

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Réf/gb/09.0308oen – 22 juillet 2009

Observatoire de la petite entreprise de la FCGA n° 33,
en partenariat avec la Banque Populaire*

La vérité sur les délais de paiement dans les TPE !

Six mois après l'entrée en vigueur des nouvelles mesures visant à réduire les délais de paiement entre professionnels (Article 21 de la loi de modernisation de l'économie), la FCGA publie une enquête inédite sur les délais de paiement dans les petites entreprises.

Un précieux « éclairage terrain » qui balaye les idées reçues...

<http://www.fcga.fr/pages/espacepresse/info.php?t=1>

Premier constat : les nouvelles dispositions sont méconnues. Moins de deux tiers des dirigeants de TPE interrogés déclarent connaître les nouvelles dispositions relatives à la réduction des délais de paiement entre professionnels.

Un tiers des entrepreneurs questionnés n'a jamais entendu parler de l'instauration de ces plafonds légaux (60 jours à compter de la date d'émission de la facture ou 45 jours fin de mois). Pourtant, en théorie, la loi s'applique depuis le 1er janvier 2009 et les contrevenants encourent des pénalités : doublement des intérêts moratoires minimaux dus et renforcement de la sanction civile en cas de dépassement du nouveau délai.

Manque d'intérêt

Plus d'un dirigeant de TPE sur deux exige un délai de règlement inférieur à 30 jours dans les conditions générales de vente qu'il impose à ses clients professionnels. Plus d'un sur cinq fixe ce seuil à 30 jours fin de mois.

Dans leur grande majorité (73,8%), les chefs d'entreprises affirment donc bénéficier de conditions de règlement déjà nettement plus favorables que les plafonds imposés par la LME. D'où, probablement, le manque relatif d'intérêt suscité par le nouveau texte dans les TPE...

A l'évidence, les entrepreneurs considèrent que le fait de limiter les délais de paiement à 60 jours (à compter de la d'émission de la facture) ou 45 jours fin de mois ne constitue pas un véritable progrès.

Fragilisés par des trésoreries extrêmement sensibles aux variations d'activité, ils tentent de limiter les risques de paiement tardif en « verrouillant » leurs conditions générales de vente. Mais, en pratique, ces arguments sont peu dissuasifs et mettent pas les petites entreprises à l'abri de délais de règlement anormalement longs.

Réalisme commercial

Dans les TPE, le réalisme commercial l'emporte sur le zèle contractuel. Pragmatiques, les entrepreneurs interrogés reconnaissent dans leur ensemble (61,3%) ne pas appliquer systématiquement de pénalités aux mauvais payeurs. Seulement 4,5% d'entre eux déclarent faire jouer leurs conditions générales de vente pour obtenir une compensation financière.

D'autre part, l'enquête menée par la FCGA révèle qu'il n'y pas eu « d'effet LME » sur les conditions générales de paiement pratiquées par les TPE. 73,7% des dirigeants interrogés déclarent n'avoir absolument pas modifié leurs habitudes dans ce domaine. 9% affirment avoir adapté leur politique commerciale à la nouvelle donne réglementaire.

Pression des fournisseurs

Globalement, les délais de règlement exigés par les fournisseurs se situent déjà sous les seuils fixés par la LME. Plus de 70% des dirigeants de TPE interrogés affirment devoir payer leurs factures dans un délai inférieur ou égal à 30 jours fin de mois. Le tiers restant se partage, à part comparable, entre 60 jours fin de mois (15,5%) et 45 jours fin de mois (13,3%).

La « pression » des fournisseurs se répercute évidemment sur les conditions générales de vente des petites entreprises. Pour minimiser les écarts de trésorerie, les entrepreneurs tentent de faire coïncider le rythme des dépenses avec celui des recettes. Un exercice parfois acrobatique et qui demande beaucoup de souplesse...

Phénomène inattendu : certains fournisseurs ne communiquent pas de date limite de règlement à leurs clients professionnels. C'est ce que confient, en réponse à une autre question de l'enquête de la FCGA, plus de 28% des entrepreneurs sondés. Un « oubli » providentiel dans certains cas...

AVIS D'EXPERT

Christian LE SEAC'H,

Directeur des marchés professionnels Groupe Banque Populaire

« Anticiper, analyser la qualité de son portefeuille, vérifier la capacité à payer de son client avant de signer un marché important, faire l'analyse des postes (fournisseurs, clients, achats) avec son banquier...

Toutes ces précautions restent la meilleure manière de pouvoir faire face aux difficultés en temps réel ».

Méthodologie de l'Observatoire

Tous les mois, près de 70 centres de gestion agréés (CGA), répartis sur l'ensemble du territoire national, transmettent les chiffres d'affaires, rendus anonymes, de leurs adhérents à la Fédération. Les indices d'activité sont calculés chaque trimestre, à partir des chiffres d'affaires d'un échantillon de 15 000 petites entreprises de l'artisanat, du commerce et des services. L'évolution des activités est pondérée par le nombre d'entreprises recensées par l'INSEE dans chaque secteur considéré. Un questionnaire est parallèlement adressé chaque trimestre à plus de 1000 petites entreprises représentatives, permettant d'établir le baromètre du moral des dirigeants et de leurs intentions d'investissement et de recrutement.

* À propos de la Fédération des centres de gestion agréés (FCGA)

Créée en 1978, la Fédération des Centres de Gestion Agréés est une structure associative régie par la loi du 1er juillet 1901. Elle regroupe 114 centres de gestion agréés qui comportent :

- **400 000 entreprises**
- **2 000 000 d'emplois salariés et non salariés**
- **70 milliards d'euros de chiffre d'affaires**
- **6 000 experts-comptables correspondants.**

La FCGA forme ainsi le réseau d'information et d'assistance aux petites entreprises le plus dense du territoire national et capitalise une expertise économique et sociale unique de la TPE.

Elle dispose d'outils d'observation et d'analyse particulièrement fiables qui alimentent régulièrement une base de données statistiques sans équivalent.