



## LME, DÉLAIS DE PAIEMENT ET ACCORDS DÉROGATOIRES REGARDS CROISÉS : ALTARES / AFDC

*Ce mardi 28 avril, Altaires accueillait en partenariat avec l'AFDC, une cinquantaine de Credit Managers et Directeurs financiers, lors d'une Conférence-Débat ayant pour thème : « LME, 1<sup>er</sup> bilan et perspectives d'avenir. »*

*Elle présentait les enjeux et les problématiques de la Loi de Modernisation de l'Economie, sur son volet délais de paiement ainsi que les accords dérogatoires qui les accompagnent.*

*Nous avons demandé aux deux principaux intervenants de cette Conférence, Jean Didier Clemençon, Président de l'AFDC (Association Française des Credit Managers) et David Comte, Directeur Développement Partenariats chez Altaires, leur approche respective sur ces questions. Entretiens.*

*Pour toute précision ou éclairage complémentaire,  
N'hésitez pas à nous contacter.*

**Françoise LINHART**  
**06 81 75 51 60**

### **Sommaire :**

Page 2 et 3 : Interview Jean Didier Clemençon : Président de l'AFDC

Page 4 et 5 : Interview de David Comte : Directeur Développement Partenariats chez Altaires

## Entretien avec Jean Didier CLEMENCON

### Président de l'AFDCC, Association Française des Credit Managers

L'AFDCC (Association Française des Credit Managers et Conseils) est l'association professionnelle spécialisée dans la gestion du risque client. Créée en 1970, elle fédère aujourd'hui près de 1 000 entreprises en France. Sa mission est de valoriser le Credit Management. Concrètement, l'AFDCC aide les entreprises adhérentes sur de multiples problématiques, notamment le recouvrement, la prévention des risques d'impayés, l'optimisation du Besoin en Fonds de Roulement ou les avancées législatives modifiant les relations interentreprises.

#### *Comment les entreprises se sont effectivement préparées à la mise en place de la LME sur son volet délais de paiement ?*

Il s'avère que beaucoup d'entreprises n'ont pas été informées suffisamment tôt de la réduction des délais de paiement. Or, modifier des comportements de paiement et des modèles économiques basés en partie sur ce jeu du crédit interentreprises, ce n'est pas chose facile. Du côté de l'AFDCC, nous avons fait à nos adhérents plusieurs recommandations :

- Faire un état des lieux de leurs délais de paiement, coté clients et fournisseurs. Ce qui leur a permis d'obtenir une meilleure vision des impacts de la LME et d'anticiper une éventuelle recherche de trésorerie.
- Réviser les contrats et les documents commerciaux. Ces documents sont la base de la relation commerciale et ils doivent respecter les dispositions de la nouvelle loi.
- Modifier les systèmes d'information. Pour gérer les factures et les délais de règlement (et en particulier pour gérer la double interprétation du « fin de mois » permise par la DGCCRF et qui pose beaucoup de problèmes d'interprétation sur le terrain)
- Former les équipes en interne. Les équipes commerciales et celles des services recouvrement ont du intégrer très rapidement les modifications et les impacts induits par la LME.
- Traiter les cas particuliers. Il a fallu, dans certains cas, faire de la pédagogie envers les partenaires clients ou fournisseurs qui n'étaient pas assez informés sur la loi et traiter le problème des demandes de dérogation déposées dans certaines filières.

#### *Quelles difficultés avez-vous pu voir émerger dans son application ?*

D'après les retours que nous avons eus, trois problèmes principaux se posent aujourd'hui :

- Les dérogations dont le champ d'application reste flou et qui sont un sujet d'attentisme. Rappelons qu'aucune dérogation ne doit s'appliquer avant qu'un décret d'application, rendu après avis de l'Autorité de la concurrence, ne soit publié.
- L'application de la LME à l'international est encore un point de débat. Doit-on prendre en compte le droit applicable au contrat ou la LME est-elle une loi de police ?
- L'interprétation du « 45 jours fin de mois ». En termes de délais de paiement réels, la différence entre les deux interprétations possibles peut aller jusqu'à 30 jours et beaucoup d'entreprises essayent naturellement de jouer sur ces interprétations, ce qui entraîne de grosses difficultés dans les relations commerciales.

### **Comment sont perçus les accords dérogatoires par les entreprises ?**

La LME intervient en pleine période de crise économique. Beaucoup d'entreprises souffrent actuellement, et même si l'objectif de la LME reste selon nous une bonne chose pour l'ensemble du tissu économique national et pour l'amélioration de la compétitivité des nos entreprises, il est clair que l'application de la loi et son impact sur le BFR de certaines structures sur le court terme ont des aspects négatifs. C'est pour pallier cette situation, prendre en compte des spécificités sectorielles et pour donner un temps d'adaptation à certains, que la possibilité de demander des dérogations a été insérée dans la loi.

Nous pensons que la récente réponse de la DGCCRF qui laisse la possibilité à toute entreprise d'accepter ou non une dérogation est une bonne chose. D'après les retours que nous avons de nos adhérents, certains jugent indispensable la dérogation mise en place dans leur secteur alors que d'autres se révoltent devant les difficultés d'application et devant l'attitude de certains acteurs qui interprètent ces dérogations pour en tirer avantage grâce à leur position de force.

### **Selon vous, en quoi la LME peut-elle effectivement aider les PME ?**

A terme la LME va aider toutes les entreprises. Prenons un peu de recul : la Loi de Modernisation permet de diminuer l'exposition aux risques grâce à des délais de paiement plus courts. Elle permet également, beaucoup d'études le prouvent, un gain de trésorerie pour une majorité d'entreprises et une amélioration du BFR. Cette loi permettra également de se rapprocher de la moyenne européenne des délais de paiement. Ce qui est difficile, comme dans toute nouvelle réglementation, c'est le passage de l'ancien système au nouveau. Cela nécessite un temps d'adaptation et malheureusement cette adaptation doit se faire dans un contexte économique très défavorable. Si les PME souffrent aujourd'hui, ce n'est pas à cause de la LME mais à cause de la crise.

J'ajouterais que la LME pourra réellement aider les PME à partir du moment où ces dernières seront bien informées et bien préparées. En d'autres termes, quand elles maîtriseront ce nouvel outil à leur disposition dans leurs relations commerciales.

*Propos recueillis pour ALTARES, le 28 avril 2009*

ACTUAL Consultants Fontainebleau - Tel : 01 60 70 00 00 • [www.actualconsultants.fr](http://www.actualconsultants.fr)

## Entretien avec David COMTE Directeur Développement Partenariats chez Altares

Altares est l'acteur de référence de la connaissance inter-entreprises en France. Altares fournit aux organisations privées et publiques - entreprises, institutions et établissements financiers - des solutions qui s'articulent autour de deux axes majeurs : le développement commercial et la gestion du risque, en France et à l'international. Altares, membre du D&B Worldwide Network, 1<sup>er</sup> réseau mondial d'informations B to B, est le diffuseur unique en France des solutions créées par le leader mondial Dun & Bradstreet, qui permettent l'accès aux informations sur plus de 145 millions d'entreprises dans le monde.

### *Comment les entreprises se sont-elles préparées à la mise en place du volet délais de paiement de la LME ?*

Nous avons interrogé récemment nos clients sur cette question, en réalisant auprès d'eux une enquête. Les résultats, bien que n'ayant qu'une valeur indicative, nous donnent cependant des premiers éléments de réponse, et surtout des tendances : 40 % des répondants appliquent déjà la LME, et 60% pas encore ou pas totalement. Par ailleurs, et cela montre que le volet financier de cette Loi interagit sur le champ commercial des entreprises, 43% de leurs clients demandent des compensations à la réduction des délais de paiement.

Pour ce qui est du traitement des accords dérogatoires, 55% des entreprises concernées ont anticipé la promulgation des décrets et l'appliquent depuis le 1<sup>er</sup> janvier. On peut donc penser que la situation n'est pas encore stabilisée, avec d'un côté des entreprises plus matures, sans doute les plus grosses, qui ont déjà engagé la mise en place de la LME, et de l'autre nombre d'entreprises qui sont soit en attente de clarification, soit en train de déployer de nouvelles méthodes de travail. En tout cas, la mise en place n'est pas terminée, et surtout révèle de nouvelles contraintes qu'il faut résoudre par plus d'information et plus d'organisation.

### *Quelles difficultés avez-vous pu voir émerger dans l'application des délais de règlement prévus par la LME ?*

Les retours que nous avons eus mettent l'accent sur la complexité des accords dérogatoires. Comme vous le savez, ces accords sont nombreux, sans doute plus nombreux que ce que prévoyait le législateur quand il a introduit cette possibilité dans la LME. Près de 40 demandes de dérogation ont désormais été déposées, par différentes filières, auprès de la DGCCRF\*.

Même si elles n'ont pas toutes été validées à ce jour, cela complique en tous cas l'application de la Loi, qui ne peut être traitée par un simple délai unique de règlement. Désormais, les entreprises vont devoir identifier parmi leurs partenaires (clients et fournisseurs) ceux qui relèvent ou non d'une dérogation, et si oui, laquelle ! D'où l'importance de connaître précisément pour chaque client et chaque fournisseur le Code NAF, qui est la seule nomenclature officielle d'activité. Pour donner un exemple, la filière « Sanitaire- Chauffage et Matériel Electrique », dont l'accord a été ratifié récemment par l'autorité de la concurrence, représente à elle seule 36 codes NAF différents, depuis « Métallurgie de l'aluminium » jusqu'à « Production et distribution de vapeur et d'air conditionné » !

### **Comment sont perçus les accords dérogatoires par les entreprises ?**

Il est difficile aujourd'hui de se faire une opinion sur la perception des entreprises. Elles sont trop concentrées sur leurs carnets de commande et sur leurs difficultés en période de crise financière, de crise de liquidités et de crise de la consommation. Nos clients poursuivent cependant les démarches d'amélioration de leurs systèmes d'informations, engagées pour certains avant la crise, et cherchent à en savoir le plus possible sur leurs propres clients et leurs fournisseurs. On sait par ailleurs qu'en matière de retards de paiements, la France fait plutôt figure de « bon élève » en Europe. Les Analyses trimestrielles sur les retards de paiement en Europe, publiées par Altares, montrent que l'accroissement des retards se poursuit en Europe depuis bientôt 5 trimestres, alors qu'en France ces retards restent assez stables, et assez bas en moyenne. Nous y voyons le signe que les entreprises françaises se sont préparées en amont à l'application de la LME, et qu'elles travaillent déjà depuis longtemps sur la notion de délai de paiement contractuel. C'est sans doute pour cela qu'elles sont aujourd'hui plus concentrées sur les effets de la crise sur leur activité que sur l'application des accords, standards ou dérogatoires. Dès que l'activité va montrer ne serait-ce qu'un léger regain, ce qui devrait d'après nombre d'économistes se passer sur le 2<sup>ème</sup> semestre 2009, ces entreprises devront être prêtes, et avoir amélioré la connaissance de leurs clients et fournisseurs, à la fois pour respecter les obligations légales, et pour saisir pleinement les opportunités de développement dans de bonnes conditions.

### **Selon vous, en quoi la LME peut-elle effectivement aider les PME ?**

La volonté du législateur est d'améliorer la trésorerie des entreprises françaises, et surtout des petites PME. C'est un point très positif, puisque nos observations montrent depuis plus de vingt ans que le défaut de paiement des clients est à l'origine d'un quart des défaillances ; c'est le fameux effet « domino », qui entraîne chaque année trop de PME au dépôt de bilan. Mais la LME a aussi, selon nous, d'autres effets positifs pour les entreprises. Elle l'incite à avoir une meilleure connaissance de ses clients et fournisseurs. C'est ce qui engage les entreprises à reconsidérer leur système d'information et à mettre en place une vraie stratégie d'organisation. Pour nous c'est ce qui produira à terme un effet de levier sur la performance globale des entreprises. Car mieux connaître ses partenaires permet de mieux gérer, avec une meilleure visibilité, d'anticiper les risques éventuels, mais aussi d'identifier les opportunités de business. Donc de mieux se développer.

Altares, met par exemple à disposition de ses clients un indicateur exclusif – le Paydex® – qui leur permet de connaître les comportements de paiement de leurs partenaires. C'est un outil essentiel à la prise de décision en matière de risque client, mais aussi en matière de prospection commerciale.

### **Quels conseils pratiques pourriez-vous donner aux entreprises pour les aider à appliquer la Loi ?**

Il y a quelques mesures simples à mettre en place, qui passent essentiellement par l'identification et la connaissance fine de chaque client ou fournisseur ; ces mesures permettront de classer rapidement les clients et fournisseurs qui n'entrent pas dans un champ dérogatoire, pour les traiter en automatique, et dans le même temps de qualifier chacun d'entre eux pour ceux qui pourraient se voir appliquer un accord dérogatoire. Pour engager cette démarche, les entreprises doivent s'assurer de deux points :

- Disposer d'une base de données de qualité, et mise à jour en continu ; c'est en construisant un tel « référentiel » qu'elles pourront organiser et analyser de manière transversale leurs données internes, pour obtenir une vision globale de leurs clients et fournisseurs.
- Affecter à chaque entreprise figurant dans leur base de données le Code NAF version 2008. Cette classification officielle de l'INSEE, en vigueur depuis janvier 2008, est plus fine que la précédente nomenclature, et servira de « filtre » de base pour les traitements. En attribuant à chaque client et fournisseur son Code NAF actuel, les services comptables et financiers pourront plus facilement diagnostiquer s'il fait l'objet d'un accord dérogatoire.

Par ailleurs, de façon plus générale et indépendamment des problématiques directement liées à la LME, nous ne pouvons que leur conseiller, pour améliorer la gestion de trésorerie, de s'équiper de solutions d'analyse de portefeuille. Il y a des solutions, simples et efficaces, adaptées à toutes les tailles d'entreprises.