

Attention, nouveaux délais de règlement...

Qui est concerné	: toutes les entreprises qui sont régies par le code de commerce
Date d'application	: depuis le 1 ^{er} janvier 2009
Principal contenu	: la nouvelle réglementation vise à limiter les délais de paiement. Ils ne peuvent désormais dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.
Exception	: certains accords professionnels permettent d'obtenir plus de 60 jours de délai.
Sanctions	: les pénalités de retard ne peuvent pas être inférieures à 3 fois le taux de l'intérêt légal (c. com. art. L. 441-6, al. 12), soit : $3 \times 3.79 \% = 11.37\%$

Exemple:

Une entreprise X facture le 12 janvier 2009, à une entreprise Y, une vente de marchandises pour un global TTC de 10.000 €.

Les conditions générales de ventes de l'entreprise X, indiquées sur le bon de commande, prévoient la clause suivante :

« Nos factures sont payables à 45 jours fin de mois. Conformément à l'article L. 441-6 du code de commerce, des pénalités de retard sont dues à défaut de règlement le jour suivant la date de paiement qui figure sur la facture. Le taux d'intérêt de ces pénalités de retard est de 20 % annuels. »

Le délai de règlement accordé, selon les modalités de vente reportent le règlement au 17 mars 2009, c'est-à-dire :

Jour de la facture (12 janvier 2009), rapporté à la fin du mois (31 janvier 2009), puis 45 jours, soit 17 mars 2009.

L'entreprise Y règle le 31 mai 2009. Dans ce cas, l'entreprise X est en droit de facturer des pénalités de retard, qui courent depuis la date limite de paiement (17 mars 2009) jusqu'à la date de règlement (31 mai 2009) :

Pénalités de retard : $10.000 \text{ € TTC} \times 20\% \times 75 \text{ jours} / 365 \text{ jours} = 410,96 \text{ €}$.

Circulaire détaillée

Depuis le 1^{er} janvier 2009, la réglementation sur les délais de paiement, ainsi que sur les pénalités de retard, ont été profondément modifiés.

Un certain nombre d'entreprises ne se sont toujours pas mises en conformité avec la législation. Nous vous informons ci-après des modalités pratiques d'application de ces nouvelles règles.

Cette circulaire a pour objectif de présenter de manière synthétique, ces nouveaux éléments relatifs aux conditions générales de vente et qui doivent dès à présent, régir les relations commerciales avec vos clients et fournisseurs.

I – De nouveaux délais de paiement

A - Délai maximum : 60 jours ou 45 jours fin de mois

Depuis le 1^{er} janvier 2009, **les délais de paiement ne peuvent dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture** (c. com. [art. L. 441-6](#), al. 9).

1/ Le délai de 60 jours est aisé à calculer. Pour une facture datée, par exemple, du 12 janvier 2009, le délai de 60 jours expire le 13 mars.

2/ Le délai de 45 jours se compte également à compter de la date de facture ; deux méthodes sont possibles :

- soit le jour de la facture (le 12 janvier 2009) plus 45 jours (le 26 février 2009), puis jusqu'à la fin du mois en cours : paiement le 28 février 2009 ;

- soit le jour de la facture (le 12 janvier 2009), puis jusqu'à la fin du mois (le 31 janvier 2009), plus 45 jours : paiement le 17 mars 2009.

En définitive, une facture datée du 12 janvier 2009 ne doit pas être réglée au-delà du 17 mars 2009.

3/ Délai conseillé : 30 jours. Le code de commerce préconise de pratiquer des délais de paiement de 30 jours.

4/ ATTENTION : " Ce dernier délai n'est que conseillé. Vous avez la possibilité de choisir un autre délai, sans dépasser ceux de 60 jours (ou 45 jours fin de mois).

" Par contre, si un fournisseur ne précise le délai de paiement ni dans ses conditions générales de vente, ni sur le bon de commande, c'est le délai de 30 jours qui s'applique.



B - Délais particuliers

Certains accords professionnels permettent d'obtenir plus de 60 jours de délai.

Des accords interprofessionnels peuvent adopter des délais supérieurs au maximum légal. Ces accords doivent toutefois prévoir un acheminement progressif vers le délai légal et, sauf nouvelle réglementation, ils ne s'appliqueront plus après le 1^{er} janvier 2012. Par ailleurs, ces accords dérogatoires doivent être motivés par des raisons économiques objectives et spécifiques à un secteur (par exemple, une rotation particulière des stocks). Les organisations professionnelles ont jusqu'au 1^{er} mars 2009 pour conclure ce type d'accords. Enfin, ces accords devront être validés par des décrets. Ces décrets pourront étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations signataires (loi LME du 4 août 2008, art. 21-III).

Selon votre secteur d'activité, il vous faudra vous rapprocher de vos organisations ou syndicats professionnels, afin de connaître les accords de branche.

II – De nouvelles pénalités de retard

L'article L. 441-6, al.12 du code de commerce, instaure des pénalités de retard en cas de non respect des conditions générales de vente. Ces dernières doivent en faire mention.

A - Pénalités de retard : au moins 3 fois l'intérêt légal

Depuis du 1^{er} janvier 2009, les pénalités de retard ne peuvent pas être inférieures à 3 fois le taux de l'intérêt légal (c. com. [art. L. 441-6](#), al. 12), soit :

Taux minimum : $3 \times 3.79 \% = 11.37\%$

Taux conseillé. Le taux des pénalités de retard préconisé par le code de commerce est, à compter du 1^{er} janvier 2009, le taux « Refi » de la Banque centrale européenne (BCE) majoré de 10 points de pourcentage (ce qui correspondrait actuellement à 12,50 %), et non plus seulement 7 points. Mais les entreprises restent libres de choisir un autre taux, dès lors qu'il n'est pas inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal.

À notre sens, une bonne solution consiste à opter pour un taux nettement supérieur, par exemple 20 %. En effet, le taux de l'intérêt légal varie tous les ans et il vaut mieux ne pas avoir à éditer de nouvelles conditions générales de vente et de nouvelles factures chaque année (ce qui est d'autant plus malaisé que le nouveau taux de l'intérêt légal n'est jamais connu dès le 1^{er} janvier).

B - Mention sur les documents commerciaux

Les conditions générales de vente doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard (c. com. [art. L. 441-6](#), al. 12). Les factures doivent également mentionner le taux de ces pénalités (c. com. [art. L. 441-3](#), al. 4).

Voici un exemple de rédaction de clause dans les conditions générales de vente :

« Conformément à l'article L. 441-6 du code de commerce, des pénalités de retard sont dues à défaut de règlement le jour suivant la date de paiement qui figure sur la facture. Le taux d'intérêt de ces pénalités de retard est de ... % annuels. »

Sanction en cas d'omission. Une amende pénale (jusqu'à 15 000 € pour les personnes physiques et jusqu'à 75 000 € pour les personnes morales) est encourue par le fournisseur lorsque (c. com. [art. L. 441-4](#) et [L. 441-6](#), al. 14) :

- ses conditions générales de vente ne prévoient pas de pénalités de retard ;
- ses conditions générales de vente ne précisent pas que les pénalités sont exigibles dès le lendemain de la date de règlement figurant sur la facture ;
- lorsque les pénalités, mentionnées dans les conditions générales de vente, ne sont pas d'un taux au moins égal à 3 fois le taux de l'intérêt légal ;
- lorsqu'une de ses factures ne mentionne pas le taux des pénalités de retard.

C – Cas de déclenchement des pénalités de retard

1/ Le client ne respecte pas le délai du fournisseur.

Lorsque le client ne respecte pas le délai de paiement fixé par le fournisseur, il est redevable de pénalités.

Et uniquement dans le cas où le délai des conditions générales de vente est de 30 jours, il encourt également une amende pénale qui peut atteindre 15 000 € si le client est une personne physique et 75 000 € s'il s'agit d'une personne morale.

2/ Le client ne respecte pas le maximum légal.

Soumettre un fournisseur à un délai de paiement supérieur au nouveau maximum légal (ou, d'une manière plus générale, à un délai de paiement abusif) peut conduire à une condamnation à des dommages et intérêts, voire à une amende civile.

Par exemple, le fait de demander au fournisseur, sans motif objectif, de différer la date d'émission de la facture, peut être considéré comme abusif (c. com. [art. L. 442-6-I-7°](#)).

3/ Le client exige une contrepartie.

La question qui se pose est de savoir si un client peut exiger de la part de son fournisseur, une compensation financière du fait de la réduction légale des délais de paiement.

La Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) n'exclut pas une réponse affirmative : « Au sens strict, une obligation légale d'ordre public n'a pas à donner mécaniquement lieu à une compensation au premier euro. La situation des délais de paiement a toutefois toujours été prise en compte dans les négociations commerciales. Elle le sera également à l'avenir. »

4/ France d'outre-mer.

Le délai de paiement est décompté à partir de la date de réception des marchandises pour les importations dans les départements de la Guadeloupe, de la Martinique, de la Guyane et de La Réunion, ainsi que dans les collectivités d'outre-mer de Mayotte, de Saint-Pierre-et-Miquelon, de Saint-Martin et de Saint-Barthélemy (loi LME du 4 août 2008, art. 21-VI).

D - Calcul et recouvrement des pénalités

1/ Point de départ des pénalités

La loi NRE du 15 mai 2001 prévoit que les pénalités sont exigibles le lendemain de la date de règlement indiquée sur la facture sans qu'un rappel soit nécessaire (c. com. [art. L. 441-6](#), al. 12). Cette disposition est impérative. Une clause des conditions générales de vente ne peut pas déroger à cette exigibilité automatique (rép. Marini, JO 13 mars 2003, Sén. quest. p. 876). Une telle clause exposerait d'ailleurs le fournisseur à une sanction.

2/ Arrêt des pénalités

Le règlement de la facture est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis par le client à la disposition du bénéficiaire (c. com. [art. L. 441-3](#), al. 4). Ainsi, les pénalités cessent d'être dues le jour où les fonds sont portés sur le compte du fournisseur.

3/ Base de calcul des pénalités

Les pénalités doivent être calculées sur le montant TTC de la facture impayée (rép. Dubernard, JO 30 juin 2003, AN quest. p. 5178). La Direction de la concurrence semble toutefois opter pour une base HT (Lettre du Credit Manager, février 2004, n° 105).

4/ Le créancier doit-il obligatoirement réclamer les pénalités ?

L'article L. 441-6 du code de commerce précise que les pénalités sont « exigibles » sans qu'un rappel soit nécessaire. Une dette exigible est une dette dont le créancier peut exiger l'exécution immédiate. Le fournisseur n'a donc aucune obligation juridique de réclamer les pénalités de retard.

E - Traitements fiscal et comptable des pénalités

Les pénalités de retard sont fiscalement rattachées à l'exercice au cours duquel elles sont encaissées par le fournisseur (CGI art. [237 sexies](#)). La règle est donc simple : les pénalités entrent dans le bénéfice imposable lorsqu'elles sont payées et si le fournisseur ne recouvre pas les pénalités, celles-ci n'existent pas fiscalement.

La règle comptable est plus compliquée. En effet, lorsque le fournisseur n'entend pas recouvrer les pénalités, il est censé constater tout d'abord un produit à recevoir puis l'abandon de sa créance. Dans la pratique, bon nombre d'entreprises adoptent en comptabilité la règle fiscale, par souci de simplification.