

RETARDS DE PAIEMENT

Position de la CPME sur la révision de la directive 2011/7/UE

CONTEXTE

La directive 2011/7/UE du 16 février 2011, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, **plafonne le délai de paiement autorisé** et les sanctions en cas de retard. Par défaut, le délai de paiement autorisé est de 30 jours, mais peut être porté à 60 jours en cas d'accord contractuel entre les partenaires commerciaux.

En France, la directive a été transposée par les articles L.441-10 et suivants du code de commerce. Les règles générales sont les suivantes :

- sauf accord entre les parties, le délai de règlement est fixé à 30 jours à compter de la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation
- le délai convenu entre les parties ne peut dépasser 60 jours à compter de la date d'émission de la facture
- par dérogation, un délai maximal de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture peut être convenu par contrat entre les parties

Le mode de computation du délai de 45 jours fin de mois n'est pas imposé par la loi ; les opérateurs ont ainsi la liberté de le calculer de deux manières : soit en ajoutant 45 jours à la fin du mois d'émission de la facture, soit en ajoutant 45 jours à la date d'émission puis en allant jusqu'à la fin du mois. Le mode de calcul retenu doit toutefois être convenu au préalable entre les partenaires commerciaux afin d'éviter toute ambiguïté.

La loi de modernisation de l'économie (LME) de 2009 autorise certains secteurs d'activité à bénéficier de dérogations au délai de 60 jours. Ces dérogations se justifient par des spécificités sectorielles liées notamment à une saisonnalité (ex : articles de sport, horlogerie, agroéquipement, etc.).

En septembre 2022, lors de son adresse à l'Union, la Présidente de la Commission européenne Ursula von der Leyen a déclaré son intention de remédier au problème persistant des retards de paiement et a souligné le rôle prépondérant des retards de paiement dans les défaillances d'entreprises.

La révision envisagée de la directive « retards de paiement » est orientée vers les relations d'affaires entre entreprises.

REMARQUES GÉNÉRALES

La CPME prend note de l'intérêt que porte la Commission européenne à la problématique des retards de paiement. Ces derniers fragilisent les PME et portent atteinte au tissu économique de l'Union européenne. Ils faussent la concurrence par rapport aux grandes entreprises, moins affectées par les mauvais comportements de paiement.

Il est difficile d'estimer le nombre de défaillances d'entreprise dues aux retards de paiement. Néanmoins, une étude menée en France en 2020¹ estime que l'existence de retards clients augmenterait la probabilité de défaillance des entreprises d'environ 25 % à horizon d'un an. En moyenne, les retards dépassant 30 jours accroîtraient cette probabilité de plus de 40 %, tandis que les retards de moins de 30 jours ne l'augmenteraient que de 9 %.

Les petites entreprises sont plus vertueuses que les grandes. En 2020, 73% des PME réglaient leurs factures à l'heure. Ce chiffre chute à 52% pour les entreprises de taille intermédiaire et 41% pour les grandes entreprises. **Signe que les PME sont les principales victimes des incidents de paiement, elles récupèreraient 12 milliards d'euros en l'absence de retards.**

COMMENTAIRES

La CPME salue l'attention que porte la Commission au respect des réglementations en vigueur. En France, un équilibre a été trouvé entre la nécessité de réduire les retards de paiement et l'adaptation aux besoins spécifiques des différents secteurs économiques. Une réduction uniforme des délais de paiement mettrait à mal cet équilibre délicat. D'ailleurs, la législation européenne reconnaît les spécificités de certains secteurs : par exemple, la directive 2019/633 relative aux pratiques commerciales déloyales dans les relations interentreprises au sein de la chaîne d'approvisionnement agricole et alimentaire, dite « PCD », établit des délais de paiement dérogatoires dans certains secteurs agroalimentaires, en reconnaissance de leurs particularités.

Les PME veulent avant tout un respect des dispositions légales actuelles, à savoir un paiement des factures à 60 jours maximum et sont donc opposées à un passage à 30 jours des délais plafond sans distinction entre les délais fournisseurs et les délais clients.

Les comportements de paiement étant fortement corrélés à la taille de l'entreprise, les PME françaises, déjà bonnes payeuses, seraient davantage désavantagées par la réduction des délais de paiement au niveau européen. D'une part, elles seraient contraintes de respecter la nouvelle réglementation sans que puissent être prises en compte les spécificités sectorielles prévues actuellement par les textes français, d'autre part, les retards qu'elles subissent de la part des entreprises de taille intermédiaire et des grandes entreprises ne se résorberaient pas plus rapidement. En effet, il est improbable que des délais plus limités changent les habitudes de ces entreprises, notamment dans la lourdeur de leurs procédures internes, là où les précédents textes n'ont pas réussi. Penser que les grandes entreprises respecteraient un délai de 30 jours, alors qu'elles sont nombreuses à ne pas payer à 60 jours est donc illusoire, d'autant que les PME sont dans un rapport de force inégal avec celles-ci. Ramener le délai en BtoB à 30

¹ « Les retards de paiement des clients impactent-ils la probabilité de défaillance des entreprises ? », Bulletin de la Banque de France, janvier - février 2020. Lien : <https://publications.banque-france.fr/en/do-late-customer-payments-impact-companies-probability-default>

jours accroîtrait les difficultés des PME, puisque celles-ci seraient amenées à réduire leurs délais fournisseurs. **Leur trésorerie se trouverait donc gravement affectée par une réglementation plus stricte.**

La différence entre les délais fournisseurs et les délais clients est encore plus pesante chez les PME fortement exportatrices, dont les commandes en provenance de l'étranger ne sont pas soumises aux délais de paiement des pays de l'UE ou à la réglementation sectorielle. Depuis 2020, de nombreux exportateurs ont été contraints d'accepter des délais de paiement plus longs afin de préserver leur clientèle extra-européenne fidélisée. Dans le même temps, ces PME ont dû continuer à se conformer à la réglementation européenne en vigueur en termes de délais de paiement pour régler leurs fournisseurs UE. Dans le secteur vinicole, 75% de l'export se fait hors de l'Union européenne. En conséquence, 40% du chiffre d'affaires des entreprises de ce secteur n'est pas soumis à la réglementation européenne en vigueur.

Par ailleurs, **la CPME pointe le problème des délais cachés** dans les marchés publics qui impactent notamment le secteur du bâtiment et des travaux publics. Par exemple, il est parfois impossible pour les entreprises d'émettre des factures dès l'exécution de la prestation, sous couvert de devoir réaliser des vérifications préalables. De fait, les délais de paiement se retrouvent allongés. **Les factures émises peuvent également faire l'objet de procédures dilatoires** : dans le but de repousser l'échéance de paiement, l'entreprise cliente est susceptible de déclarer le format de la facture initiale non-conforme. Dans la mesure où le délai ne commence à courir qu'à l'émission de la facture finale, cette entreprise peut ainsi retarder l'exécution du paiement.

Compte tenu du lien entre facture et date de paiement, la CPME appelle les autorités publiques **à accompagner les PME dans l'appropriation de la facturation électronique**. Cette dernière pourrait contribuer à une réduction des délais de paiement, à condition d'être à la portée de toutes les entreprises. L'accès à la facturation électronique serait facilité par la mise à disposition **d'outils informatiques gratuits** pour les entreprises et la création **d'un crédit d'impôt** afin que les PME puissent faire face aux coûts liés à cette transition.

La transition vers une relation de facturation, via une plateforme tierce, permettra d'identifier de manière rapide, massive et précise les délais de paiement effectivement pratiqués par les opérateurs.

PROPOSITIONS CPME

1. Remédier à l'inefficacité des systèmes de sanctions actuels

La CPME insiste sur l'inefficacité des systèmes de sanctions actuellement prévus par la directive. Par crainte de se voir privées de contrats futurs, les PME s'abstiennent d'imposer à leurs partenaires commerciaux de plus grande taille les pénalités de retard auxquelles elles ont pourtant droit. En conséquence, il est nécessaire d'**encourager les PME à exercer leurs droits** en leur fournissant des conseils et des informations sur les conditions de paiement. Le rôle joué par la **Médiation** des entreprises en France qui facilite la résolution des litiges en aidant les parties (clients et fournisseurs) à trouver elles-mêmes une solution. Cette solution vise à

rétablir la confiance au sein de la relation entre le client et le fournisseur, en mettant chacun autour de la table.

La médiation pourrait également jouer un rôle utile dans le déclenchement automatique des pénalités de retard. Leur paiement devrait être effectif, sans rappel, mais ne sont pas payées systématiquement. Le recours à une solution alternative permettrait de préserver les relations d'affaires des PME.

La CPME est également favorable à ce que les dommages résultant des retards de paiement des organisations gouvernementales soient automatiquement compensés. À titre d'exemple, **le système de nantissement des créances publiques, déjà en vigueur dans une région française (Guyane), permet de diminuer les délais de paiement.** Les entreprises peuvent déduire des cotisations dues aux organismes publics les dettes qu'ils ont contractés auprès de celles-ci. Une entreprise peut donc faire valoir ses créances sur des organismes sociaux pour diminuer d'autant les cotisations qu'elle doit. En diminuant le nombre de transactions, cette méthode parvient à éviter les retards venant des donneurs d'ordre.

2. Renverser la charge de la preuve

Pour responsabiliser les grandes entreprises face à leurs délais de paiement, **la CPME propose de leur incomber la charge de la preuve dans leurs transactions avec les PME.**

Dans une transaction inter-entreprises, le créancier est souvent placé dans un rapport défavorable avec le débiteur. Ce dernier a donc plus souvent l'avantage pour imposer ses conditions. De fait, déplacer la charge de la preuve au débiteur aurait un sens.

3. Privilégier la pratique du « *name and fame* »

Pour favoriser la culture du paiement à l'heure, la CPME recommande de mettre en lumière les entreprises exemplaires dans ce domaine. Cette pratique, **le « *name and fame* »,** permettrait aux entreprises respectueuses de la réglementation d'évoluer dans un climat d'affaires qui leur est propice, à l'inverse du « *name and shame* », pratique visant à dénoncer publiquement les entreprises systématiquement en retard dans le paiement de leurs fournisseurs.

4. Publier les comportements de paiement de la sphère publique

Afin de créer des conditions favorables aux PME dans leurs relations d'affaires avec les collectivités locales, il est fondamental d'instaurer **un climat de transparence.** C'est pourquoi **la publication par ces collectivités de leur comportement de paiement** dans le contexte des marchés publics déjà conclus devrait être systématique.

PROPOSITIONS CLÉS

- Faire respecter la réglementation actuelle, et non l'alourdir de délais plus stricts
- Préserver les accords dérogatoires nationaux
- Accompagner les PME dans la transition numérique de leur processus de facturation
- Mettre en place un système de médiation interentreprises indépendant
- Renverser la charge de la preuve
- Instaurer la pratique du « *name and fame* »
- Publier les comportements de paiement des autorités publiques