

## délais de paiement

LME : Loi de Modernisation de l'Economie &dash; Réforme des délais de paiement

La Loi du 4 août 2008 s'attaque aux délais de paiement et à la négociabilité des conditions générales de vente.

La nouvelle loi impose désormais un délai de paiement maximum en France

Des délais de paiement impératifs existent aujourd'hui, et ce depuis 2001, pour certains produits et services (denrées alimentaires, transports, etc.). Pour les autres produits, les délais restaient librement déterminés par le vendeur dans ses conditions générales de vente, voire par le vendeur et l'acheteur dans le cadre de négociations individuelles. Cette liberté est désormais strictement encadrée :

ces délais ne peuvent dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

Des accords entre les professionnels d'un secteur peuvent intervenir pour réduire encore ce délai maximum ou retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services comme point de départ du délai. Un décret pourra étendre les dispositions de l'accord à tous les opérateurs du secteur.

Par ailleurs, en l'absence de délai figurant aux conditions de vente ou convenu entre les parties, le délai de règlement « supplétif » est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

La loi renforce les sanctions applicables en cas de retard de paiement

Les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles. Le taux de ces pénalités ne peut être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal, contre une fois et demie auparavant).

Lorsque les parties n'ont rien prévu, le taux d'intérêt de retard applicable, à titre supplétif, est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente, majoré de 10 points de pourcentage contre 7 point auparavant.

Outre ces pénalités de retard, des sanctions pénales peuvent être prononcées dans certaines circonstances. Depuis

la loi Chatel en effet, le non-respect du délai de règlement supplétif, ou l'absence de mention dans les conditions de règlement des conditions d'application et du taux d'intérêt des pénalités de retard exigible, ou le fait de fixer un taux ou des conditions d'exigibilité non-conformes aux dispositions législatives, est puni d'une amende de 15 000 euros. A la lecture du texte, il semble que seul le non-respect du délai de règlement supplétif est sanctionné pénalement, le dépassement des délais de paiement déterminés conventionnellement, c'est à dire ceux figurant aux Conditions Générales de Vente ou convenus entre les parties, n'étant pas visé par la sanction. Ce pourrait être un aspect incitatif à la négociation de délais de paiement contractuels.

Ces nouvelles dispositions s'appliquent aux contrats conclus à compter du 1er janvier 2009 et aux appels de commande postérieurs au 1er janvier 2009 dans le cas des commandes dites « ouvertes ».

La loi impose un contrôle des délais de paiement par le commissaire aux comptes

La LME prévoit, pour les exercices comptables ouverts à compter du 1er janvier 2009, et suivant des modalités à fixer par décret, que les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes devront publier des informations sur les délais de paiement de leurs fournisseurs ou de leurs clients. Ces informations devront faire l'objet d'un rapport du commissaire aux comptes, ce dernier devant adresser un rapport au ministre de l'économie s'il démontre de façon répétée des manquements significatifs aux respects des délais de paiement et taux d'intérêt de retard.

Le législateur rend aux parties la liberté de négociation de leurs conditions commerciales ; mais une liberté dont elles ne peuvent abuser.

Cette liberté retrouvée se traduit par la suppression, dans notre droit, de l'interdiction de principe des discriminations « non justifiées par des contreparties réelles », comme le législateur l'a fait il y a quelques années pour le refus de vente. Les parties peuvent donc négocier « au mieux » des conditions particulières de vente.

Cette liberté connaît toutefois ses limites : elle ne doit pas aboutir à des pratiques susceptibles de porter atteinte au libre jeu de la concurrence ou encore ne doit pas avoir un caractère abusif, abus dont la jurisprudence à venir donnera sans doute les contours.

La nouvelle amende civile se veut clairement dissuasive : son montant peut atteindre « le triple du montant des sommes indûment versées ».

Le texte maintient les obligations de formalisation des conditions commerciales précédemment existantes : Conditions

Générales de Vente, Convention écrite annuelle, factures, en leur apportant quelques aménagements.

Les CGV du vendeur restent le « socle » de la négociation commerciale. La convention écrite annuelle, grande nouveauté de la loi Chatel, traite désormais de la même manière tous les services de promotion des produits réalisés par les distributeurs, que ces produits soient destinés à une clientèle de consommateurs ou à une clientèle de professionnels.

La date limite de conclusion de cette convention écrite annuelle est désormais fixée au 1er mars de chaque année. Elle peut en outre être adaptée en ce qui concerne les produits et services soumis à un cycle saisonnier ou à une période de commercialisation ne correspondant pas à l'année civile.

En revanche, la loi n'éclaircit pas la difficile question de la facturation des services autres que ceux communément dénommés « services de coopération commerciale ».

Article publié par Ernst&Young le 11 décembre 2008