

L'intérêt d'appliquer des pénalités de retard à ses factures

Les retards de paiement sont à l'origine d'une défaillance d'entreprise sur 4 en France, soit plus de 15000 chaque année. Ce phénomène démarre souvent au sein des grandes entreprises qui règlent leurs sous-traitants hors délai, puis c'est l'effet domino : les entreprises de taille moyenne, mal payées donc, répercutent ce manque à gagner sur leurs fournisseurs en rallongeant d'autant les délais de paiement, et ainsi de suite jusqu'aux plus petites structures.

Les retards de paiement font donc figure de sport national. Toutes les entreprises y sont confrontées au quotidien !

Et pourtant, au terme de la loi, les retards de paiement n'ont pas droit de cité et sont tout simplement illégaux. La loi de modernisation de l'économie de 2008 dite « LME », renforcée par la loi Warsmann en 2013 et dernièrement par la loi Hamon encadrent les délais de paiement et renforcent l'éventail de sanctions civiles et administratives. Echéances de paiement réduites, indemnités complémentaires et amendes administratives sont autant de mesures encadrant les délais de paiement, et sanctionnant les mauvais payeurs. ?

Pourtant, la loi n'est pas respectée. Le Ministre de l'Economie évalue à 600 milliards d'euros le manque à gagner pour les PME. Quand une grande entreprise ne paie pas une plus petite dans les temps, elle s'appuie finalement sur cette dernière comme sur son banquier, une véritable aberration.

Une des solutions pour corriger le tir - et donc booster les entreprises et l'économie - consisterait purement et simplement à combattre ces retards de paiement. Pour ce faire, les entreprises ne doivent plus hésiter à calculer et à réclamer à leurs clients les pénalités de retard. Savent-elles néanmoins les calculer correctement ?

Petit rappel : L'article L 441-6 du Code de commerce, code qui régit les relations entre entreprises, indique qu'à défaut de paiement à l'échéance, des intérêts de retard sont dus « de plein droit » (sans mise en demeure au préalable contrairement à ce que pensent encore beaucoup d'entreprises). Dès le 1er jour de retard, l'entreprise débitrice est donc redevable d'intérêts.

Concernant le taux d'intérêt applicable pour le calcul de ces pénalités, ce même article indique qu'il peut être librement fixé, sans toutefois être inférieur à 3 fois le taux d'intérêt légal. A défaut de taux clairement négocié et accepté par le client dans la commande, le taux d'intérêt applicable est « le taux de la BCE à son opération de refinancement la plus récente majoré de 10 points ».

Passé cette étape du calcul, pas si simple que cela donc il faut bien l'avouer, le nouveau montant majoré doit ensuite être réclamer à son client retardataire par des courriers de relance. Les scénarios de relance tiendront compte bien évidemment des habitudes de paiement dans son secteur d'activité, des relations commerciales récurrentes entretenues ou non avec son client voire tout autre paramètre. Mais savoir de temps en temps « taper du poing sur la table » et rappeler à son client les conditions de paiement non respectées sont la plupart du temps salutaire et accélèrent les règlements. Parole d'expert.

La baisse des retards de paiement lèverait les derniers verrous vers une reprise confirmée. Le cercle

vertueux de la croissance pourrait alors se déclencher. Des factures payées à temps assurent un gain de trésorerie, donc une source de financement, lui-même synonyme de développement commercial et de croissance. Point d'orgue de cette logique : des embauches qui redeviennent endossables par les entreprises.