

LME et réduction des délais de paiement

Quelle réalité un an après ?

Enquête Ernst & Young
menée en partenariat
avec la DFCG



 **ERNST & YOUNG**
La Qualité par principe™

La réduction des délais de paiement à l'épreuve des faits

Retour sur la Loi de Modernisation de l'Economie (LME)

En 2008, les délais de paiement en France étaient nettement supérieurs à la moyenne européenne (67 jours contre 57 jours)¹. Afin d'améliorer le financement des entreprises, la LME a prévu, à partir du **1^{er} janvier 2009**, une réduction de ces délais.

Ce qui a changé concernant les délais de paiement

- ▶ Plafonnement des délais de paiement entre entreprises à **60 jours nets ou 45 jours fin de mois** (mesure applicable à toutes les transactions qui ne sont pas déjà réglementées²) ;
- ▶ Calcul du délai à partir de la date d'émission de la facture ou de la date de réception des marchandises pour les DOM TOM ;
- ▶ Accords dérogatoires possibles par secteur (prévoyant une mise en conformité progressive jusqu'au 31 décembre 2011)³.

1. Source : Ministère de l'Economie et des Finances, 2008.

2. Produits frais, transports...

3. 34 accords homologués en 2009.

Durcissement des sanctions

- ▶ Augmentation des taux de pénalités de retard (**3 fois le taux d'intérêt légal ou BCE + 10 points**) ;
- ▶ Amende pénale (**375 000 € / 50%** du montant de la facture) en cas de non respect des mentions obligatoires sur les documents commerciaux ou de délivrance de la facture hors délai ;
- ▶ Amende civile : soumission à des délais de paiement hors plafonnement (2 millions €) ou pratique anti-concurrentielle (10% du CA mondial).

Renforcement des moyens de contrôle

- ▶ Nouvelles obligations de publication pour les sociétés et de contrôle pour leurs commissaires aux comptes.

Suppression de l'interdiction des pratiques discriminatoires

Méthodologie

Pour appréhender la réalité des pratiques liées à la réduction des délais de paiement, Ernst & Young a réalisé une enquête auprès des directeurs et responsables financiers de 223 entreprises au cours des mois de janvier et février 2010.

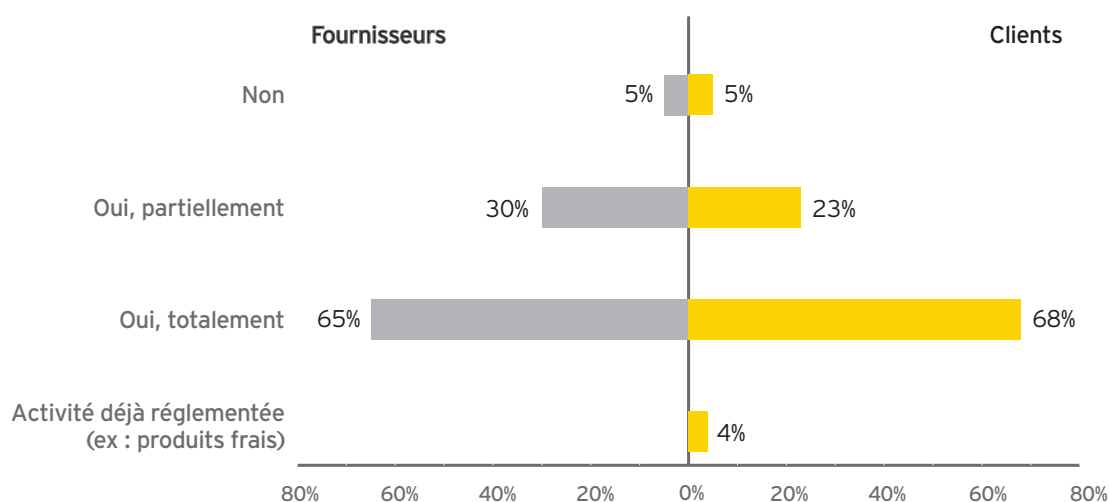
Les répondants appartiennent à tous les secteurs d'activité ; 65% ont réalisé un chiffre d'affaires de moins de 100 millions €, 23% de 100 à 500 millions € et 12% de plus de 500 millions €.

Une mise en conformité progressive...

Un an après l'entrée en vigueur de la loi, les deux tiers des entreprises interrogées déclarent s'être mis en conformité avec la LME sur les délais de paiement – que ce soit dans le cadre des relations avec leurs clients (68%) ou bien avec leurs fournisseurs (65%).

Lorsqu'elles ne se sont pas mises en conformité, les entreprises invoquent le rapport de force client-fournisseur qui leur serait défavorable (de 16 à 18% des cas). Elles expliquent également que leurs fournisseurs ne les ont pas sollicitées (42% des cas).

Avez-vous mis à jour vos conditions de paiement / Vous êtes-vous mis en conformité avec la LME en termes de délais de paiement ?



Base 223 répondants.

Vous retrouverez dans ce document les principaux enseignements de cette enquête.

De nombreuses entreprises se montrent plus hésitantes encore pour appliquer les délais de paiement à leurs transactions à l'international (seules 19% des sociétés déclarent être en conformité pour l'ensemble de leurs clients étrangers). Une certaine incertitude pèse également sur les délais intragroupes – bien qu'aucune exception à la loi n'ait été prévue.

Par ailleurs, 70% des entreprises déclarent ne pas avoir signé d'accord dérogatoire¹ et sont donc sujettes à ces nouvelles dispositions.

1. 34 accords homologues en 2009.

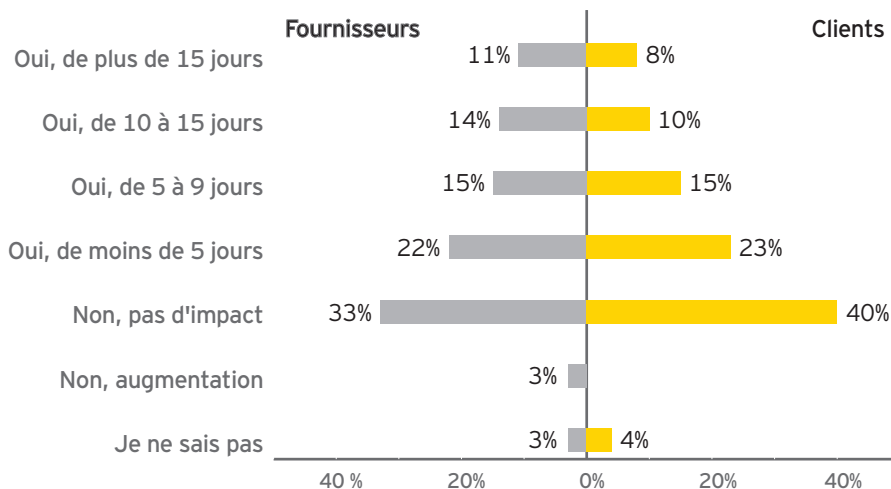
La loi atteint globalement son but

La loi a permis des réductions significatives des délais de paiement pour deux tiers des entreprises sans pour autant bouleverser totalement les pratiques.

En effet, pour 40% des sociétés interrogées, la loi n'a pas eu d'impact sur les délais de règlement clients ni sur leur rapidité à régler leurs fournisseurs (33%).

Pour autant, la majorité des entreprises a constaté des améliorations, certes hétérogènes, mais tangibles.

Gains sur les délais de paiement clients et fournisseurs liés à l'application de la LME



Base 223 répondants.

A noter

Les acteurs publics (collectivités territoriales...) ne sont pas concernés par cette réglementation. Depuis le 1^{er} janvier 2010, leurs délais de paiement sont passés à 35 jours. Au 1^{er} juillet 2010, ils seront ramenés à 30 jours – délai qui sera désormais commun à toutes les transactions relevant du secteur public¹.

1. A l'exception des marchés publics passés par les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées pour lesquels le délai est de 50 jours.

Comment les entreprises s'y sont-elles préparées ?

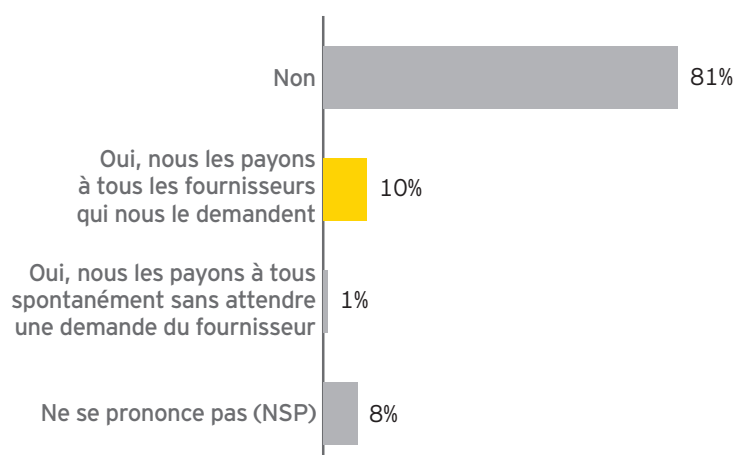
A 45%, elles ont fait un état des lieux et revu les contrats et documents commerciaux. Une entreprise sur deux a adapté ses systèmes d'information. Les opérationnels (services achats et commerciaux) – pourtant en première ligne – n'ont été formés à la LME qu'à 38% et 41% respectivement. A l'inverse, les services comptabilité l'ont été à 62%.

Des pénalités de retard encore peu appliquées

Les pénalités de retard, bien qu'obligatoires, restent une sanction peu utilisée dans la relation clients/fournisseurs.

Quand vous êtes en retard de paiement, réglez-vous les pénalités de retard prévues par la LME à vos fournisseurs ?

« En France, les retards de paiement au 3^e trimestre 2009 se situent à 12 jours en moyenne. » Rapport de l'Observatoire des délais de paiement – 2009



Base 223 répondants.

Plus de 80% des entreprises en retard de paiement déclarent ne pas s'acquitter auprès de leurs fournisseurs des pénalités prévues par la LME.

Parmi les entreprises qui s'acquittent des pénalités de retard (11%), elles ne sont qu'une infime minorité à le faire spontanément.

Et inversement, les deux tiers des entreprises affirment ne pas avoir mis en place de politique de pénalités pour leurs clients. La minorité qui les réclame applique une fourchette de taux très large comprise entre 1,95% (3 fois le taux d'intérêt légal) et le taux BCE + 10 points.

A noter

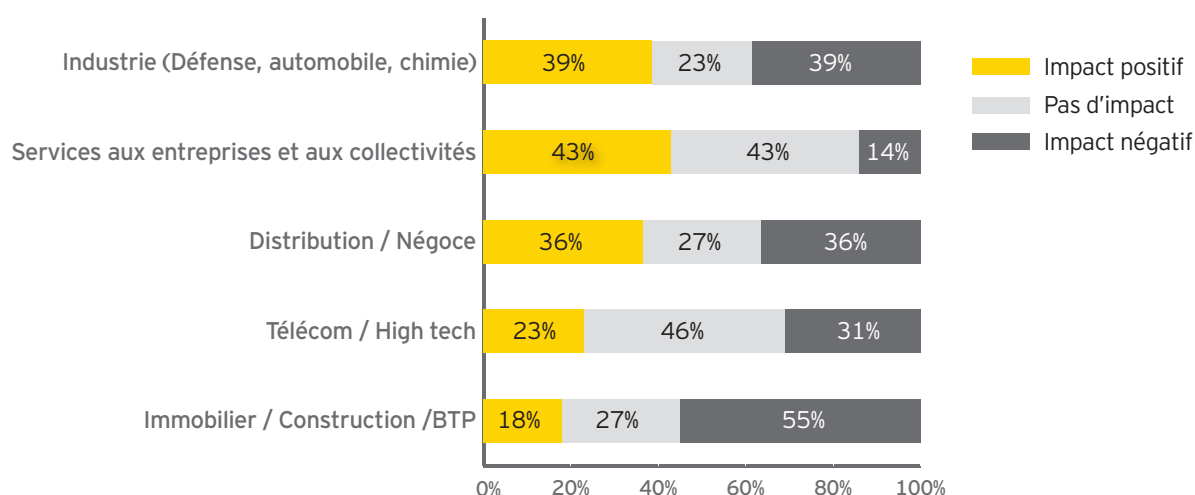
Les pénalités de retard sont exigibles dès le jour suivant la date d'échéance « sans qu'un rappel soit nécessaire » (art. L441-6 Code de Commerce).

Un équilibre entre gagnants et perdants

L'application de la loi a eu des effets sur la trésorerie des entreprises mais le transfert entre les perdants (31%) et les gagnants (33%) est plutôt équilibré (ni perdants ni gagnants 32%).

Quel est l'impact sur votre trésorerie suite à l'application de la LME ?

Focus sur 5 secteurs



L'impact de la LME est relativement partagé selon les secteurs d'activité. A titre d'exemple, 55% de nos répondants du secteur de l'immobilier / construction / BTP ont enregistré un impact négatif en termes de trésorerie, malgré l'existence d'un accord dérogatoire pour une partie du secteur. A contrario, ceux du secteur des services aux entreprises et aux collectivités sont 86% à déclarer un impact positif ou neutre.

Ernst & Young Working Capital Services :

une approche pragmatique pour des résultats significatifs et durables



Plus de 130 experts BFR dans 40 pays animés par 7 pôles d'excellence dédiés à l'optimisation du BFR.

Des programmes de réduction du BFR mis en œuvre dans plus de 60 pays.

Nos services

Réduire les créances clients tout en maximisant la marge :

- ▶ Optimiser les termes et conditions négociés en fonction de la typologie clients.
- ▶ Réduire les délais et les erreurs de facturation.
- ▶ Mettre en place un processus de recouvrement différencié et proactif.

Maximiser les dettes fournisseurs tout en réduisant les coûts d'achats :

- ▶ Rationaliser les besoins et optimiser les termes et conditions négociés.
- ▶ Fluidifier le contrôle facture et éliminer les paiements en avance.

Réduire les stocks tout en améliorant le service clients :

- ▶ Revoir / différencier les taux de services, stocks de sécurité et paramètres de réapprovisionnement.
- ▶ Traiter et prévenir les stocks dormants et obsolètes.
- ▶ Améliorer les prévisions des ventes.

Maîtriser la gestion de trésorerie :

- ▶ Augmenter la visibilité sur la trésorerie, court et moyen terme.
- ▶ Adapter la politique de financement du BFR en fonction du contexte et des besoins.

Réduire les risques et mesurer la performance :

- ▶ Renforcer la gestion des risques clients et fournisseurs.
- ▶ Revoir les contrats d'assurance crédit.
- ▶ Respecter et tirer parti de la LME.
- ▶ Mettre en place des tableaux de bord pertinents.

Repenser le mode de distribution :

- ▶ Adapter le mode de distribution aux besoins de l'activité (dépôt-vente, commission à la vente, etc.).

Ernst & Young

Audit | Conseil | Fiscalité & Droit | Transactions

Ernst & Young est un des leaders mondiaux de l'audit et du conseil, de la fiscalité et du droit, des transactions. Partout dans le monde, nos 144 000 professionnels associent nos fortes valeurs communes à un ferme engagement pour la qualité. Nous faisons la différence en aidant nos collaborateurs, nos clients et tous nos interlocuteurs à réaliser leur potentiel.

Ernst & Young désigne les membres d'Ernst & Young Global Limited, dont chacun est une entité juridique distincte. Ernst & Young Global Limited, société britannique à responsabilité limitée par garantie, ne fournit pas de prestations aux clients. Retrouvez plus d'informations sur notre organisation : www.ey.com.

Ernst & Young est une marque déposée au niveau mondial.

Cette étude a été réalisée par Ernst & Young et Associés et la DFCG, sous la direction de Claude Walbert, avec la participation de Marie-Pierre Bonnet-Desplan, Pascal Le Hanvic, Nicolas Lassaille, Rudolphe Pennec, Corinne Levy, Sophie Meynier et avec la collaboration du studio graphique d'Ernst & Young et de Sophie Rochereau et Béatrice Lebouc de la DFCG.

Cette étude est la propriété exclusive d'Ernst & Young et Associés et sa reproduction est interdite sans l'autorisation expresse des titulaires des droits.

Cette étude est établie à partir d'informations obtenues auprès d'un panel de sociétés sélectionnées par Ernst & Young. En conséquence, elle est un reflet des informations reçues et ne peut être considérée comme exhaustive.

Contacts

Claude Walbert | Associé | Working Capital Services

Ernst & Young & Associés

Tél. : +33 1 46 93 67 80

Mobile : + 33 6 09 24 23 29

claudewalbert@fr.ey.com

En collaboration avec Ernst & Young Société d'Avocats –
Barreaux des Hauts de Seine

Marie-Pierre Bonnet-Desplan | Avocat | Distribution/
Concurrence

Ernst & Young Société d'Avocats

Tél. : +33 4 67 13 32 02 | +33 1 55 61 13 11

Mobile : +33 6 08 76 16 16

marie-pierre.bonnet.desplan@ey-avocats.com

www.ey.com/fr

© 2010 Ernst & Young et Associés.

Tous droits réservés.

1003BP044