

Compte-rendu du Colloque AFDCC – CGI – CODINF

Tenu le mercredi 11 mars 2015 à Paris

« Les délais de paiement en 2014 : l'enlèvement s'épaissit !

Comment rendre aux entreprises la trésorerie qui leur est confisquée ? »

Jean-Hervé Lorenzi, président de l'Observatoire des délais de paiement depuis plusieurs années, a donné sa démission courant 2014 car il trouvait que la réduction des délais de paiement tournait court, faute d'avoir réussi à faire de ce sujet une grande cause nationale, malgré l'implication du président de la République lui-même le 15 septembre lors des Assises du financement et de l'investissement.

Cette année, les défaillances d'entreprises de moins de 50 salariés ont encore augmenté de 6,9% ! Or, pour les petites structures, la première cause de défaillance est le retard de paiement de leurs factures... « Il est inacceptable que le non-paiement ponctuel des factures tue des entreprises ! » avait dit le 23 janvier Pierre Pelouzet, Médiateur des relations inter-entreprises. Or, bien que la LME ait déjà libéré 9 milliards au profit des PME, il leur manque encore 10 à 15 milliards, en retard de paiement...

Puisque l'Observatoire des délais de paiement n'avait pas publié de rapport en 2014, il était important de sensibiliser tous les acteurs économiques à l'urgence de faire respecter l'encadrement des délais de paiement.

En introduction, ont été présentées les enquêtes menées auprès des adhérents entreprises des organisateurs :

AFDCC

CGI

Enquête CODINF Délais de Paiement 2014

Les intervenants :

- Bruno CAVAGNE, Président de la FNTP
- Frédéric GRIVOT, Vice-Président de la CGPME
- Luc-Eric KRIEF, Président du CENAST
- Gérard LEMAIRE, Préfet et Directeur du cabinet de la Médiation des marchés publics
- Hervé LOISON, Credit Manager chez Auto Distribution
- Jérôme MANDRILLON, Président Honoraire de l'AFDCC
- Pierre PELOUZET, Médiateur des relations inter-entreprises
- Dominique WEBER, Président du CODEM et de l'UNIFA

Les organisateurs ont constaté que, malgré sa technicité, le sujet attire (entreprises, organismes professionnels, pouvoirs publics et journalistes) : l'invitation par des opérationnels a intéressé quatre fois plus de participants que l'invitation institutionnelle habituelle. Les échanges entre la salle et l'estrade, outre des constats sans complaisance, ont évoqué de nombreuses pistes de solutions possibles, qui dessinent une véritable feuille de route à explorer...

Médiation des marchés publics

Le décalage entre la mesure officielle et le ressenti des entreprises proviendrait de la complexité des procédures (avances, retenue de garantie...) insuffisamment maîtrisées (« surtout en province ») ! Seule la dématérialisation permettrait d'avoir la certitude du bon envoi des pièces indispensables mais « rien n'est plus complexe que la simplification... »

Paiement de l'Etat

Une amélioration dans le paiement des factures ponctuelles depuis quelques années pour certains ministères, mais pas pour tous !

Paiement des hôpitaux (un « gros problème »)

La Charte « relations fournisseurs responsables » a été signée le 23 janvier 2015 par les hôpitaux de Bordeaux, Libourne, Pau, Orthez, Mont-de-Marsan et Dax.

Paiement des collectivités territoriales

Comme les maires craignent le risque pénal, le moins-disant serait systématiquement (95%) retenu par les collectivités, mettant les entreprises françaises en mauvaise position par rapport à leurs concurrentes européennes. NB : la transposition en cours des directives européennes de 2014 favoriserait le mieux-disant et le localisme...

Même l'UGAP, qui paie ses fournisseurs (95% de PME) à 30 jours, subit des retards de paiement de la part des collectivités publiques.

Situation inextricable dans les Travaux-Publics

A l'inverse de la demande des fournisseurs de faire passer les avances de 5 à 10%, de nombreuses collectivités souhaitent des moratoires mais les entreprises ne sont pas en mesure de jouer le rôle de banquier...

Derrière le discours officiel (« on va vous aider »), les clients publics profitent de la situation et n'hésitent pas à faire refaire des factures relatives à des travaux commencés au trimestre précédent ou à contester au niveau de la 3^{ème} décimale une facture en attente depuis plusieurs mois !

« La situation est tellement difficile que les entreprises jouent forcément sur les fournisseurs ! »

Le Médiateur des relations inter-entreprises qualifie les profils payeurs :

- les bons payeurs (à soigner car ils ne sont que 30%) ;
- les maladroits (ou impotents car des processus trop compliqués les rendent inefficaces) ;
- les malhonnêtes, spécialistes des "pannes informatiques" au moment stratégique ou des contrats-cadres illicites qui perdurent car les fournisseurs lésés craignent de se fâcher avec le contrevenant ;
- les maîtres-chanteurs, qui accepteraient de payer (en retard) mais exigent une remise pour le faire !

Retarder ses paiements est une pratique imbécile car :

- le risque de non-paiement à l'échéance par de nouveaux prospects dissuade d'embaucher, ce qui entrave la reprise d'activité ;
- ce sont ceux à qui l'argent coûte le plus cher (les PME) qui doivent investir pour les autres ;
- les entreprises qui se livrent à ce "jeu" y perdent du temps (relance des fournisseurs), de la compétitivité (moins de réponses à leurs appels d'offre) et de la qualité (un moindre service après-vente).

Il faut changer les mentalités en France

Pour un motif historique ou culturel, le mode de relation client/fournisseur tient chez nous du rapport de forces. En Allemagne, un payeur indélicat est considéré comme a-normal et déviant. Il faut sortir de la culture de la peur et briser la loi du silence !

La course des donneurs d'ordre aux remises supplémentaires (CICE, CIR) tue des sous-traitants.

La Charte « relations fournisseurs responsables » doit être un bras de levier vertueux !

La présence de correspondants désignés chez tous ses signataires accélère l'issue des médiations.

Les 576 signataires s'en servent dans leur communication mais certains ne la respectent pas ! Il faudrait les rappeler à l'ordre, voire les radier en cas de récidive de saisine à leur encontre.

Pour que les fournisseurs puissent dire à l'acheteur « vous ne respectez pas ce que votre président a signé ! », il faudrait qu'ils puissent savoir si leur client fait partie des groupes signataires (plus de 10 000 SIREN sont impliqués)...

Réformer aussi la mentalité des créanciers ?

Il est nécessaire de « professionnaliser les PME » au credit management ! « Non, il n'est pas grossier de relancer les clients en retard » ! De fait, aucun patron ne devrait être obligé de « passer 3 jours par mois à quémander ses paiements... »

Il faut réclamer les 40 euros dus par facture en retard et l'indemnité complémentaire (frais généraux internes ou honoraires d'avocat) car elle est d'ordre public.

Recourir à la Médiation rapporte beaucoup plus que le loto !

- très simple (possible à partir de 2 K€ et par internet) et conviviale (un médiateur prend contact dans les 2 ou 3 jours) ;

- gratuit et rapide car elle aboutit souvent en quelques jours, dans 90% des cas en moins de 2 mois ;

- efficace (80% de réussite) dans la durée car les paiements rentrent et le comportement des clients s'améliore.

Les médiations (près de 1000 en 2014) aplanissent les difficultés sans brouiller la relation commerciale et contribuent donc à éduquer les acteurs.

Négocier des accords en filière

L'approche collective est toujours une voie de progrès, même si les travaux prennent du temps : les secteurs de l'agro-alimentaire et de la grande distribution ont discuté 2 ans pour mettre noir sur blanc les bonnes et mauvaises pratiques afin de labelliser leurs relations.

L'ameublement, filière en pleine recomposition, négocie un code de bonne conduite autour des paiements mais également d'un nouveau modèle de fonctionnement.

Convenir d'une « charte de facturation »

Une facture sur trois est rejetée car elle ne correspond pas à ce qu'a demandé le client. Il faut donc travailler sur les délais cachés (notamment le délai d'envoi postal des factures) et le traitement des litiges (délai de signalement, instruction et engagement de paiement de la part non litigieuse).

La charte doit mentionner les correspondant de chaque côté, ce qui facilite les relations en plus d'économiser des coûts de part et d'autre.

Dématérialiser les factures

Le coût complet d'envoi d'une facture "papier" a été estimé à 10 ou 11 euros mais à quelques centimes seulement pour un fichier pdf signé.

La dématérialisation des procédures de paiement public s'échelonne jusqu'en 2020.

La dématérialisation permet notamment de profiter de l'affacturage inversé, qui peut payer à 48h d'envoi de facture (les clients anglo-saxons sont plus avancés en la matière que les français).

Il faut néanmoins veiller à ce que les coûts d'investissement, de maintenance et de financement y afférents ne soient pas à la charge exclusive du fournisseur...

Financer le BFR des petites structures

Pour leur éviter l'impasse de trésorerie, le projet de loi Macron peut représenter une ouverture aux financements alternatifs au crédit bancaire et aux moratoires consentis par les fournisseurs.

Promouvoir un moyen de paiement à l'initiative du créancier

Les fournisseurs qui ont beaucoup de petites structures comme clients peuvent alléger leurs relances et maximiser leurs chances d'être payés ponctuellement en utilisant la LCR directe en banque. Un tel système, promu par les commerciaux pour tout nouveau client, est généralisable en 2 ou 3 ans.

NB : ce type de moyen de paiement est inefficace avec les mauvais payeurs ou les insolubles.

Savoir communiquer avec les assureurs-crédit

Le désengagement des assureurs-crédit depuis 5 ans impose de savoir communiquer annuellement

avec eux, tout comme avec les banquiers...

NB : les entreprises peuvent suivre leur propre cotation auprès de la plupart des assureurs-crédit.

Faire jouer aux Commissaires aux comptes leur rôle de contrôleurs

La valse-hésitation qui dure depuis 2008 doit prendre fin pour que le profil payeur des grandes structures cesse d'être opaque : « des CAC dignes de ce nom et responsables ne devraient pas homologuer les comptes si le comportement de l'entreprise ne respecte pas la loi ! »

Dédommager automatiquement les créanciers

Il faudrait faire pression sur les éditeurs de logiciels pour que tous les ERP disposent systématiquement en France du module de calcul des indemnités forfaitaires de recouvrement, pénalités de retard et intérêts moratoires puisqu'ils sont dus de plein droit.

« L'incitation à réclamer les dédommagements imposés par la loi n'est qu'une hypocrisie car, dans la vraie vie, les entreprises n'osent pas les demander, surtout quand elles courent déjà après les commandes ; sauf à les automatiser, ça ne marchera jamais ! »

Moins de lois mais plus de condamnations !

Ce n'est pas la dématérialisation des factures qui fera payer les clients de mauvaise volonté, car « plus on légifère, et moins ça marche (lobbying) ! » : même dématérialisées, certains clients continueront de ne pas les recevoir... !

Pourquoi tant de « donneurs d'ordre" imposent-ils impunément que leurs CGA léonines soient obligatoirement acceptées sur leur site avant même de pouvoir proposer un prix ? Il faudrait confier à une personnalité publique le pouvoir d'attirer en justice de tels comportements déviants...

Conclusion :

Pour rendre aux PME la trésorerie qui leur est confisquée, il est indispensable de faire travailler l'ensemble des acteurs de bonne volonté sur plusieurs de ces fronts. Pour ce faire, l'Observatoire des délais de paiement doit être réactivé rapidement, c'est pourquoi il a besoin d'urgence d'être doté d'un nouveau président !

Compte-rendu rédigé par Bruno Blanchet, Responsable Conseil Formation chez CODINF