant un chiffre d'affaires de 45,3 milliards d'€.

Les entreprises de cette fédération ont été très impactées par la loi de modernisation de l'économie.

L'objectif de la loi a été en partie atteint puisque le délai moyen de paiement a diminué. Le délai moyen constaté, tous secteurs confondus, est aujourd'hui de 68 jours. Toutefois ce résultat ne s'est pas fait sans difficultés pour les entreprises : adoption et entrée en vigueur de la loi dans une période non propice, mise à mal de la compétitivité des entreprises au niveau international, dispositions imprécises voire inapplicables et insécurité juridique liée à la signature des accords dérogatoires.

2.1 Adoption de la loi dans un contexte non propice

Les entreprises regrettent l'entrée en vigueur de cette loi au 1er janvier 2009 dans un contexte économique difficile. La loi a notamment rendu plus complexes les relations avec les sociétés d'assurance crédit. Ces sociétés déjà plus strictes à accorder des couvertures de crédit du fait de la crise sont devenues, avec la loi de modernisation de l'économie, plus rigides concernant les conditions de prise en charge des retards de paiement.

2.2 Une loi source d'insécurité juridique dans les relations avec les territoires et collectivités d'outre mer.

Les précisions apportées par l'administration quant au point de départ du délai n'ont pas permises aux entreprises exportant vers les DOM et les COM d'appliquer la loi en toute sécurité. En effet, cette disposition est en pratique inapplicable car plusieurs éléments ne permettent pas aux entreprises de connaître ou d'être maître de la date de réception des marchandises dans les DOM ou dans les COM :

- le transport de marchandises est effectué par le biais d'un transitaire ou par le client qui seul dispose des informations relatives à la réception des marchandises ;
- le transporteur peut, pour des raisons de gestion, décider d'opérer un groupage des envois des marchandises pour lequel le fournisseur n'est pas tenu informé, ce qui peut entraîner un décalage de plusieurs semaines dans l'envoi et donc la réception de la marchandise.

2.3 Nombreuses interrogations sur l'application de la loi aux contrats internationaux.

Cette question a été et reste primordiale pour les entreprises travaillant avec l'étranger. La compétitivité des entreprises françaises est en jeu.

2.4 L'incidence des accords dérogatoires.

Au sein de la FICIME, seul le SECIMPAC (Syndicat des entreprises de commerce international de machines portatives, de matériels pneumatiques et de machines à agrafer et à clouer) est signataire d'accords dérogatoires. La signature de ces accords a permis l'apaisement des relations commerciales, surtout dans le contexte de crise et d'affaiblissement de la trésorerie des entreprises. Toutefois, la signature de ces accords n'a pas permis d'éviter les demandes de compensation et a été précédée de nombreuses difficultés :

- l'identification des syndicats concernés ;
- la détermination du champ d'application de l'accord ;
- le délai de publication des décrets ;
- l'application à une même entreprise de trois accords différents ;
- pour les entreprises multi-activité, l'application de délais différents.

Pour les entreprises non signataires, la signature d'accords dérogatoires a souvent été plus problématique du fait de la difficulté de la limitation du champ d'application de ces accords. Il appartient encore aux entreprises ne relevant pas du champ d'application de l'accord dérogatoire de démontrer que l'accord ne peut leur être appliqué. L'information sur le champ couvert par les accords dérogatoires a manqué. Des clients bénéficiant d'accords dérogatoires sur un segment de leur activité ont parfois demandé à pouvoir bénéficier de l'accord dérogatoire pour l'ensemble de leurs activités.

3. Fédération des Magasins de Bricolage et de l'Aménagement de la Maison (FMB)

Il s'agit de plus de 1 000 fournisseurs PME/PMI.

3.1 La pratique du délai de paiement accompagnait la vitesse de rotation des stocks

La vitesse de rotation de son stock s'établit en magasin à 140 jours en moyenne. Elle peut aller jusqu'à 180 jours en moyenne dans les plus petits magasins. Le coût de ces stocks était supporté par un paiement des fournisseurs à 90 jours en moyenne et le recours à l'emprunt pour les entreprises indépendantes, en complément des fonds propres pour les plus grosses entreprises.

3.2 Le plafonnement à 45 jours des délais de paiement : une remise en cause du modèle économique

La réduction à 45 (voire 30 jours) suppose une mobilisation de capitaux importante pour les distributeurs, apportés majoritairement par un recours supplémentaire à l'emprunt et une gestion plus tendue des stocks, entraînant une baisse de rentabilité de leurs entreprises.

Si le secteur du bricolage n'est pas encore en mesure de produire les chiffres pour l'année d'entrée en vigueur de la loi, il souhaite réitérer ses avertissements concernant les risques suivants :

- **La fermeture de magasins indépendants**, des PME implantées majoritairement en zone rurale, qui n'ont pas la capacité de souscrire un emprunt supplémentaire.
 - Ces entreprises, déjà affectées plus sensiblement par la crise, ont un coût du stock supporté par l'encours fournisseur à hauteur de 60 % et à 40 % par le recours à l'emprunt bancaire (autorisation de découverts, billet de trésorerie, ...). Or beaucoup d'entre elles ne pourront pas obtenir de facilités supplémentaires auprès de leur banque.
 - Cela va aboutir à une accentuation de la concentration de la distribution, non souhaitée par les fournisseurs, notamment les PME.
- **Le frein à l'innovation technologique dans les produits** : la commercialisation de produits innovants suppose une prise de risque sur du long terme que les distributeurs n'accepteraient plus de courir, le portage de stocks longs est incompatible avec un délai de paiement réduit. C'est un non-sens à l'heure où la société française attend de plus en plus d'innovation en faveur du développement durable et de l'éco-conception.
- **La réduction de l'offre de produits**, aux dépens des produits à rotation lente. Cela se traduirait par le déréférencement de certains produits de la gamme d'un fournisseur voire de tous les produits de leur gamme.
- **L'incitation à augmenter les achats en grand import**, l'industriel français voyant son avantage concurrentiel lié au délai de paiement amoindri (les fabricants asiatiques imposent aujourd'hui des délais plus courts que ceux pratiqués par les fabricants français).
- **Pour les fournisseurs**, outre le risque de baisse de marge et ses conséquences sur la capacité à innover, le déréférencement partiel ou total de gammes à moindre rotation, cumulé avec la concurrence accrue du grand import, sont de nature à mettre en danger leur survie même.

La signature d'un accord dérogatoire a mis en exergue les intérêts communs entre fournisseurs et distributeurs du marché du bricolage, démontrant le caractère stratégique des délais de paiement au regard de l'équilibre du modèle économique Industriels-Distributeurs. Si cet accord lisse l'impact de la réforme, il n'en supprime pas pour autant la menace ultime d'un délai de paiement à 45 jours fin de mois, économiquement extrêmement préoccupant pour le secteur.

Remettre en cause cet équilibre, c'est porter atteinte à l'équilibre du modèle de croissance Industriels-Distributeurs en affaiblissant l'un d'entre eux (le distributeur), avec les effets induits sur l'autre (l'industriel): disparition des produits les moins fréquemment vendus (portage des stocks longs) et donc perte de la capacité d'innovation du secteur, raccourcissement de la gamme,...Les entreprises du bricolage et de l'aménagement de la maison restent mobilisées : 2010 sera une étape majeure pour évaluer et tirer les conséquences de la réforme des délais de paiement.

4. Fédération du Commerce Associé (FCA)

La Fédération des enseignes du Commerce Associé (FCA) représente en France les groupements et coopératives de commerçants indépendants qui constituent le Commerce Associé (74 groupements de commerçants).

Un impact notable de la réforme des délais de paiement

La FCA soutient la volonté des pouvoirs publics de réduire les délais de paiement afin d'éviter que des PME ne soient mises en difficultés financières pour cause de délais de règlement excessivement longs qui grèvent leur trésorerie.

Étant des PME, les entreprises du Commerce Associé ont été très impactées par la réforme des délais de paiement issue de la LME, et se sont trouvées confrontées au paradoxe de devoir réduire

leurs délais de paiement vis-à-vis de fournisseurs composés en grande majorité de multinationales. Ainsi, nous restons extrêmement vigilants sur les états financiers de nos entreprises pour lesquelles le remède ne doit pas s'avérer plus dangereux que le mal. En effet, réduire les délais de paiement pour des PME risque d'affaiblir leur capacité d'emprunt, d'augmenter leur endettement, de freiner leur développement et donc la création d'emplois, d'entraîner la fermeture de magasins implantés en zone rurale et de rendre plus difficiles les transmissions d'entreprises.

La FCA salue donc la possibilité qui a été offerte de s'accorder entre acteurs d'une même branche sur des dérogations à l'entrée en vigueur du dispositif. Le Gouvernement a en effet bien compris la nécessité d'échelonner dans le temps l'application du nouveau délai plafond. Ainsi, de nombreux membres de la FCA ont pu conclure des accords dérogatoires parmi les 39 soumis à l'analyse des autorités de la concurrence et en ont obtenu l'approbation.

Or ces accords dérogatoires prévoient une réduction par étapes, pour lesquelles l'effort le plus considérable à fournir porte bien souvent sur la fin de l'échéancier. A titre d'exemple, une réduction de 20 jours des délais de paiement doit être corrélée à une augmentation de chiffre d'affaires de 5 % afin de pouvoir être financée. Dans le contexte économique actuel, cet accroissement d'activité n'a pas été atteint par les acteurs du commerce. Passer à une nouvelle réduction sur 2010 entraînera des défaillances parmi les entreprises déjà très affaiblies par leur incapacité à financer leur trésorerie et à faire face à leurs échéances.

Pour maîtriser cette situation, les entreprises du Commerce Associé n'ont pas la possibilité de lever des capitaux en faisant appel à la bourse, et pourtant, comme nombre de PME françaises, elles souffrent souvent de la faiblesse de leurs fonds propres. De par le contexte de crise, elles ont été soumises à des dégradations de notation de la part des assureurs crédits ; elles ont également souvent été confrontées au refus de leurs partenaires banquiers de financer leur BFR. Ainsi, le principal levier d'action pour nos PME consiste en l'optimisation de leurs stocks ; principale composante de leur BFR.

Des solutions identifiées mais qui nécessitent du temps pour leur mise en œuvre

L'adoption de la réduction des délais de paiement et sa mise en œuvre se sont inscrites dans un contexte économique largement défavorable. En conséquence et pour faire face à tous ces enjeux, nos entreprises doivent se réorganiser avec leurs partenaires fournisseurs. Ensemble, ils doivent restructurer les processus industriels, de commandes, d'approvisionnement, de logistique et de transport. Ces nouvelles méthodes, qu'il reste à élaborer, et qui sont longues à mettre en place, devront permettre au commerce de ne plus avoir besoin de recourir au crédit interentreprises pour équilibrer leur trésorerie puisque les stocks qui leur seront livrés par leurs fournisseurs seront adaptés à une rotation de stock correspondant aux 60 jours des délais de paiement.

Dans ces conditions, la FCA souhaite que les pouvoirs publics accordent deux années supplémentaires pour aboutir au délai maximum de 60 jours et portent à janvier 2014 la date limite d'application. Ces délais supplémentaires permettraient ainsi aux fournisseurs et aux distributeurs de finaliser ensemble et de mettre en application ces nouveaux modes de fonctionnement qui, seuls, seront à même de garantir le nouvel équilibre financier. Car n'oublions pas que les PME avaient trouvé leur équilibre financier par ce crédit interentreprises dont la légitimité était liée aux rotations de stocks.

Par ailleurs, afin de combler l'insuffisance de capitaux propres souvent reprochée aux PME et qui entraîne ensuite une difficulté d'emprunt certaine, la FCA demande que soit défiscalisés les résultats des entreprises pour la partie qui est mise en réserves. Inciter ainsi à un investissement dans l'activité entrepreneuriale, individuelle voire collective au niveau du groupement, permettrait ainsi de lutter très efficacement contre la sous-capitalisation des PME.

ANNEXE 15 : PROTOCOLE INTERTROFESSIONNEL VISANT A ACCÉLÉRER LES DÉLAIS DE PAIEMENT DANS LES MARCHÉS DE TRAVAUX

Les délais clients tendent à se réduire mais ils restent toujours trop longs pour les entreprises de bâtiment qui éprouvent de plus en plus de difficultés pour financer leur « poste client ».

S'ajoute à ce constat la réduction du crédit fournisseur résultant de la LME, accroissant d'autant les besoins en fond de roulement des entreprises de bâtiment.

Dans un contexte financier de plus en plus tendu, il est donc nécessaire d'accélérer les paiements dans les marchés publics ou privés de travaux et de lutter contre les délais de paiement dits « cachés ».

Conscientes de ces enjeux, les organisations professionnelles représentant les architectes, les économistes, les ingénieristes, et les entrepreneurs et artisans du bâtiment ont rédigé le présent protocole.

Deux facteurs de progrès majeurs ont été identifiés dans ce cadre :

- Une meilleure connaissance des textes qui régissent les marchés permet de réduire en pratique les délais de paiement ;
- L'anticipation de certaines difficultés en cours d'exécution de marché permet également de lutter contre des délais « cachés ».

Ce protocole a valeur de guide de bonnes pratiques et ne constitue pas un document normatif opposable aux intervenants. Il peut servir autant aux entreprises qu'à leurs clients.

Les instances locales des organisations signataires pourront décliner ce protocole auprès des donneurs d'ordres publics et privés afin de les sensibiliser sur les bonnes pratiques et la nécessité de lutter contre les délais « cachés ».

Signataires

FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT
Didier RIDORET, Président

OGBTP
Daniel SEMELET, Président

ORDRE DES ARCHITECTES
Lionel DUNET, Président

SYNTEC-INGENIERIE
Alain BENTEJAC, Président

UNSA
Philippe KLEIN, Président

UNTEC
Pierre MIT, Président

Le respect des textes et des bonnes pratiques permettent de réduire les délais de paiement...

Dans les marchés publics ou privés de travaux, le circuit de paiement est complexe et très formel. On distingue le paiement des situations mensuelles et le paiement du solde.

Si tous les intervenants (maître de l'ouvrage, maître d'œuvre, comptable et entreprises) respectent le formalisme prescrit par les textes, les délais « cachés » pourraient être réduits notablement.

Règles essentielles

- Il est recommandé d'indiquer dans le marché le circuit de paiement des situations ou factures des entreprises et d'aborder ce point lors de la première réunion de préparation de chantier : qui fait quoi en matière de paiement entre le maître de l'ouvrage, le maître de l'ouvrage délégué, l'équipe de maîtrise d'œuvre, l'entrepreneur, le comptable... ?
 - La situation (ou facture ou décompte mensuel ou état de situation) rédigée par l'entreprise n'est à faire selon un modèle imposé que si cela a été prévu initialement dans le marché.
 - Le maître d'œuvre doit accepter ou rectifier la situation sans exiger de l'entreprise qu'elle la refasse.
 - En marché public, après l'achèvement des travaux, l'entreprise a intérêt à envoyer une dernière situation mensuelle avant d'envoyer son projet de décompte final (*art. 13.31 du CCAG-Travaux de 76 - art. 13.3.1 du CCAG-Travaux de 2009*), car le délai de paiement des situations mensuelles est beaucoup plus court que le délai de paiement du solde. En marché privé, cette précaution n'est pas utile puisque le point de départ dans les deux cas est le même.
 - L'entreprise ne doit pas appeler sa dernière situation « situation pour solde » (car le comptable public ne la paierait pas à 100 %) mais « situation n° ... ». Après la réception des travaux, l'entreprise envoie alors une demande de solde (éventuellement égale à 0).
 - Paiement des intérêts de retard : Les intérêts sont dus automatiquement aux entreprises dès lors que le délai de paiement est dépassé. Il n'est pas admissible de chercher à y échapper au motif que les entreprises n'osent pas les réclamer.
-

Dispositions applicables dans les marchés publics

Un modèle de marché public existe : le CCAG

- Le délai de paiement est de 30 jours pour l'État, et de 40 jours en 2009 pour les collectivités territoriales (30 jours à terme c'est-à-dire le 1^{er} juillet 2010). C'est un délai global maximum de paiement incluant le délai de vérification du maître d'œuvre, de l'ordonnateur (maître de l'ouvrage) et du comptable public.
- Le délai global de paiement court à compter de la date de réception par le maître d'œuvre de la demande de paiement mensuelle de l'entreprise. Pour les marchés sans maître d'œuvre, ce délai court à compter de la date de réception de la demande de paiement (facture ou situation) par les services du maître de l'ouvrage.
- Le maître d'œuvre met en place un système d'enregistrement des demandes de paiement mensuelles (au moyen d'un tampon ?). A défaut, et si l'entreprise n'a pas transmis sa situation par lettre recommandée avec avis de réception ou remis contre récépissé, c'est la date de la demande de paiement augmentée de 2 jours qui fait foi (*Art. 1 du décret du 21 février 2002*).
- Contrairement aux situations mensuelles, le point de départ du délai global de paiement du solde est la date de réception du décompte général et définitif par le maître de l'ouvrage (*Art. 1-I du décret du 21 février 2002*).

Attention : il ne s'agit pas du projet de décompte final de l'entreprise reçu par le maître de l'ouvrage, mais du décompte général du maître de l'ouvrage accepté par l'entreprise et reçu par le maître de l'ouvrage. En cas de désaccord de l'entreprise sur le montant du décompte général (réclamation motivée et chiffrée), le règlement se fait sur la base provisoire des sommes admises par le maître de l'ouvrage (*Art. 5-V du décret*).

- Le maître d'œuvre doit accepter (valider) ou rectifier la demande de paiement de l'entreprise (projet de décompte mensuel ou projet de décompte final). En aucun cas, il ne peut exiger de l'entreprise qu'elle refasse sa situation ou son projet de décompte final (*Art. 13.11 et 13.34 du CCAG-Travaux de 76 - art. 13.1.9 et 13.3.4 du CCAG-Travaux de 2009*).
- Le maître d'œuvre notifie à l'entreprise l'état d'acompte (*Art. 13.2 du CCAG-Travaux de 76 - art. 13.2.2 du CCAG-Travaux de 2009*).
- Le procès-verbal de levée des réserves n'est pas une pièce que le comptable public peut exiger pour le paiement du solde.
- Intérêts moratoires : il appartient au comptable de signaler à l'ordonnateur (maître de l'ouvrage) le retard de paiement. La chambre régionale des comptes peut sanctionner le comptable (responsable sur ses deniers personnels). Bien que les intérêts moratoires soient dus à l'entreprise sans formalité et de plein droit (article 98 du code des marchés publics), elle aura souvent intérêt à signaler le retard au maître de l'ouvrage avec copie au trésorier payeur général.

Dispositions applicables dans les marchés privés

Un modèle de marché privé existe : la norme NF P 03.001

- Dans les marchés conclus depuis le 1^{er} janvier 2009, la loi LME impose aux donneurs d'ordres professionnels (maîtres d'ouvrage et entreprises principales) un délai maximum de paiement de 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.
- Les marchés peuvent prévoir un délai plus court. La norme NF P 03.001, valant cahier des clauses administratives générales pour les marchés privés de travaux qui s'y réfèrent expressément, prévoit un délai de 30 jours à compter de la remise de l'état de situation au maître d'œuvre (*article 20.3*).

- En cas de marché régi par la norme NF P 03.001, le maître d'œuvre vérifie l'état de situation, établit le décompte provisoire des sommes dues ainsi qu'une proposition d'acompte, et adresse ce décompte et cette proposition d'acompte au maître de l'ouvrage avec duplicita à l'entreprise dans les 15 jours à dater de la réception de l'état de situation.
- En cas de rectification par le maître d'œuvre, celui-ci ou le maître de l'ouvrage ne peuvent exiger de l'entreprise qu'elle refasse sa situation.
- Pour le paiement du solde, la norme NF P 03.001 prévoit une procédure précise pour l'établissement et l'acceptation du « mémoire définitif » :
 - L'entreprise remet au maître d'œuvre dans un délai de 60 jours à dater de la réception le mémoire définitif des sommes qu'elle estime lui être dues (demande de solde).
 - Le maître d'œuvre examine le mémoire définitif et établit le décompte définitif des sommes dues.
 - Le maître de l'ouvrage notifie ce décompte définitif à l'entreprise dans un délai de 45 jours à compter de la réception du mémoire définitif par le maître d'œuvre. L'entreprise dispose d'un délai maximum de 30 jours pour présenter par écrit ses observations éventuelles, auxquelles le maître de l'ouvrage devra répondre également dans un délai de 30 jours.
 - Si le maître de l'ouvrage n'a pas notifié son décompte à l'entreprise, celle-ci sera payée sur la base de son mémoire définitif après mise en demeure restée infructueuse pendant 15 jours.
- Le délai de paiement du solde est de 30 jours après l'expiration du délai donné au maître de l'ouvrage pour notifier le décompte définitif à l'entreprise. Du fait de la loi LME, ces deux délais (45 + 30 = 75 jours) ne peuvent être utilisés en totalité puisqu'en tout état de cause, le maître de l'ouvrage doit payer l'entreprise dans un délai maximum de 60 jours à compter de l'émission de la facture.
- La date d'émission de la facture constitue le point de départ du délai de paiement des situations mensuelles et du solde.
- **Pénalités de retard de paiement : dans les marchés privés entre professionnels, l'article L. 441-6 du code de commerce impose de préciser les modalités et le taux d'intérêt (au minimum trois fois le taux de l'intérêt légal) des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture. A défaut d'indication dans le marché, c'est le taux d'intérêt de la banque centrale européenne majoré de dix points qui s'applique. Fixer un taux ou des conditions d'exigibilité non conformes à ces dispositions est puni d'une amende de 15 000 €.**

Régler d'autres facteurs qui retardent le point de départ du délai de paiement permet d'accélérer le règlement des travaux...

Dans les faits le maître d'œuvre n'est pas une personne physique mais une équipe de plusieurs personnes (l'architecte, l'économiste, l'ingénieriste, l'urbaniste, le thermicien, le pilote...).

- Le maître d'ouvrage indique dans le marché le rôle de chacun dans l'équipe de maîtrise d'œuvre : comment les demandes de paiement sont-elles enregistrées (cachet, tampon, ...), qui les vise et quel est le rôle de l'économiste ?
- Un mandataire est désigné au sein de l'équipe de maîtrise d'œuvre.

L'entreprise peut également être responsable des retards de paiement. Elle provoque parfois par ses erreurs ou sa négligence l'allongement du circuit de paiement...

- L'entreprise doit correctement rédiger sa situation ou son projet de décompte final car il suffit d'un papier manquant (DOE, quitus du gestionnaire du compte prorata) ou erroné (avancement trop important) pour entraîner le blocage de la totalité du montant facturé.
- Elle ne doit pas omettre certaines mentions fondamentales dans sa situation (le code, le libellé, les bonnes unités, les bonnes surfaces, le bon prix unitaire, le numéro du marché, l'objet du marché, le nom du maître de l'ouvrage, le bon service, la bonne adresse, etc.). La situation ou la facture n'a pas à être signée (*Annexe C du Décret du 25 mars 2007 fixant la liste des pièces justificatives des dépenses de collectivités et établissements publics locaux*).
- Les entreprises doivent demander la réception dès que l'ouvrage est achevé pour pouvoir adresser leur projet de décompte final.
- Les entreprises doivent envoyer leur projet de décompte final le plus vite possible sans attendre l'expiration du délai de 45 jours du CCAG-Travaux et de 60 jours de la norme NF P 03.001 (un délai de 8 jours est recommandé) pour ne pas retarder les délais de paiement (le leur et celui des autres corps d'état).
- L'entreprise ne doit pas hésiter à mettre en demeure le maître d'ouvrage de lui notifier le décompte général (marché public) ou décompte définitif (marché privé).

La conclusion tardive des avenants... Un compte prorata mal organisé... L'absence de remise du dossier des ouvrages exécutés (DOE)...

- Les travaux supplémentaires doivent être commandés et leur chiffrage approuvé par le maître de l'ouvrage avant leur exécution.
- Les parties doivent anticiper le passage des avenants devant la commission d'appel d'offres.
- Les entreprises doivent se réunir en début de chantier pour organiser la gestion des dépenses communes. Elles doivent, quand cela est possible, appliquer les dispositions figurant dans la norme NF P 03 001 (*article 14, annexes A ou B et C*), et régler au plus vite les difficultés relatives au compte prorata.
- Les entreprises doivent constituer le plus tôt possible le dossier des ouvrages exécutés (DOE) qui doit être fourni à la réception ou dans le délai maximum d'un mois suivant la notification de la décision de réception des travaux.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DU BÂTIMENT

OGBTP

ORDRE DES ARCHITECTES

SYNTEC-INGENIERIE

UNSFA

UNTEC

BIBLIOGRAPHIE

Altares (2009a)

LME, délais de paiement et accords dérogatoires : regards croisés Altares/ AFDCC, avril 2009.

Altares (2009b)

Baromètre sectoriel des délais de paiement clients et fournisseurs, juin
<http://storage.dolist.net/1324/www/20090609-dr-vi2/images/etude.pdf>

Altares (2009c)

Comportements de paiement des entreprises en Europe, Analyse du 3ieme^r trimestre, <http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

Atradius (2009a)

Baromètre Atradius des pratiques de paiement, enquête des comportements de paiement des entreprises européennes, mai
http://www.atradius.fr/images/stories/20090513_AtradiusPPB_FR_Final.pdf

Atradius (2009b)

Baromètre Atradius des pratiques de paiement, enquête des comportements de paiement des entreprises européennes, octobre
<http://www.atradius.fr/images/stories/Barometre-europeen-des-pratiques-de-paiement-atradius10-09.pdf>

Augagneur Luc-Marie (2008)

« Application dans le temps et dans l'espace de la LME sur la réduction des délais de paiement impératifs », JCP / La Semaine Juridique – Edition entreprise et affaires N°45-46, 6 novembre.

Aronica Charles (2009)

« La réforme des délais de paiement : une mesure phare de la LME et son application dans l'espace », Journal des sociétés, N°61, janvier.

Banque de France (2007)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2006 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 168, décembre
http://www.banque-france.fr/archipel/publications/bdf_bm/etudes_bdf_bm/bdf_bm_168_eta_5.pdf

Banque de France (2008)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises en 2007 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 174, juillet-août
http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu174_2.pdf

Banque de France (2009)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2008 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 177, 3^{ième} trimestre 2009
http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu177_3.pdf

Banque de France (2009)

Les délais de paiement - Statistiques de 1990 à 2008 en nomenclature NAF
<http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/delais-paiement-stats.htm>

DGCCRF (2009a)

Accords dérogatoires aux délais de paiement,
http://www.dgccrf.bercy.gouv.fr/documentation/lme/derogations_delais_paiement.htm

DGCCRF (2009b)

L'application des dispositions du titre IV livre IV relatives aux délais de paiement après la loi de modernisation de l'économie du 4 août 2008, note d'information 2009-28.
http://www.circulaires.gouv.fr/pdf/2009/04/cir_2598.pdf

Dietsch M., Kendaoui L., Kremp E. (2008)

« Impact du raccourcissement des délais de paiement », miméo, Observatoire des Entreprises, février

Euler Sfac (2009)

Premier bilan de la LME : quelles ont été les conséquences du volet délais de paiement des la loi sur les entreprises en 2009, Dossier n°5, décembre 2009.

Grall J-C, Kouchnir-Cargill N, Camilleri E (2009)

« L'application aux contrats internationaux de dispositions du Code de commerce relatives aux délais de paiement issues de la LME du 4 août 2008 », Revue Lamy Droit des Affaires N°34, janvier 2009

Intrum Justitia (2009)

« European Payment Index 2009 »

Kendaoui L., Kremp E. (2009)

« L'impact de la LME sur les besoins de financement des entreprises », miméo, Observatoire des Entreprises, février.

Le Bon J., Matsoukis L. (2009)

« Les délais de paiement en Asie : Une analyse de Singapour et Hong Kong », ESSEC OPPA , Observatory of Payment Policies in Asia, Rapport d'Études, Numéro 1, Octobre.

La lettre du trésorier (2009)

« Les clés de la réforme des délais de paiement à l'usage de praticiens », N°257, avril.

Lamure E. (2009)

« Rapport d'information sur l'application de la LME », N°174, 16 décembre,
<http://www.senat.fr/nsoticerap/2009/r09-174-notice.html>

Mélot C. (2009)

« Rapport sur la proposition de loi, adoptée par l'assemblée nationale, relative aux délais de paiement des fournisseurs dans le livre », N°165, 16 décembre,
<http://www.senat.fr/rap/I09-165/I09-1651.pdf>

Roy-Clémandot, S .L. (2009)

« Les nouveaux délais de paiement : il faut les appliquer ! », Option finance, N° 10', 13 avril.

Loi de Modernisation de l'Économie, loi n° 2008-776 du 4 août 2008
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000019283050>

Observatoire des délais de paiement (2006)
Rapport du groupe présidé par J-P. Betbèze, décembre
http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/rapp06_observ_paiement.pdf

Observatoire des délais de paiement (2007)
Rapport du groupe présidé par J-P. Betbèze, décembre
http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/rapp07_observ_paiement.pdf

Projet de loi de modernisation de l'économie (2008)
<http://www.assemblee-nationale.fr/13/projets/pl0842.asp>
<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=LEGITEXT000019284897&dateTexte=20081029>

Rapport du Sénat (2008)
rapport complet : <http://www.senat.fr/rap/I07-413-1/I07-413-1.html>
articles 6 et 6 bis : <http://www.senat.fr/rap/I07-413-1/I07-413-15.html#toc30>

Compte rendu des débats du Sénat sur les délais de paiement (2008)
<http://www.senat.fr/seances/s200807/s20080702/s20080702002.html>

Ce rapport a été réalisé par les membres de l'**Observatoire des délais de paiement**

avec la collaboration de son Secrétariat assuré par la **Banque de France**

44-1363 Direction des entreprises

39, rue Croix-des-Petits-Champs – 75049 Paris Cedex 01

Téléphone : 01 42 92 56 58 - Télécopie : 01 42 92 49 39

Le texte intégral de ce document est disponible sur le site Internet de la Banque de France :

www.banque-france.fr

Directeur de la publication :

Jean-Paul Betbèze

Président de l'Observatoire des délais de paiement

Imprimerie : SIMA – Banque de France

Conception et réalisation

Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement

et

SIMA - Ivry

**Imprimerie Banque de France
Ateliers SIMA
Achévé de rédiger en décembre 2009
Dépôt légal 4^e trimestre 2009
ISSN : 1957-2794**