



Liste des mauvaises pratiques relatives au paiement des fournisseurs



CODINF

30 avenue Franklin Roosevelt

75 008 Paris

Tél : 01.55.65.04.00

Fax : 01.55.65.10.12

Mail : codinf@codinf.fr

N° TVA CEE : FR 17 481 350 700

- Imposer de signer les CGA, surtout si elles comportent des exclusions de clauses
- Imposer la mise en place d'un stock en consignation
- Obliger la notification préalable en cas de cession Dailly
- Interdire de céder la créance
- Imposer l'application d'un droit étranger en passant commande via une maison sœur
- Exiger un préavis de 2 mois avant d'accepter une hausse de tarif
- Exiger un terme de paiement supérieur au plafond de la LME en passant commande via une filiale étrangère
- Profiter de la LME pour transformer un terme de paiement de 30 jours en 60 jours ou de 30 jours fin de mois en 45 jours fin de mois
- Exiger une facture récapitulative (décade, quinzaine ou mois)
- « La facturation devra être datée au dernier jour du mois. Nous nous réservons le droit de vous retourner toute facture émise en cours de mois. »
- « Les factures reçues après le sixième jour ouvré suivant la fin du mois seront considérées comme ayant été émises le mois suivant. »
- En cas de facture récapitulative, exiger le terme de paiement de 60 jours nets appliqué à la date de facture
- Utiliser des prétextes dilatoires pour refuser la facture (en supposant que la date de paiement soit recalculée) :
 - exiger un n° de commande alors qu'elle a été passée par téléphone en urgence,
 - faute d'orthographe dans l'adresse,
 - renvoyer le fournisseur d'établissement en établissement
 - multiplier les litiges non avérés, etc.
- Conditionner l'envoi de la facture à la réception globale du marché de travaux
- Ne pas informer le fournisseur en cas de litige
- Transformer en « date de livraison » le point de départ d'un terme de paiement au plafond de la LME exprimé en « date de facturation » (donc d'expédition)
- Contester unilatéralement le mode de compt de l'échéance à 45 jours fin de mois (lecture DGCCRF)
- Retourner tardivement un effet de commerce, ce qui limite la possibilité de remise à l'escompte, voire empêche d'être crédité à bonne date
- Demander un terme de paiement à 30 jours fin de mois le 15 alors que le système d'émission des virements ne tourne que le 10 et en fin de mois
- N'envoyer le chèque que le jour de l'échéance
- Pratiquer l'escompte de façon sauvage ou abusive (taux excessif ou majoré, anticipation non respectée)
- Bloquer la totalité du paiement pour cause de litige partiel
- Pratiquer une déduction d'office, fondée ou non
- « je ne peux pas payer car mon client ne m'a pas payé »...
- « c'est normal que vous ne soyez pas encore payé car nous avons besoin de 6 visas internes sur votre facture pour la valider »...