



Les délais de paiement depuis la mise en place de la loi LME

Fiche pratique publié le 18/09/2009, vu 6918 fois, Auteur : [Lex Consulting](#)

Les délais de paiement accordés aux entreprises sont désormais plafonnés à 45 jours fin de mois ou à 60 jours après l'émission de la facture

Depuis le 1^{er} janvier 2009, la loi impose aux entreprises de limiter leurs délais de paiement. Le point sur cette nouvelle réglementation censée améliorer la trésorerie des petites et moyennes entreprises, au regard des précisions apportées par l'Administration (Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes).

Le nouveau plafond

Dorénavant, les délais de paiement convenus entre entreprises ne peuvent pas dépasser, au choix, 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (à compter de la date de réception des marchandises dans les départements d'Outre-mer, à Mayotte, Saint-Pierre-et-Miquelon, Saint-Martin et Saint-Barthélemy).

Précision : selon l'Administration, le délai de 45 jours fin de mois peut se calculer de deux façons. Soit en comptabilisant 45 jours à compter de la date d'émission de la facture, la date limite de paiement tombant alors à la fin du mois au cours duquel expirent ces 45 jours (pratique la plus usuelle). Soit en ajoutant 45 jours à la fin du mois d'émission de la facture.

Ainsi, par exemple, pour une facture émise le 19 janvier 2009, le paiement devra intervenir au plus tard le 31 mars 2009 (1^{re} méthode de calcul : 19 janvier 2009 + 45 jours = 5 mars 2009 puis jusqu'à la fin du mois en cours = 31 mars 2009 ; 2^e méthode de calcul : 19 janvier 2009, puis jusqu'à la fin du mois en cours = 31 janvier 2009 + 45 jours = 17 mars 2009).

Lorsque le délai de paiement n'est pas précisé dans les documents contractuels (conditions générales de vente, bons de commande), c'est alors un délai de 30 jours qui s'applique d'office.

Les professionnels concernés

Ce nouveau plafond s'applique à toutes les entreprises commerciales, industrielles ou artisanales. Certains secteurs particuliers demeurent toutefois soumis à des délais spécifiques (30 jours pour le transport de marchandises, 20 ou 30 jours pour les produits alimentaires, 30 jours pour les boissons alcooliques autres que les vins, 90 jours dans le secteur automobile).

Les contrats concernés

Les nouveaux délais de paiement s'appliquent aux contrats conclus à compter du 1^{er} janvier 2009. Pour les contrats en cours à cette date, il convient de distinguer deux situations.

Si le contrat contient une clause d'indexation qui fait varier le prix automatiquement, il s'agit alors d'un contrat pluriannuel qui n'est pas soumis au nouveau plafond des délais de paiement pendant toute la durée de son exécution.

Si le contrat contient une clause de révision de prix, les parties doivent alors rediscuter et se mettre d'accord sur le nouveau prix : dans ce cas, il s'agit d'une succession de contrats annuels qui sont dorénavant soumis aux nouveaux délais de paiement.

Quant aux contrats qui se renouvellent automatiquement d'une année sur l'autre sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties (contrats tacitement renouvelables), ils sont également assujettis au plafonnement des délais de paiement, car il s'agit à chaque fois d'un nouveau contrat.

Les sanctions en cas de non-respect du délai légal

L'entreprise qui soumet un fournisseur à un délai de paiement supérieur au plafond légal se rend coupable d'un comportement abusif et peut être condamnée à des dommages-intérêts. Il en est ainsi par exemple lorsqu'elle demande à un fournisseur, sans motif objectif, de différer la date d'émission d'une facture.

En revanche, selon l'Administration, une entreprise est en droit de demander à ses fournisseurs une compensation financière du fait de la réduction des délais de paiement (par exemple une réduction de prix), sans que cela constitue une pratique abusive.

Les dérogations possibles

Secteur par secteur, des accords interprofessionnels peuvent fixer des délais supérieurs au plafond légal. Ces accords doivent toutefois prévoir une réduction progressive du délai dérogatoire vers le délai légal. Et ils ne peuvent être conclus que si des raisons économiques objectives et spécifiques au secteur concerné le justifient (délais de paiement constatés en 2007, rotation particulière des stocks).

À noter : ces accords peuvent également choisir de retenir comme point de départ du délai de paiement, non plus la date d'émission de la facture, mais la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de services. Mais attention, selon l'Administration, ce choix ne doit pas conduire à un délai final supérieur à 60 jours calendaires ou à 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture.

Obligatoirement signés avant le 1^{er} mars 2009, ces accords interprofessionnels sont examinés par l'Administration, puis validés par décret après avis de l'Autorité de la concurrence. Ils pourront ensuite s'appliquer à toute entreprise dont l'activité relève des organisations signataires. Ils sont applicables jusqu'au 31 décembre 2011 au plus tard.

Illustration : de tels accords ont déjà été signés notamment dans les secteurs du gros œuvre dans le BTP, de l'industrie du jouet, du bricolage, de la papeterie, de l'horlogerie-bijouterie et du textile et de l'habillement.

Quelles pénalités de retard ?

Les entreprises sont libres de fixer le taux des pénalités infligées à leurs clients en cas de retard de paiement. Toutefois, ce taux ne peut désormais être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal (pas encore connu pour 2009), au lieu de 1,5 fois auparavant (soit 5,99 % en 2008). Sachant qu'à défaut de convention particulière en la matière, le taux des pénalités de retard applicable est le taux « Refi » de la Banque centrale européenne majoré de 10 points de pourcentage (soit 12,5 % actuellement), contre 7 points auparavant.

En pratique, le taux et les modalités d'application des pénalités de retard doivent être mentionnés dans les conditions générales de vente et sur les factures. Les entreprises doivent donc modifier ces documents, si ce n'est déjà fait, dans les meilleurs délais.

Attention : lorsque c'est le délai de 30 jours qui s'applique (voir ci-dessus), le client qui paie en retard peut être sanctionné par une amende pénale qui peut s'élever à 15 000 € pour une personne physique et à 75 000 € pour une société !

En cas de défaut de paiement d'une facture à l'échéance prévue, des pénalités de retard peuvent être exigées même si elles ne sont pas indiquées dans les conditions générales de vente.

En principe, les entreprises doivent indiquer dans leurs conditions générales de vente les modalités dans lesquelles leurs clients doivent régler les factures, et notamment les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités dues en cas de retard de paiement.

Rappel : sauf si l'entreprise prévoit un taux différent (qui ne peut pas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal, soit 11,37 % en 2009), le taux des pénalités de retard est égal au taux de la Banque centrale européenne majoré de 10 points (soit 11,5 % actuellement).

La loi énonce qu'en cas de retard de paiement, ces pénalités peuvent être exigées sans que le fournisseur ait besoin d'envoyer un rappel à son client. Et les tribunaux viennent de préciser que cette règle s'applique même si aucune pénalité de retard n'est prévue dans les conditions générales de vente. Ainsi, dans cette affaire, les juges ont donné raison à un fournisseur qui, bien que n'ayant pas fixé de pénalités de retard dans ses conditions générales, réclamait le paiement de pénalités, calculées sur la base du taux prévu par la loi, au titre des années 2001 à 2003 à un client qui avait réglé sa facture en février 2004 alors qu'il aurait dû le faire en 2001.

Cassation commerciale, 3 mars 2009, n° 07-16527