



Délais de paiement : un virage pas si mal négocié

La loi plafonnant les délais de paiement entre entreprises est en vigueur depuis douze mois. Et, ô surprise, l'an I de la révolution se clôt sur des premiers résultats plutôt satisfaisants...

LES RÈGLES

■ **EN GÉNÉRAL** : le délai de règlement contractuel entre entreprises ne peut pas dépasser 60 jours nets, ou 45 jours fin de mois, à compter de l'émission de la facture.

■ **EXCEPTION** : les entreprises appartenant au champ d'application d'un accord dérogatoire sectoriel peuvent appliquer jusqu'à la fin 2011 des délais de paiement supérieurs aux délais légaux. Mais attention ! Tous les accords dérogatoires prévoient la réduction progressive des dépassements : les sociétés concernées doivent respecter, à compter du 1^{er} janvier 2010, de nouveaux délais de paiement, plus courts qu'en 2009.

LES DERNIÈRES SEMAINES de l'année 2008 ont laissé à Jean-Michel Erault un souvenir mémorable. « A cette époque, notre clientèle d'entreprises nous réglait en moyenne à 85 jours », raconte ce *credit manager*, coauteur du guide *Optimiser sa trésorerie par le crédit client* (éditions Vuibert, octobre 2009). Bien décidé à faire profiter sa société (une PME industrielle) de la législation sur les délais de paiement, il envoie un courrier à toutes les entreprises clientes. « Cette lettre leur indiquait qu'à compter du 1^{er} janvier 2009 elles devraient nous régler à 45 jours fin de mois ou à 60 jours calendaires. Je m'attendais à des réactions négatives de la part des PME. Je pensais qu'avec les problèmes qu'elles rencontraient du fait de la crise, elles allaient m'envoyer bouler. Mais à ma grande surprise, sur un millier de PME clientes, je n'ai eu qu'une poignée de réfractaires. Les autres avaient entendu parler de la loi et manifestaient l'envie de la respecter ! »

Bonne volonté initiale

Cette bonne volonté originelle affichée par de nombreuses sociétés est confirmée par Nathalie Pétrignet, avocate

associée chez CMS Bureau Francis Lefebvre. Par ailleurs coauteur du dossier pratique *Délais de paiement entre entreprises*, récemment publié aux éditions Francis Lefebvre, elle raconte : « Dans l'ensemble, les entreprises avaient pris leurs dispositions pour être en mesure d'appliquer les nouvelles règles dès le début de l'année 2009. En tout cas, c'est ce qui ressortait des discussions avec nos clients : ils nous expliquaient qu'eux-mêmes avaient fait le nécessaire pour faire payer leurs clients et régler leurs fournisseurs dans les délais prévus. Et ils nous indiquaient qu'il en était de même pour les sociétés de leur entourage. »

Retard à l'allumage

Dans les faits, la situation n'a pas beaucoup évolué au cours des premiers mois de 2009. Et ce pour plusieurs raisons. D'abord, comme le souligne Jean-Michel Erault : « Même si elles le souhaitent, de nombreuses PME ne pouvaient pas réduire leurs délais de paiement de deux ou trois semaines, voire plus, du jour au lendemain. Elles ont eu besoin d'une période de transition. » Le deuxième motif de cette len-

“ Au global, les délais de paiement en France ont baissé depuis le 1^{er} janvier 2009 ”

Bruno Blanchet, credit manager consultant et formateur, société Codinf



“ Nos adhérents ont gagné quinze jours de trésorerie en l'espace d'un an ”

Francis Gilberg, secrétaire général de la fédération DLR (Distribution, location et réparation)



UN AN APRÈS, DES RÉACTIONS PLUTÔT POSITIVES



“ Les précisions fournies par l'Administration ont permis d'avancer ”

Nathalie Pétrignet, avocate associée CMS Bureau Francis Lefebvre



“ Les sociétés qui ont mené un plan d'action ont déjà réussi à tirer profit de la loi ”

Serge Mosseimans, directeur du pôle cash, cabinet de conseil LowendalMasai

teur au démarrage concerne, lui, les grandes entreprises. « La loi a imposé une contrainte forte aux sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes, souligne Bruno Blanchet, *credit manager* consultant et formateur-conseil chez Codinf. Le texte stipule que pour leurs exercices clos à compter de 2009, ces entreprises devront publier des informations sur leurs dettes à l'égard de leurs fournisseurs. Ces informations doivent faire l'objet d'un rapport du commissaire aux comptes, qui est tenu de l'adresser

au ministre de l'Economie s'il démontre de façon répétée des manquements significatifs aux nouveaux délais de paiement légaux. Or les sociétés concernées n'ont pas perçu tout de suite la menace contenue dans cette disposition : elles n'ont commencé à se bouger qu'au bout de quelques mois. »

Effets peu visibles à la fin de l'été

Un troisième facteur a contribué à retarder l'application effective de la loi : le flou qui a longtemps entouré les accords

dérogatoires (pour l'explication de ce terme, voir l'encadré *Les règles* page 56). Les organisations professionnelles avaient jusqu'au 1^{er} mars 2009 pour déposer un accord de ce type. Puis, pour savoir si celui-ci serait applicable ou non, il fallait attendre sa validation par décret... Or le gouvernement a reçu et a dû étudier pas moins d'une quarantaine d'accords dérogatoires. Résultat : les premières dérogations ont été validées en avril 2009 et certains secteurs ont dû attendre jusqu'au mois de novembre pour être fixés ! « Pour toutes »

► les entreprises dont l'activité était susceptible de relever du champ d'application d'un accord dérogatoire, il y a eu une période de flottement, explique Nathalie Pétrignet. Elles ont attendu le verdict gouvernemental, d'autant que l'Administration leur avait certifié qu'aucune investigation au titre des délais de paiement n'aurait lieu avant que la décision d'homologuer ou non un accord dérogatoire n'ait été prise. » Conséquence de ces différentes sources de blocage : à la rentrée de septembre, les effets de la législation sur les délais de paiement commençaient juste à se faire sentir. C'est ce qui ressort d'une enquête menée à cette période par le cabinet de conseil LowendalMasaï, intitulée : « Loi de modernisation de l'économie : quels sont ses premiers effets sur la trésorerie des entreprises ? » « Nous avons interrogé 150 sociétés représentatives de tous les secteurs. Leurs réponses faisaient apparaître que 42 % d'entre elles avaient réduit les délais de paiement de leurs clients, ne serait-ce qu'en modifiant leurs conditions générales de vente, notent Serge Mosselmans et Olivier Le Boulanger, respectivement directeur du pôle cash et chef de mission senior chez LowendalMasaï. Et en pratique, 35 % des entreprises constataient qu'elles étaient réglées plus vite par leurs clients ! »

Des résultats tangibles aujourd'hui

Fin 2009, bonne nouvelle ! Une réelle évolution apparaît dans les compor-

Les sociétés redoutaient l'obligation de communiquer sur leurs délais de paiement

tements de paiement, comme le montre une enquête publiée le 17 décembre par Euler Hermès Sfac. « Nous avons mené un vaste sondage dans toute la France, sur la façon dont les sociétés appliquaient elles-mêmes la législation sur les délais de paiement vis-à-vis de leurs fournisseurs et sur la façon dont elles faisaient appliquer cette législation par leurs clients, indique Karine Berger, directrice des études du groupe d'assurance crédit. Les résultats démontrent que les délais de paiement clients et fournisseurs ont baissé entre fin 2008 et fin 2009. Ceci est vrai partout, quelles que soient la taille des entreprises et leur activité. » A quoi attribuer le déclic du dernier trimestre ? A la levée des incertitudes juridiques, d'abord. « Non seulement les accords dérogatoires ont été publiés, mais l'Administration a apporté des réponses claires aux questions qui se posaient encore autour de l'application de la loi », note Nathalie Pétrignet. A la peur du gendarme, ensuite. Aux craintes suscitées, dans de nom-

breuses entreprises, par l'obligation de communiquer des informations sur leurs délais de paiement lors de la clôture de leurs comptes, est venue s'ajouter une autre source d'angoisse : la création d'une force spéciale chargée de contrôler l'application de la loi de modernisation de l'économie, dite « brigade LME ». Entrée en activité au début de l'automne, celle-ci avait déjà contrôlé près de 700 entreprises fin octobre...

Poches de résistance

Tout juste un an après l'entrée en vigueur en France d'une petite révolution, le premier bilan apparaît donc « globalement positif », selon les termes de Jean-Michel Erault. Pour autant, toute l'économie n'est pas entrée dans un cercle vertueux. « Il reste deux grandes poches de résistance, constate Bruno Blanchet. La première regroupe des entreprises qui bafouent la loi : face aux demandes de leurs fournisseurs de les régler dans les délais impartis, elles répondent par le mépris ou l'inertie. Le deuxième gisement de réfractaires est constitué de sociétés qui ont du mal à traverser la crise : pour ne pas payer dans les temps, elles arguent du fait que les affaires vont mal. » Mais que les PME confrontées à des clients mauvais payeurs ne se désespèrent pas. Qu'elles suivent plutôt la méthode recommandée par Francis Gilberg, le secrétaire général du syndicat professionnel DLR (Distribution, location et réparation) : « Faites beaucoup de pédagogie auprès de vos clients. Relancez-les dès que les délais de paiement légaux sont dépassés. Et signalez les abus à votre organisation professionnelle, qui se chargera de les dénoncer auprès de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes. » Les adhérents de DLR touchent déjà les fruits de cette politique : sur un an, ils ont gagné quinze jours de trésorerie nette, représentant au total 300 millions d'euros.

■ NATHALIE MOURLOT
nmourlot@lentreprise.com

Malheureux exportateurs

Certaines entreprises subissent un impact négatif structurel du fait de la nouvelle loi. « Parmi celles-ci, décryptent Serge Mosselmans et Olivier Le Boulanger, du cabinet LowendalMasaï, on peut notamment citer les entreprises qui se fournissent en France et qui exportent vers des pays pratiquant des délais de paiement très longs, comme

ceux d'Europe du Sud ou d'Asie. Ces sociétés doivent payer plus vite leurs fournisseurs, tandis qu'elles doivent continuer d'attendre 100 ou 120 jours, voire plus, pour être réglées par leurs clients. »

