

SÉNAT

TROISIÈME SESSION EXTRAORDINAIRE DE 1991 - 1992

Rattache pour ordre au procès-verbal de la séance du 11 février 1992.

Enregistre à la Présidence du Sénat le 1er avril 1992.

RAPPORT

FAIT

*au nom de la commission des Affaires économiques et du Plan (1) sur
le projet de loi relatif aux délais de paiement entre les entreprises,*

Par M. René TRÉGOUËT,

Senateur.

(1) Cette commission est composée de : MM. Jean François-Poncet, président; Robert Laucournet, Jean Huchon, Richard Pouille, Philippe François, vice-présidents; Francisque Collomb, Roland Grimaldi, Serge Mathieu, Louis Minetti, René Tregouet, secrétaires; Jean Amelin, Maurice Arreckx, Henri Bangou, Bernard Barraux, Jacques Bellanger, Georges Berchet, Roger Besse, Jean Besson, François Blaizot, Marcel Bony, Jean-Eric Bousch, Jean Boyer, Jacques Braconnier, Robert Calmejane, Louis de Catuelan, Joseph Caupert, William Chervy, Auguste Chupin, Henri Collette, Marcel Costes, Roland Courteau, Marcel Daunay, Désire Debavelaere, Rodolphe Désire, Pierre Dumas, Bernard Dussaut, Jean Faure, André Fosset, Aubert Garcia, François Gerbaud, Charles Ginesy, Yves Goussebaire-Dupin, Jean Grandon, Georges Gruillot, Remi Herment, Bernard Hugo, Pierre Jeambrun, Pierre Lacour, Gérard Larcher, Bernard Legrand, Jean-François Le Grand, Charles-Edmond Lenglet, Félix Leyzour, Maurice Lombard, François Mathieu, Jacques de Menou, Louis Mercier, Louis Moinard, Paul Moreau, Jacques Moutet, Henri Olivier, Albert Pen, Daniel Percheron, Jean Peyrafitte, Alain Pluchet, Jean Pourchet, André Pourny, Jean Puech, Henri de Raincourt, Henri Revol, Jean-Jacques Robert, Jacques Ruccaserra, Jean Roger, Josselin de Rohan, Jean Simonin, Michel Souplet, Fernand Tardy, René Travers.

Voir le numéro :

Sénat : 174 (1991-1992).

Entreprises.

SOMMAIRE

	<u>Pages</u>
INTRODUCTION	5
EXPOSÉ GÉNÉRAL	7
I. L'ANALYSE ET LE CONSTAT	7
A. QU'EST-CE QUE LE CRÉDIT INTERENTREPRISES ?	7
1. Sa définition	7
2. Ses caractéristiques	8
B. LES MOTIFS DU RECOURS AU CRÉDIT INTERENTREPRISES	9
1. Le motif de transaction	10
2. Les motifs financiers	10
3. Le motif commercial	10
4. La puissance économique et l'effet "taille"	11
C. LA LONGUEUR DES DÉLAIS DE PAIEMENT : LE COÛT DE LA SPÉCIFICITÉ FRANÇAISE	12
1. Les délais de paiement en Europe	12
<i>a) Les délais applicables en droit</i>	12
<i>b) Les délais observés dans la pratique</i>	13
<i>c) Le problème des retards de paiement</i>	16
<i>d) Vers une directive européenne ?</i>	17
2. Les problèmes posés par la longueur des délais de paiement en France	18
<i>a) Une moindre efficacité de la gestion des entreprises</i>	18
<i>b) Des structures de bilan fragilisées</i>	18
<i>c) Défaillances d'entreprises : le "jeu de dominos"</i>	19

	<u>Pages</u>
II. LA RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT DOIT ÊTRE LE FRUIT D'UNE DÉMARCHE CONCERTÉE, PROGRESSIVE ET INCITATIVE	22
A. HISTOIRE D'UNE PRISE DE CONSCIENCE	22
B. LA SOLUTION NE PEUT ÊTRE BRUTALE ET UNIFORME ..	23
1. Le principe de la liberté contractuelle	24
2. L'hétérogénéité des situations	24
3. Les résultats des simulations réalisées	25
C. UNE DÉMARCHE CONCERTÉE, PROGRESSIVE ET INCITATIVE	26
1. La concertation professionnelle : les codes de bonne conduite	27
<i>a) Le principe</i>	27
<i>b) Des exemples</i>	28
<i>c) L'Observatoire des délais de paiement</i>	28
2. Le premier rôle des pouvoirs publics : faire respecter les règles du jeu	29
<i>a) Améliorer l'accès aux informations sur les entreprises</i>	29
<i>b) Améliorer les paiements publics</i>	30
<i>c) L'utilisation privilégiée du droit de la concurrence</i>	31
<i>d) Les dispositions du projet de loi</i>	34
<i>e) Les propositions de votre rapporteur : le nécessaire respect du délai de paiement contractuel</i>	35
III. LA RÉUSSITE DE CETTE DÉMARCHE NÉCESSITERA LA MISE EN PLACE DE MESURES D'ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRES	38
A. LA SUPPRESSION DU DÉCALAGE D'UN MOIS DE T.V.A. ...	38
B. LE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES DES ENTREPRISES	39
C. FACILITER LA SUBSTITUTION DU CRÉDIT BANCAIRE AU CRÉDIT INTERENTREPRISES	40
1. Développer le crédit global d'exploitation	40
<i>a) Le système de la "Hausbank" en Allemagne</i>	40
<i>b) Le crédit global d'exploitation en France</i>	41

	<u>Pages</u>
2. Les nécessaires réformes	42
a) <i>L'aménagement de la loi "DAILLY"</i>	42
b) <i>La mise en oeuvre de la fiducie-sûreté</i>	43
c) <i>L'adoption de la signature électronique</i>	43
d) <i>L'aménagement de la loi sur le redressement et la liquidation judiciaire des entreprises</i>	44
D. MODIFIER LES RÈGLES RELATIVES AU TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ	45
1. Adopter la solution allemande en matière de transfert de propriété...	45
2. ... ou accroître la portée de la clause de réserve de propriété	46
EXAMEN DES ARTICLES	49
<i>Article premier : Contenu de la facture</i>	49
<i>Article 2 : Dispositions spécifiques</i>	55
<i>Article additionnel après l'article 2 : Dépôt d'un rapport par le Gouvernement</i>	57
<i>Article 3 : Entrée en vigueur de la loi</i>	57
TABLEAU COMPARATIF	59
ANNEXES	63
Annexe 1 : Liste des auditions	63
Annexe 2 : Tableau des causes de défaillances d'entreprises	67
Annexe 3 : Synthèse de la simulation d'une réduction a 45 jours des délais de paiement (centrale des bilans de la Banque de France)	69
Annexe 4 : Le droit allemand en matière de réserve de propriété	79
Annexe 5 : Article 36 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence	83

Mesdames, Messieurs,

Tant les pouvoirs publics que les professionnels s'accordent à penser que les délais de paiement, ainsi que le crédit interentreprises qui en découle, sont trop importants en France et qu'il conviendrait, en conséquence, de favoriser une réduction progressive de ces délais, de façon à les rapprocher de ceux observés dans les pays d'Europe du Nord.

Ce constat n'est certes pas nouveau, mais la réflexion qu'il suscite a été largement relancée ces derniers mois, alimentée notamment par des études de l'INSEE et de la Banque de France et menée dans le cadre de groupes de travail. L'un d'entre eux, créé à l'initiative du Conseil national du patronat français (C.N.P.F.) et de la Confédération générale des P.M.E. (C.G.P.M.E.), a donné lieu à la publication de l'excellent rapport de M. PRADA (ce dernier président le Crédit d'équipement des P.M.E.). Par ailleurs, un groupe interministériel, animé notamment par la Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes, a réalisé un travail très intéressant sur le sujet.

Il ressort de l'ensemble de ces réflexions que si une réduction des délais de paiement est souhaitable en France, elle doit être le fruit d'une démarche progressive et incitative. Dans un système d'économie de marché, la négociation des délais de paiement résulte naturellement du principe de la liberté contractuelle. En revanche, il importe que les professionnels s'attachent à modifier progressivement les usages des différentes branches de l'activité économique et que, pour donner toute leur efficacité à ces accords, qui sont en cours de négociation, la transparence des conditions de règlement soit garantie à l'occasion de chaque transaction. Cette recherche de transparence est l'objet principal du projet de loi.

A l'issue des nombreuses auditions qu'il a organisées, votre rapporteur souhaite aller plus loin dans cette direction ; à cet effet, il vous proposera des amendements de nature à modifier assez sensiblement l'économie de ce projet de loi, de façon notamment à réintroduire dans la vie des affaires la nécessaire notion de moralité, qui malheureusement a trop souvent cessé d'inspirer les règles appliquées dans les transactions commerciales.

A cet égard, votre rapporteur soulignera que s'il est important de réduire progressivement les délais de paiement en France, dans le respect de la liberté contractuelle, il s'avère plus encore nécessaire de veiller à ce que les délais de paiement librement négociés soient respectés, le non respect de la parole donnée devant être sanctionné par une pénalité.

Enfin, le succès de l'ensemble de ce processus est conditionné par la mise en oeuvre de diverses réformes et mesures d'accompagnement qui, évoquées dans le présent rapport, devront faire l'objet de dispositions législatives et réglementaires dans les mois et années à venir.

EXPOSÉ GÉNÉRAL

I. L'ANALYSE ET LE CONSTAT

A. QU'EST-CE QUE LE CRÉDIT INTERENTREPRISES ?

1. Sa définition

Sans vouloir submerger le lecteur de détails trop techniques, votre rapporteur estime toutefois essentiel de préciser la définition de l'objet même de ce rapport : le crédit interentreprises.

Le crédit interentreprises apparaît dès lors que deux entreprises acceptent, pour leurs transactions, un certain délai entre la livraison d'un bien ou la prestation d'un service et le règlement de la dette correspondante.

On peut alors définir le crédit interentreprises comme une source de financement à court terme, non gagée, accordée par une entreprise non financière et liée à l'achat de biens ou services ; il s'agit donc d'une opération de crédit liée à un acte commercial.

Ces délais se traduisent dans les bilans par :

- des créances commerciales (crédits-clients) ; il s'agit d'une facilité de paiement qu'une entreprise consent à ses clients ;

- ou par des dettes commerciales (crédit fournisseurs) ; ces dernières représentent les crédits obtenus par l'entreprise auprès de ses fournisseurs.

Le crédit interentreprises peut alors se définir comme la différence entre les créances sur les clients et les dettes contractées à l'égard des fournisseurs, exprimée en jours de chiffre d'affaires (toutes taxes comprises).

2. Ses caractéristiques

● Un montant élevé et croissant

En 1991, le montant brut total des créances commerciales en France a approché 2 000 milliards de francs, alors qu'on l'évaluait à 1 800 milliards au 31 décembre 1988.

● La principale composante du financement à court terme des entreprises

Selon la Banque de France, les créances commerciales représentent un encours trois fois supérieur à celui des concours à court terme que les banques octroyent aux entreprises (600 milliards de francs environ selon les derniers chiffres connus). Le crédit interentreprises constitue donc une composante majeure du financement à court terme de ces dernières.

● Une grande hétérogénéité entre secteurs d'activité et au sein même de ces secteurs

Le crédit interentreprises se répartit de façon différenciée entre les secteurs et entre les entreprises.

Les principaux secteurs que l'on peut qualifier de prêteurs nets -c'est-à-dire ceux dont les crédits-clients sont supérieurs aux crédits-fournisseurs- concernent les services rendus aux entreprises, les biens intermédiaires, les biens d'équipement, le commerce de gros et les biens de consommation.

A l'inverse, les principaux secteurs emprunteurs nets concernent essentiellement le commerce (52 %), les services, les biens

intermédiaires et les biens d'équipement professionnels. Au sein du commerce, le commerce de détail représente à lui seul plus de 34 % du crédit interentreprises, dont 90 % pour la grande distribution. Les constructeurs automobiles -caractérisés par la longueur de leur cycle de production et par un cruel manque de fonds propres- appartiennent également à cette catégorie des emprunteurs structurels.

Ces chiffres ont pour mérite de situer les enjeux ; cependant, pour rendre compte de la complexité du phénomène du crédit interentreprises, il convient de souligner que la situation des entreprises au sein de chaque secteur d'activité est loin d'être homogène. Elle dépend certes de la position de l'entreprise au sein de la chaîne économique, mais également d'autres facteurs qui méritent d'être détaillés, et qui soulignent le rôle que joue le crédit interentreprises dans l'économie française.

B. LES MOTIFS DU RECOURS AU CRÉDIT INTERENTREPRISES

Le crédit interentreprises opère d'importants transferts de fonds qui sont essentiellement orientés de l'amont vers l'aval du processus économique de production et de commercialisation, et donc de l'industrie vers le commerce.

Cette situation est liée, d'une part, au fait que le rapport achats/ventes tend à diminuer au fil de ce processus -entraînant une augmentation du montant des dettes fournisseurs relativement à celui des créances clients- et, d'autre part, au fait que les distributeurs bénéficient de paiements comptant.

Toutefois, le crédit interentreprises entraîne également d'importants transferts au sein même de l'industrie.

Au total, pour comprendre ce phénomène dans toute sa complexité, il est important de préciser les différents motifs qui incitent les entreprises à y recourir.

Dans une récente étude de l'INSEE (1), le professeur DIETSCH distingue les trois principaux facteurs qui déterminent traditionnellement la situation des entreprises à l'égard de ce crédit ; il s'agit du motif de transaction, du motif de financement

(1) Etude de l'INSEE - juillet 1991

"Le crédit interentreprises : constat sur la période récente et effets attendus d'une réduction des délais de paiement"

et du motif commercial. Par ailleurs, la Banque de France souligne l'importance du critère de la taille et de la puissance économique de l'entreprise.

1. Le motif de transaction

Il s'agit d'une fonction traditionnelle du crédit interentreprises, consistant à accroître la fluidité des échanges. Le délai de paiement constitue alors une forme d'assurance donnant à l'acheteur la faculté de bloquer le règlement pendant les périodes correspondant aux délais de transport et de livraison ainsi qu'aux délais de contrôle et de vérification de la qualité des marchandises livrées.

2. Le motif financier

Les acheteurs peuvent préférer le crédit interentreprises au crédit bancaire pour deux raisons principales : sa disponibilité et son coût. Il peut ainsi constituer par exemple une source de financement pour les petites et moyennes entreprises en création ou en croissance ayant un accès difficile au crédit bancaire. Par ailleurs, il entraîne souvent une véritable réallocation des ressources des entreprises les moins risquées vers les plus risquées. Il s'est d'ailleurs particulièrement développé durant les périodes d'encadrement du crédit.

A l'heure actuelle, les entreprises fragilisées sont évaluées à 13 % des entreprises emprunteuses.

3. Le motif commercial

Les délais de paiement constituent le plus souvent un élément de la négociation commerciale et de la formation des prix. C'est pourquoi, des raisons de nature purement commerciale peuvent déterminer un allongement des délais de paiement. A cet égard, les périodes de blocage de prix ont largement incité les entreprises à

recourir à cette arme concurrentielle, entretenant les habitudes et les usages en la matière.

4. La puissance économique et l'effet "taille"

L'importance des délais de paiement dans la négociation commerciale est également liée à la puissance économique des entreprises et donc largement à leur taille.

Ces facteurs importants du crédit interentreprises ont été notamment soulignés par une étude du service de la Centrale de bilans de la Banque de France (1).

Ce facteur, lié à la puissance économique des entreprises, peut notamment concerner les sociétés évoluant dans un secteur à degré élevé de concentration ainsi que des P.M.E. ayant choisi un créneau porteur ou une "niche" leur apportant une certaine spécificité.

Toutefois, c'est souvent la taille de l'entreprise qui explique sa puissance économique.

Cet effet "taille" s'avère d'ailleurs tout à fait significatif puisque, dans l'industrie, le poids moyen du crédit interentreprises représente près de 40 jours pour les P.M.E. contre 20 jours pour les grandes entreprises. Globalement, les P.M.E. sont donc pénalisées par des créances clients d'une durée plus longue que celles des grandes entreprises (90 jours en moyenne pour les premières contre 70 jours pour les secondes, dans l'industrie).

Les entreprises en situation de puissance économique ont, ces dernières années, cherché à orienter leur gestion de trésorerie de façon à bénéficier de plus en plus des ressources de financement à court terme que pouvaient leur procurer le jeu du décalage entre décaissements et encaissements.

Les rapports industrie-grande distribution en fournissent une parfaite illustration, et l'on sait que la grande distribution en France s'est développée avec des fonds propres peu élevés et des

(1) Etude du service de la Centrale de bilans de la Banque de France - juin 1991 : "L'état du crédit interentreprises en France - Evolution et situation en 1989".

marges commerciales faibles, grâce à l'accroissement de son crédit fournisseur.

Au total, on constate que plus encore que l'appartenance sectorielle, c'est la taille de l'entreprise qui apparaît déterminante au regard du crédit interentreprises, dans la mesure où elle confère un pouvoir de négociation.

Le recours au crédit interentreprises s'explique donc par des motifs variés et on voit bien qu'il constitue un facteur de souplesse de l'économie.

Toutefois, la longueur des délais de paiement constitue une spécificité française qui n'est pas sans coût ni sans risque.

C. LA LONGUEUR DES DÉLAIS DE PAIEMENT : LE COÛT DE LA SPÉCIFICITÉ FRANÇAISE

1. Les délais de paiement en Europe

a) Les délais applicables en droit

Dans tous les Etats membres de la Communauté européenne, la situation est caractérisée par le principe de la liberté contractuelle, c'est-à-dire que les parties contractantes peuvent se mettre d'accord sur les conditions de paiement et, plus particulièrement, sur le délai. Il est donc exceptionnel que la loi impose un délai particulier (c'est toutefois le cas de la législation française imposant un délai maximum de 30 jours fin de mois pour le paiement des produits alimentaires périssables et boissons alcooliques, disposition dont le projet de loi prévoit d'ailleurs la modification).

Le paiement pourra donc, par stipulation conventionnelle, se faire au comptant (au moment de la formation du contrat, donc au besoin avant la livraison) ou à crédit (la livraison pouvant avoir lieu avant le paiement intégral).

En l'absence d'une disposition contractuelle, dans la plupart des Etats-membres (Belgique, Allemagne, Grèce, Espagne, Finlande, Italie, Pays-Bas, Portugal et Grande-Bretagne), le

paiement doit être effectué immédiatement lors de la livraison des marchandises ou de l'achèvement du service.

Par contre, au Danemark, en Irlande et au Luxembourg, en l'absence de disposition contractuelle sur le délai de paiement, ce dernier est dû à partir du moment où le vendeur en fait la demande, suivant la livraison de la marchandise ou l'exécution du service.

b) Les délais observés dans la pratique

Les délais de paiement respectés dans la pratique varient selon les Etats-membres, mais aussi selon les secteurs d'activité. Les délais normalement prévus dans les contrats sont les suivants :

PAYS	DÉLAIS
Allemagne	de 10 à 30 jours
Danemark, Pays-Bas, Grande-Bretagne	30 jours
Belgique, Portugal	entre 30 et 60 jours
Espagne, France, Grèce	entre 30 et 90 jours
Luxembourg	90 jours
Italie, Irlande	entre 30 et 120 jours

Toutefois, les délais observés dans la pratique dépassent, le plus souvent, les délais contractuels habituels.

Il faut souligner la difficulté de comparer avec précision les délais pratiqués dans les différents pays européens, car il est mal aisé de tenir compte de certains problèmes, telle que la longueur du délai de facturation en Grande-Bretagne par exemple. Diverses études -dont le résultat est synthétisé dans le tableau ci-dessous- permettent cependant de les évaluer et de rendre compte d'une nette césure en la matière entre les pays d'Europe du Nord, qui appliquent des délais plus courts, et les pays d'Europe du Sud, aux délais plus longs et auxquels la France se rattache.

	ÉVALUATION DUN AND BRADSTREET (1) 1989	ÉVALUATION COMMISSION EUROPÉENNE 1990
Allemagne	38 jours	50 jours
Danemark	-	50 jours
Pays-Bas	50 jours	60 jours
Belgique	-	60 jours
Irlande	77 jours	60 jours
Grande-Bretagne	63 jours	85 jours
France	75 jours	110 jours
Espagne	87 jours	-
Italie	-	90 jours

(1) Evaluation du cabinet DUN and BRADSTREET établie à partir de l'étude de 3 millions de transactions réalisées par 300 000 entreprises

S'agissant plus particulièrement des contrats passés par les collectivités publiques, le délai de règlement moyen (délai imputable à l'ordonnateur et au comptable, hors délai de facturation et délai bancaire) est estimé par la Direction de la Comptabilité publique à :

- 25 jours en Allemagne,
- 30 jours en Grande-Bretagne,
- 40 jours en France pour l'Etat,
- 45 jours et plus, en France, pour les collectivités locales et les hôpitaux.

Ces différences se traduisent également au niveau du poids relatif du crédit interentreprises dans le bilan des entreprises. Ce dernier a été établi ci-dessous à partir des données de la Centrale de données Bach (centre de bilans harmonisés de la Communauté économique européenne) (1).

POIDS DU CREDIT INTERENTREPRISES DANS LE BILAN

% PAR RAPPORT AU TOTAL DU BILAN	CRÉANCES COMMERCIALES (en %)		DETTES COMMERCIALES (en %)	
	1984	1989	1984	1989
Pays-Bas	13	10	10	9
Allemagne	17	13 (1)	13	11
Royaume-Uni	23	16	23	10
Belgique	29	23	22	18
France	30	28	29	24
Espagne	28	25	14	16
Italie	30	31	22	23
Japon	20	19	24	21
Etats-Unis	17	15	9	8

(1) Chiffre de 1987

Source : Données Bach - ensemble des secteurs hors services

Ce tableau montre que la part des dettes fournisseurs dans le passif des sociétés est nettement plus élevée en France (à 24 %) qu'en Allemagne, aux Pays-Bas ou au Royaume-Uni, la situation française étant voisine de celle des pays du sud de la C.E.E.

(1) Les données de la Centrale Bach doivent être interprétées et extrapolées avec prudence. Certains pays communiquent à la Centrale des données comptables par entité juridique (France, Allemagne), d'autres des comptes consolidés (Pays-Bas, Royaume-Uni, Etats-Unis) qui, au cas particulier, présentent l'inconvénient de gommer les échanges intra-groupes. D'autre part, il faut savoir que les entreprises allemandes ne sont pas astreintes à publier leurs comptes, bien que la première directive européenne du 9 mars 1968 et la quatrième directive du 25 juillet 1978 aient institué une procédure uniforme en la matière pour les pays de la Communauté.

De même, les créances commerciales représentent en France le principal emploi des sociétés, à 28 % en moyenne de leur actif en 1989.

c) Le problème des retards de paiement

Les paiements tardifs, érigés parfois en stratégie commerciale, constituent un problème préoccupant pour les entreprises de la plupart des Etats membres.

Ces retards sont à l'origine de graves problèmes de trésorerie pour les fournisseurs et ils fragilisent le tissu industriel.

Or, ce non-respect des délais contractuels s'aggrave et il atteint des proportions considérables, comme le montre une étude du cabinet Dun and Bradstreet de janvier 1992, qui analyse les comportements de paiement par rapport aux conditions initiales des entreprises de cinq pays européens.

COMPORTEMENT DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EUROPÉENNES

COMPORTEMENT EN % D'ENTREPRISES	FRANCE	ITALIE	GRANDE- BRETAGNE	BELGIQUE	PAYS-BAS
Retards supérieurs à 15 jours	13,9%	12,7%	21,5%	16,7%	19,8%
Retards supérieurs à 30 jours	15,6%	17,5%	21,3%	16,8%	16,1%
Retards supérieurs à 60 jours	2,4%	4,2%	3,3%	2,7%	2,4%
Retards supérieurs à 90 jours	1,6%	3,3%	1,5%	1,6%	1,6%
Retards supérieurs à 120 jours	3,3%	7%	1,5%	3,9%	2,2%
% total d'entreprises payant leurs fournisseurs avec retard en janvier 1991	36,8%	44,7%	49,1%	41,5%	42,1%
Ecart en % par rapport à février 1991	+ 3,2%	+ 5,2%	+ 0,6%	- 0,1%	+ 1%

Source : Dun and Bradstreet - janvier 1992

S'agissant de l'Allemagne, on évalue à 4,77 % les entreprises payant leurs fournisseurs avec des retards supérieurs à 45 jours par rapport aux conditions initiales.

D'après cette étude, les dépassements seraient moins importants en France que dans d'autres pays européens. Ils concernent cependant 36,8 % des entreprises, pourcentage par ailleurs sous-évalué par rapport à la réalité puisque l'étude ne retient que les retards supérieurs à 15 jours.

La diversité des comportements de paiement en Europe a conduit la Commission européenne à se pencher sur le problème.

d) Vers une directive européenne ?

Le Traité de Rome sanctionne les pratiques discriminatoires, parmi lesquelles peuvent figurer, le cas échéant, les délais de paiement.

Toutefois, il n'existe pas de texte communautaire qui leur soit spécifique.

La Commission européenne estime cependant que l'hétérogénéité des délais de paiement dans la C.E.E., due notamment à des législations, des usages, des pratiques commerciales, des taux d'intérêt variables selon les pays, affecte la concurrence à l'intérieur du marché européen et la sécurité des opérations transnationales.

Dans ce contexte, la Commission est en train d'élaborer un Livre vert sur le sujet, qu'elle devrait adopter avant l'été 1992.

Ce Livre vert devrait explorer les différentes options susceptibles de favoriser un rapprochement des pratiques des différents pays européens, le délai de référence pouvant être de 45 jours. D'après les informations communiquées à votre rapporteur, une préférence serait accordée à une démarche volontaire par le biais d'accords professionnels, seule une minorité de voix à la Commission semblant, à l'heure actuelle, prôner des mesures réglementaires en la matière, à travers une directive européenne.

Dans tous les cas, la France a intérêt à se rapprocher progressivement des délais de paiement pratiqués par les pays d'Europe du Nord.

En effet, la longueur de ces délais n'est pas sans coût ni sans risque pour les entreprises françaises.

2. Les problèmes posés par la longueur des délais de paiement en France

Le crédit interentreprises présente certes des avantages, notamment de souplesse. Toutefois, la longueur des délais de paiement en France pose trois types de problèmes principaux :

- elle nuit à l'efficacité de la gestion des entreprises,
- elle fragilise leur situation bilantielle,
- elle multiplie les risques de défaillances d'entreprises.

a) Une moindre efficacité de la gestion des entreprises

Le groupe de travail administratif qui a étudié le problème du crédit interentreprises a souligné que ce dernier apparaissait comme un facteur permissif de mauvaise gestion des entreprises. La pratique de longs délais tend, en effet, à rendre flou l'arbitrage à rendre entre le prix et le délai de paiement dans la négociation commerciale.

Par ailleurs, si au plan macro-économique, le coût du crédit interentreprises est intégré dans les éléments de formation des prix, la situation semble moins évidente au plan micro-économique, dans certains secteurs soumis à une concurrence extrêmement vive ou pour les P.M.E. qui éprouvent parfois des difficultés à évaluer et à prendre en compte ce coût.

En outre, ce dernier recouvre non seulement les frais financiers éventuels liés à la charge de financement directe du crédit, mais également un coût de gestion lié au suivi du crédit client et à la charge de recouvrement, qui peut être élevé mais dont les entreprises n'ont pas toujours conscience.

b) Des structures de bilan fragilisées

La charge de financement que représente pour une entreprise son crédit client peut conduire à un alourdissement de son endettement. En effet, certaines entreprises s'appuient sur l'octroi de délais de paiement pour alimenter un besoin de financement supplémentaire qui dégrade la couverture du besoin en fonds de roulement et nécessite des apports externes de fonds. En

outre, l'augmentation du besoin en fonds de roulement obère la capacité de développement et de financement des investissements.

En réalité, pour le fournisseur comme pour le client, le crédit interentreprises a pour inconvénient majeur de favoriser une croissance par endettement au détriment des fonds propres.

Ainsi que le souligne l'excellent rapport RICOI (1), la dérive qu'a connue la France en la matière a permis de reporter sans cesse la solution du problème capital qu'est la faiblesse des fonds propres des entreprises. En 1989, ces derniers ne représentaient en effet que 34,8 % du passif des entreprises en moyenne en France, contre 42,1 % en Grande-Bretagne et 45,7 % aux Pays-Bas.

Ce constat doit, bien sûr, être nuancé en fonction des secteurs d'activité et de la taille des entreprises. A cet égard, les P.M.E. apparaissent particulièrement fragiles car, contrairement aux grandes entreprises qui ont accès aux marchés financiers, elles ne disposent généralement que d'une source d'approvisionnement, à savoir la lente accumulation des résultats positifs.

Par ailleurs, les entreprises de la grande distribution ont fondé leur développement sur un large recours au crédit interentreprises, accompagné de fonds propres et de marges commerciales faibles. Les incidents intervenus dans ce secteur récemment montrent que ces entreprises sont très exposées aux retournements de conjoncture. En outre, leur situation les rend particulièrement vulnérables à la concurrence des entreprises européennes de grande distribution.

Au total, l'ampleur du crédit interentreprises contribue à la fragilisation du tissu économique français.

c) Défaillances d'entreprises : le "jeu de dominos"

Ainsi que le souligne le rapport PRADA, "les défaillances en chaîne résultant du défaut de paiement des créances clients sont la traduction concrète de cette fragilité. Sur ce point, les études convergent. La défaillance du client est l'une des causes principales de dépôts de bilan des entreprises industrielles : elle affecte

(1) Troisième rapport du GEM (groupe d'études et de mobilisation) sur les P.M.E.-P.M.I., présidé par M. René RICOI.

plus particulièrement les petites entreprises qui n'ont qu'une seule activité et un nombre très limité de clients".

En effet, le crédit interentreprises favorise un système de financement porteur de risques.

Une étude de l'INSEE, réalisée par le professeur Michel DIETSCH, montre la fonction de régulation du crédit interentreprises, qui se traduit notamment par un financement des entreprises les plus risquées par les entreprises les plus saines (qui disposent de ressources financières du fait de leur taille, de leur rentabilité ou de leur accès aux sources de financement classiques).

Dans ce cas, le crédit fournisseur se substitue au crédit bancaire. Il y a alors une sorte de confusion entre l'acte de commerce et l'acte de crédit. L'entreprise exerce une fonction d'intermédiation financière, mais dans des conditions plus risquées que ne le ferait une banque. En effet, d'une part, elle ne dispose généralement pas de toutes les informations permettant d'établir un jugement fiable sur la situation de son client ; d'autre part, ses risques sont répartis sur une clientèle moins diversifiée.

Les transferts de fonds qui résultent du crédit interentreprises ne s'apparentent cependant pas exclusivement à une réallocation de ressources en faveur des entreprises les plus vulnérables. Mais dans tous les cas, ils s'accompagnent de transferts de risques non négligeables et de dangers de défaillances en chaîne.

En réalité, la distribution de crédit interentreprises s'avère être une activité dont le risque est relativement élevé.

En effet, le poste "dettes commerciales" des bilans inclut une proportion de créances douteuses évaluée entre 3 et 5 % et on estime qu'une insuffisante maîtrise du risque associé au crédit interentreprises constitue, dans 13,8 % des cas, une cause déterminante de défaillance des entreprises en difficulté (1).

En outre, la dérive liée aux retards de paiement ne fait qu'accroître ces risques. Il est vrai que certains mécanismes - tels que l'assurance-crédit ou l'affacturage - permettent de limiter le risque de non recouvrement des créances clients, mais ils s'avèrent coûteux pour les entreprises.

(1) Se reporter, en annexe 2, au tableau décrivant les causes des défaillances d'entreprises en France.

En conclusion, votre rapporteur a noté que, étant donné l'ampleur du crédit interentreprises, des dérives auxquels il donne lieu, du coût et des risques qu'il implique, un consensus général se dégage pour conclure à la nécessité pour les entreprises françaises de réduire leurs délais de paiement.

II. LA RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT DOIT ÊTRE LE FRUIT D'UNE DÉMARCHE CONCERTÉE, PROGRESSIVE ET INCITATIVE

La prise de conscience de cette nécessité de réduire les délais de paiement n'est certes pas nouvelle.

Cependant, particulièrement aiguë ces derniers mois, elle a débouché sur la volonté des professionnels comme des pouvoirs publics de régler le problème non pas de façon brutale et uniforme, mais grâce à une démarche progressive et incitative.

A. HISTOIRE D'UNE PRISE DE CONSCIENCE

Les effets pervers du crédit interentreprises ont été dénoncés de longue date, et les rapports, textes réglementaires et accords professionnels ou interprofessionnels qui se sont efforcés d'inciter à la réduction des délais de paiement sont nombreux.

Sans remonter jusqu'à la déclaration d'un gouverneur de la Banque de France dans les années 1930, on peut citer notamment :

- le rapport du groupe de travail présidé par M. MORDACQ dans le cadre du Commissariat général du Plan (1977-1978) ;

- le rapport de MM. FALCON et COMBIN établi en 1978 dans le cadre de la Commission des finances du C.N.P.F. ;

- la circulaire du 10 janvier 1978, dite circulaire SCRIVENER, relative aux relations commerciales entre entreprises, qui recommandait que les délais de paiement soient en rapport avec la durée de rotation des stocks et la solvabilité des débiteurs ;

- la circulaire commune du C.N.P.F. et de la C.G.P.M.E. de juillet 1981 ;

- l'accord industrie/commerce de juillet 1982, ratifié en janvier 1983 par le C.N.P.F. et la C.G.P.M.E., et qui a instauré notamment une chambre arbitrale ; celle-ci n'a cependant jamais été saisie ;

- la circulaire du 18 mai 1984, dite circulaire DELORS, relative à la transparence tarifaire dans les relations commerciales entre entreprises qui obligeait les entreprises à insérer des conditions de paiement dans leurs conditions générales de vente ;

- la réglementation relative aux denrées périssables et aux boissons alcooliques, avec l'article 35 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, confirmant des dispositions antérieures de 1973 et 1985 ;

- la réduction, en 1989, des délais de paiement consentis par la sidérurgie ;

- l'accord industrie/commerce de septembre 1989 portant sur la structure tarifaire dans le secteur des biens de grande consommation ;

- la circulaire du 5 mars 1990, dite circulaire BABUSIAUX, explicitant l'accord industrie/commerce de septembre 1989 au regard de l'ordonnance du 1er décembre 1986 ;

- enfin, différentes mesures ont été prises dans le but d'améliorer le paiement des marchés publics (règlement par lettre de change-relevé, paiements d'intérêts moratoires en cas de retard de paiement, etc.).

Tous ces textes et accords n'ont malheureusement pas suffi à résoudre le problème, d'ailleurs récemment exacerbé par la crise économique.

Dans ce contexte, votre rapporteur estime qu'il conviendra de veiller à ce que la solution adoptée soit réellement efficace. Elle devra permettre d'aboutir à une réduction des délais de paiement, sans pour autant résulter d'une démarche brutale et uniforme.

B. LA SOLUTION NE PEUT ÊTRE BRUTALE ET UNIFORME

Trois éléments doivent guider la recherche d'une solution à la longueur des délais de paiement en France :

- le respect du principe de la liberté contractuelle,

- le constat de l'hétérogénéité des situations,

- l'étude des résultats des simulations réalisées en la matière.

1. Le principe de la liberté contractuelle

En droit français, le contrat de vente est un contrat synallagmatique dans lequel l'obligation de payer est la contrepartie de l'obligation de délivrer la chose vendue. La vente est parfaite dès lors qu'il y a accord des parties sur la chose et sur le prix.

La fixation des délais de paiement relève des parties au contrat et fait donc partie de la libre négociation.

En réalité, l'accord s'effectue sur cinq éléments, dont le respect dépend du fournisseur pour les quatre premiers d'entre eux (la qualité, la quantité, le prix et le délai de livraison), le respect du délai de paiement incombant quant à lui au client.

A l'exception de la réglementation existante et relative aux denrées périssables et aux boissons alcoolisées, ce principe de la liberté contractuelle doit être bien entendu respecté puisqu'il constitue le fondement même du marché dans une économie libérale.

2. L'hétérogénéité des situations

Aucune réponse uniforme ne peut être donnée au problème des délais de paiement qui, ainsi qu'il a été dit précédemment, est caractérisé par la variété et l'hétérogénéité des situations.

C'est pourquoi, l'ensemble des rapports et études sur le sujet aboutissent à une conclusion commune selon laquelle la réglementation des délais de paiement ne constitue pas une solution satisfaisante.

En outre, votre rapporteur estime que s'il est important de réduire les délais de paiement, il est tout aussi essentiel de lutter parallèlement contre les retards de paiement, qui ont pour grave conséquence de déréguler le cycle de l'entreprise victime de ce dérapage.

3. Les résultats des simulations réalisées

Outre qu'une fixation réglementaire des délais de paiement comporterait un effet pervers, le délai légal risquant de devenir un délai de référence y compris pour les entreprises pratiquant habituellement des délais plus courts -ainsi qu'on l'a noté avec l'application de l'article 35 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 sur les denrées périssables-, deux études décrivent le choc que constituerait une réduction autoritaire des délais de paiement sur l'économie française.

Il s'agit de deux simulations d'une réduction à 45 jours des délais de paiement réalisées, l'une par le service de la centrale des bilans de la Banque de France (1), l'autre par l'INSEE.

Elles soulignent le profond bouleversement qui résulterait de cette réduction dans les besoins et les capacités de financement des entreprises.

La réduction du crédit interentreprises provoquerait, en effet, des transferts financiers considérables entre les secteurs économiques, créant ainsi ce que le rapport PRADA qualifie de "séisme financier" dans l'économie française.

Il ressort notamment des simulations que, toutes choses égales par ailleurs, les emprunteurs nets de crédit interentreprises devraient trouver des financements de substitution pour un montant global évalué à 190 milliards de francs, dont 16 milliards pour les constructeurs automobiles, 42 milliards pour le commerce de détail (dont au moins les 2/3 pour la grande distribution) et 132 milliards pour les autres entreprises.

Une partie de ce besoin pourrait être couverte par la diminution des liquidités que le crédit interentreprises procure à certains emprunteurs nets, le solde devant l'être par l'accroissement simultané des fonds propres et du crédit bancaire.

(1) Une synthèse de cette étude figure en annexe 3.

En réalité, dans une telle hypothèse, aucun secteur ne serait épargné par les transferts puisque, même dans les secteurs prêteurs, il existe une proportion significative (10 à 20 %) d'entreprises emprunteuses qui seraient "perdantes" dans un processus de réduction brutale des délais de paiement.

Par ailleurs, il faut souligner que les transferts financiers à opérer entraîneraient une réorientation des flux et donc des transferts de risques importants entre les entreprises elles-mêmes et entre les entreprises et les banques.

Deux dangers principaux peuvent être soulignés : d'une part, la mise en difficulté de P.M.E. emprunteuses, qui pourraient voir leur développement brutalement freiné, d'autre part, le risque de blocage dans certains secteurs sensibles, tels que la distribution et la construction automobile, pour lesquels des financements de remplacement pourraient être difficiles à trouver.

Enfin, le groupe de travail administratif a insisté sur le risque d'un dérapage inflationniste qui pourrait survenir en cas d'absence de contreparties financières suffisantes en termes de prix de la part des fournisseurs ou en cas d'affaiblissement de l'intensité commerciale (notamment dans la grande distribution).

C. UNE DÉMARCHE CONCERTÉE, PROGRESSIVE ET INCITATIVE

La démarche actuellement suivie résulte des conclusions du rapport PRADA : *"La réduction des délais de paiement peut résulter d'un processus progressif, associant dans une démarche combinée, autour d'un principe de transparence financière, tous les acteurs (pouvoirs publics, professions, autorités monétaires, établissements de crédit). L'orchestration de l'ensemble devrait faire l'objet d'un calendrier et d'un suivi d'exécution"*.

Dans ce contexte, les branches professionnelles sont en train d'élaborer des codes de bonne conduite et l'Etat se donne pour mission de faire respecter les règles du jeu.

Le projet de loi soumis à l'examen de la Haute Assemblée s'inscrit dans cette démarche, à laquelle votre rapporteur souscrit mais qu'il souhaiterait encore plus incitative.

1. La concertation professionnelle : les codes de bonne conduite

a) Le principe

Les professionnels, qui ont participé au groupe de travail à l'origine du rapport PRADA, se sont engagés à ouvrir des négociations par branche professionnelle, devant déboucher sur la rédaction de codes de bonne conduite et la détermination de délais de paiement de référence.

Il revient ainsi aux professionnels de fixer des usages ayant certes un caractère indicatif, mais devant constituer une référence "normale" pour les entreprises, qui pourraient alors les transcrire dans leurs conditions générales de vente.

Ainsi, conformément aux propositions du rapport PRADA :

- les fournisseurs devront associer au prix de vente de base un délai de règlement de référence, inscrit dans les conditions générales de vente ou de prestation de services (ce qui est déjà souvent le cas) ;

- la négociation commerciale pourra donner lieu à un accord sur des délais plus courts ou plus longs ;

- cet écart éventuel entre le délai contractuel et le délai de référence donnera obligatoirement lieu à décompte d'escompte dans le cas de délais plus courts, voire de paiement comptant, ou d'agios pour les délais plus longs (qui devront être d'ailleurs exclus du calcul du seuil de revente à perte) ;

- les codes devraient préciser les modes de solution des litiges.

Cette démarche suppose, bien entendu, que de tels accords recommandant une réduction concertée des délais de paiement ne puissent pas être déclarés contraires aux dispositions de l'ordonnance du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence. Le ministère des Finances s'est engagé dans ce sens.

Pour être efficace, ce système implique des escomptes suffisamment élevés pour inciter les entreprises à raccourcir leurs

délais en-deçà des délais de référence et des agios assez dissuasifs pour limiter les velléités d'allongement.

b) Des exemples

Les négociations ont déjà abouti dans certaines fédérations professionnelles. C'est le cas notamment du commerce de gros et du secteur des métaux non ferreux, et il a semblé intéressant à votre rapporteur d'en exposer les grandes lignes à titre d'exemples.

S'agissant du commerce de gros, le code comprend des règles générales qui devront être adaptées par les fédérations professionnelles concernées pour tenir compte de leurs spécificités. Ce code fixe notamment le cadre de la définition du délai de paiement de référence et des compensations financières qui l'accompagnent.

Le code adopté par le secteur des métaux non ferreux fixe, quant à lui, deux principes :

- revenir d'ici à 3 ans à un délai normal de 30 jours au lieu de 70 jours en moyenne à l'heure actuelle ;

- imposer les mêmes règles à l'achat comme à la vente.

Outre la mise en place d'un système d'escomptes ou d'agios, l'accord prévoit la suppression progressive de la formule "fin de mois" qui entraîne bien souvent un allongement du délai réel.

Il semble donc que, dans la crainte d'une réglementation en matière de réduction du crédit interentreprises, les professionnels se mobilisent.

c) L'Observatoire des délais de paiement

Dans le cadre du calendrier proposé par le rapport PRADA et par le groupe de travail interministériel, un délai de six mois a été octroyé aux professionnels pour mener leurs négociations.

Le suivi de l'opération, ainsi que de l'ensemble du processus, a été confié à un Observatoire des délais de paiement, présidé par M. René RICOI et composé de représentants des professionnels et des banques.

Mis en place pour une durée de trois ans, l'Observatoire pourra faire toutes observations utiles sur le

déroulement du projet et ses perspectives, ainsi que diffuser toutes les informations dans ce domaine.

2. Le premier rôle des pouvoirs publics : faire respecter les règles du jeu

Les pouvoirs publics se donnent pour rôle de faire respecter les règles du jeu par quatre moyens principaux :

- en améliorant l'accès aux informations sur les entreprises ;
- en veillant à l'amélioration des paiements publics ;
- en utilisant le droit de la concurrence ;
- au moyen des dispositions du projet de loi soumis à votre Haute Assemblée.

a) Améliorer l'accès aux informations sur les entreprises

● **Faire respecter l'obligation de dépôt des comptes**

Le décret du 23 mars 1967 impose aux sociétés par actions et aux sociétés anonymes à responsabilité limitée (S.A.R.L.) de déposer leurs comptes annuels aux greffes des tribunaux de commerce.

Or, en dépit de l'amende qui sanctionne le non respect de cette obligation, force est de constater qu'un nombre non négligeable d'entreprises ne s'y soumettent pas.

Eu égard à l'importance que peut revêtir pour une entreprise l'accès aux informations concernant la situation financière de ses partenaires économiques, votre rapporteur souhaite que le Gouvernement prenne des mesures de nature à faire respecter cette obligation.

En outre, il estime qu'il serait très souhaitable que cette règle s'impose également dans les autres pays européens, ce qui n'est pas le cas en Allemagne par exemple.

• **Diffuser des informations sur les comportements de paiement des entreprises**

Votre rapporteur estime qu'il conviendrait d'améliorer l'information des entreprises :

- en leur permettant notamment d'accéder au fichier de la Banque de France relatif aux incidents de paiement (fichier dont l'accès est à l'heure actuelle réservé aux banques) ;

- en intégrant, en outre, dans ce fichier des informations relatives aux retards de paiement.

b) Améliorer les paiements publics

En dépit de progrès certains, les délais de règlement publics sont souvent longs en France, en raison de la règle de séparation des ordonnateurs -chargés de constater et de mandater la dépense dans un délai de 45 jours -et des comptables- responsables du paiement de cette dépense.

Ce paiement n'est pas soumis à un délai légal ; il intervient dans un délai moyen de 15 jours après l'ordonnancement. Si l'on tient compte du temps nécessaire à la transmission de l'ordre de virement à la banque et de son exécution, le délai total est évalué à deux à trois mois en moyenne.

Les dépassements de délais imputables aux ordonnateurs font courir des intérêts proratoires, alors que les délais excessifs des comptables du Trésor ne donnent lieu à aucune indemnité.

Certaines mesures ont d'ores et déjà permis des améliorations en la matière. Il s'agit notamment de la mise en place, depuis le 1er janvier 1988, d'un dispositif expérimental de règlement des marchés publics par lettre de change-relevé, de la simplification du paiement des acomptes sur les marchés de l'Etat ainsi que de certaines initiatives ponctuelles telles que celles de la ville de Narbonne. Cette dernière a conclu, le 11 juin 1991, une convention avec les organisations représentatives du secteur du bâtiment et des

travaux publics dont l'objectif est de mettre en place un délai de paiement de trente jours au maximum.

Au total, il faut distinguer les situations respectives des différentes collectivités publiques :

- l'Etat, en dépit de quelques retards excessifs, paye en moyennnc dans des délais raisonnables ;

- s'agissant des collectivités territoriales et des établissements publics (dans le domaine hospitalier notamment), de nombreux cas restent préoccupants ;

- les entreprises publiques payent souvent avec des délais anormalement longs.

Il apparaît donc nécessaire que les collectivités publiques poursuivent leurs efforts et donnent l'exemple dans ce domaine. A cet effet, le groupe interministériel avance trois types de propositions, consistant :

- à fournir aux ordonnateurs et aux comptables les outils nécessaires à la rationalisation des procédures de paiement public, avec notamment la mise en place de délais de règlement conventionnels et l'informatisation des circuits de dépenses ;

- à développer la responsabilité financière sur les délais de paiement, en prévoyant la négociation éventuelle d'escomptes en cas de paiement accéléré et en généralisant le mécanisme des intérêts moratoires pour les paiements tardifs (ce dernier ne s'applique pas aux hôpitaux à l'heure actuelle) ; en outre, il conviendrait de faire appliquer effectivement celui-ci, ce qui est rarement le cas aujourd'hui, le fournisseur prenant rarement l'initiative de mettre en oeuvre la procédure prévue par la loi du 9 janvier 1986 ;

- enfin, le groupe recommande des réflexions centrées sur la résolution des problèmes spécifiques des mauvais payeurs structurels.

c) L'utilisation privilégiée du droit de la concurrence

Les conclusions du rapport PRADA comme les réflexions engagées dans le cadre du groupe interministériel font apparaître que l'application des règles du droit de la concurrence peut favoriser la réduction des délais de paiement.

Il conviendra donc de veiller de façon plus vigilante à l'application et au respect du droit relatif aux pratiques anticoncurrentielles et aux pratiques restrictives de concurrence en ce qu'elles peuvent concerner les délais de paiement.

Les délais de paiement discriminatoires ou anormalement longs peuvent tomber sous le coup des articles 7 et 8 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 précitée, à condition que puisse être établie la preuve d'une entrave au fonctionnement normal du marché.

● **L'article 8 de l'ordonnance de 1986 réprimant les abus de domination**

Deux éléments au moins doivent être réunis pour qu'une pratique puisse tomber sous le coup de l'article 8 de l'ordonnance :

- il faut tout d'abord établir que l'entreprise en cause détient une position dominante ou bien qu'un de ses partenaires commerciaux se trouve dans une situation de dépendance économique à son égard ;

- il faut prouver que l'entreprise dominante abuse de sa position, avec un effet sur le jeu de la concurrence. La liste des abus visés n'est pas limitative. Les délais de paiement devraient donc pouvoir être appréhendés sous l'angle de l'article 8 non seulement s'ils sont appliqués de façon discriminatoire (l'article 8 vise expressément les "conditions de vente discriminatoires"), mais aussi s'ils sont excessivement longs : au demeurant cet article vise également "les conditions commerciales injustifiées". Le caractère anormalement long des délais de paiement pourrait par exemple être apprécié par rapport à une norme établie par des accords interprofessionnels. Ces normes qui, en principe, ne devraient revêtir aucun caractère obligatoire, seraient plus contraignantes à l'égard des entreprises auxquelles la puissance économique permet de s'affranchir de la concurrence. La qualification est encore plus évidente si ces pratiques sont accompagnées d'un déréférencement ou d'une menace de déréférencement.

● **L'article 7 de l'ordonnance de 1986 relatif aux ententes illicites**

Le droit des ententes doit permettre d'appréhender de façon plus efficace les délais de paiement discriminatoires.

En effet, selon une jurisprudence bien établie du Conseil de la Concurrence et de la Cour d'appel de Paris, tombent sous le coup de l'article 7 de l'ordonnance, non seulement les clauses discriminatoires des conditions générales de vente, mais aussi les applications discriminatoires de conditions générales de vente par ailleurs non discriminatoires.

Cette jurisprudence devrait s'appliquer sans réserve aux délais de paiement discriminatoires puisque, conformément aux dispositions de l'article 33 de l'ordonnance de 1986, les conditions de règlement doivent figurer dans les conditions générales de vente.

● **L'article 36-1 de l'ordonnance relatif aux pratiques discriminatoires fautives**

La Direction générale de la Consommation, de la Concurrence, de la Répression et des Fraudes estime par ailleurs que des délais de paiement anormalement élevés sont susceptibles d'être fautifs même s'ils n'entravent pas le fonctionnement normal du marché pris dans son ensemble.

L'article 36-1 relatif aux pratiques discriminatoires vise en effet expressément les délais de paiement. Les délais qui s'affranchiraient des conditions générales de vente peuvent donc engager la responsabilité de celui -acheteur ou vendeur- qui en a pris l'initiative. Les dispositions de l'article 36 permettent de poursuivre non seulement le client qui a réclamé à son fournisseur des délais discriminatoires ou qui a payé avec retard, mais aussi le fournisseur lui-même qui a spontanément accordé des délais discriminatoires ou qui a cédé aux sollicitations ou pressions du client. L'administration a d'ailleurs décidé d'utiliser de façon plus fréquente la faculté prévue à l'article 36 de saisir le juge civil ou de commerce des pratiques discriminatoires et cela même en l'absence de plainte.

Il faut toutefois que la discrimination ne soit pas "justifiée par des contreparties réelles". A cet égard, les dispositions de la circulaire Scrivener conservent toute leur valeur : la circulaire estime notamment qu'il est légitime de faire varier les délais de paiement en fonction des risques liés à la solvabilité des acheteurs. En revanche, "des acheteurs dignes de la même confiance doivent pouvoir bénéficier des mêmes délais de règlement". Cette analyse de la

circulaire Scrivener a été consacrée par la jurisprudence. Ainsi la Cour de Paris a estimé que la diminution des délais de paiement puis leur suppression à l'égard de clients dont les retards de paiement avaient sérieusement entamé la confiance du fournisseur, ne constituaient pas une pratique discriminatoire et n'équivalaient pas à un refus de vente.

S'agissant des paiements tardifs, la circulaire précise que commet une faute "l'entreprise commerciale qui émet avec retard des billets à ordre ou des chèques ou transmet ceux-ci à son fournisseur avec retard... dès que le délai effectif de règlement devient, par sa faute, discriminatoire ou excède le délai maximum légal lorsque celui-ci existe".

L'éventuel caractère discriminatoire d'un délai de paiement sera cependant d'autant plus facilement établi que les informations qui y sont relatives seront clairement mentionnées sur la facture.

C'est l'objet principal du présent projet de loi.

d) Les dispositions du projet de loi

Le présent projet de loi comporte deux volets :

- le premier tend à améliorer la transparence de l'information sur les conditions de paiement ;

- le second a pour objet de renforcer la réglementation relative aux délais de paiement dans les secteurs des denrées périssables.

● **Le renforcement de la transparence de l'information sur les conditions de paiement**

L'article premier du projet de loi vise à compléter l'article 31 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence qui définit le contenu des factures. Ces dernières devront dorénavant mentionner les conditions de paiement contractuelles et préciser la date de paiement, ainsi que les conditions d'escompte ou d'agios si cette date est différente de celle indiquée dans les conditions générales de vente.

Cette plus grande transparence de l'information, si elle s'accompagne de la fixation de taux d'escompte ou d'agios incitatifs, devrait pousser les professionnels à réduire les délais de paiement

pour respecter les délais de référence figurant dans les conditions générales de vente ou à payer dans des délais plus courts, voire à payer comptant.

● **La réglementation relative aux délais de paiement dans le secteur des produits alimentaires périssables**

Si les délais de paiement doivent faire l'objet de la libre négociation des parties, ceux relatifs aux produits alimentaires périssables et aux boissons alcoolisées ont toutefois été fixés à un maximum de 30 jours après la fin du mois de livraison par l'article 35 de l'ordonnance précitée. L'article 2 du présent projet de loi prévoit de ramener ce délai à 30 jours après le jour de livraison pour ce qui concerne les denrées périssables, dans le but :

- d'une part, de lutter contre les effets pervers de la réglementation actuelle ;

- d'autre part, d'accompagner le processus général de réduction des délais de paiement.

Favorable à l'économie générale du projet de loi, votre rapporteur souhaite toutefois renforcer l'efficacité de la démarche tendant à inciter les entreprises à réduire leurs délais de paiement en imposant notamment à ces dernières de respecter leur engagement contractuel.

e) Les propositions de votre rapporteur : le nécessaire respect du délai de paiement contractuel

● **Il est impératif de restaurer la moralité et la confiance dans la vie des affaires.**

Alors qu'autrefois toute personne se sentait liée par son engagement contractuel, on ne peut que déplorer aujourd'hui le non respect de la parole donnée. Ce phénomène se traduit notamment bien souvent par des retards de paiement par rapport à la date de paiement librement négociée et consentie, ainsi que l'a confirmé l'ensemble des nombreuses personnes auditionnées par votre rapporteur.

S'il est important de réduire les délais de paiement dans notre pays, votre rapporteur estime donc qu'il est encore plus essentiel de les faire respecter.

En effet, un fournisseur peut tenir compte du délai de paiement qu'il négocie, d'une part, dans ses prix, d'autre part, en termes de gestion de trésorerie. Il peut estimer le besoin en fonds de roulement qui en découle et prévoir les moyens de financement nécessaires.

En revanche, il ne peut par définition prévoir l'inconnu, c'est-à-dire l'éventuel retard de paiement qui risque de mettre en difficulté son entreprise.

Or, ainsi qu'il a été dit précédemment, dans 13,8 % des cas, le risque associé au crédit interentreprises constitue la cause déterminante de défaillance des entreprises en difficulté.

En outre, on peut considérer que des problèmes liés aux créances clients sont évoqués dans deux dépôts de bilan sur dix.

Dans ce contexte, votre rapporteur estime qu'il est temps de restaurer une certaine moralité en la matière ; à cet effet, il proposera à la Haute Assemblée un amendement tendant à imposer des pénalités dissuasives à l'entreprise qui ne respectera pas le délai de paiement auquel elle se serait engagée contractuellement.

● **L'entreprise qui ne respecte pas le délai de paiement contractuel doit se voir imposer une pénalité dissuasive et progressive.**

D'après le rapport PRADA et le groupe interministériel, les codes de bonne conduite devront prévoir des règles de nature à inciter les clients à payer à échéance et les fournisseurs à procéder systématiquement aux relances.

Toutefois, votre rapporteur estime que le législateur doit contribuer à la résolution de ce problème.

A cet effet, il vous proposera un amendement tendant à créer une pénalité, qu'encourra toute entreprise qui paiera avec retard, dès lors que le délai effectif de paiement dépassera le délai de paiement de référence, inscrit dans les conditions générales de vente.

Cette pénalité sera doublement progressive :

- son montant sera d'autant plus élevé que l'écart entre les deux dates sera important ;

- les taux de pénalité applicables ne seront pas les mêmes selon que l'entreprise payera à quarante-cinq, soixante ou quatre-vingt dix jours.

Si, en dépit du retard, le délai effectif restait dans le cadre de délai "normal", l'entreprise serait redevable des agios dont le taux figure sur la facture. Dans ce cas, elle perdrait bien entendu le bénéfice de l'escompte dont elle aurait pu bénéficier.

Par ailleurs, votre rapporteur estime que la mise en oeuvre de mesures d'accompagnement complémentaires est le gage du succès du processus tendant à favoriser la réduction et le respect des délais de paiement.

III. LA RÉUSSITE DE CETTE DÉMARCHE NÉCESSITERA LA MISE EN PLACE DE MESURES D'ACCOMPAGNEMENT COMPLÉMENTAIRES

Ainsi qu'il a été exposé précédemment, les causes et les conséquences du crédit interentreprises sont nombreuses. Aussi serait-il illusoire, autant que dangereux, de n'aborder qu'un des aspects du problème.

Si l'on veut, au contraire -et cela s'avère indispensable-, traiter ce phénomène dans sa globalité, il conviendra dans les mois à venir de prendre des mesures relatives, notamment :

- à la suppression du décalage d'un mois de T.V.A. ;
- au renforcement des fonds propres des entreprises ;
- à la substitution du crédit bancaire au crédit interentreprises ;
- à la modification des règles en matière de transfert de propriété.

A. LA SUPPRESSION DU DÉCALAGE D'UN MOIS DE T.V.A.

La règle du décalage d'un mois dans la récupération de la T.V.A. pèse lourdement sur la trésorerie des entreprises (de l'ordre de 85 milliards de francs).

C'est pourquoi le rapport COSSIN sur la fiscalité des entreprises suggère de l'"aménager" et le rapport PRADA de la "réformer". En réalité, votre rapporteur estime qu'il conviendrait de procéder à une suppression progressive de cette règle, qui s'avérera nécessaire à plus ou moins long terme, compte tenu de l'harmonisation européenne en la matière.

Il faut souligner que le secteur du commerce serait le premier bénéficiaire de cette réforme, qui pourrait donc atténuer le problème de refinancement de ce secteur en cas de réduction des délais de paiement.

B. LE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES DES ENTREPRISES

La faiblesse structurelle des fonds propres des entreprises françaises peut être considérée à la fois comme l'une des causes et comme l'une des conséquences de l'ampleur du crédit interentreprises.

Le renforcement des fonds propres, outre qu'il s'avère indispensable dans un contexte de concurrence accrue, est de nature à faciliter le processus de réduction des délais de paiement.

D'importantes mesures ont, il est vrai, déjà été prises dans ce sens, telles que notamment la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés à 34 %, ramené à 33,33 % pour les acomptes versés par les P.M.E., l'abaissement du plafond de la taxe professionnelle à 3,5 % de la valeur ajoutée ou l'augmentation du plafond du crédit impôt recherche.

Les résultats sont cependant encore nettement insuffisants et ce problème devrait être au coeur des priorités des pouvoirs publics comme des entreprises.

A cet égard, ainsi que l'avait déjà souligné votre commission à l'occasion de l'examen du projet de loi de finances pour 1992 (1), la réduction du taux de l'impôt sur les sociétés ne concernent qu'une minorité des entreprises françaises. Aussi conviendrait-il d'adopter des dispositions comparables en faveur des 69 % de P.M.E.-P.M.I., dont les dirigeants, exerçant leur activité sous forme d'entreprises individuelles, se voient assujettis à l'impôt sur le revenu et ne bénéficient donc pas des mesures évoquées précédemment.

Par ailleurs, le rapport COSSIN cité précédemment a avancé récemment des propositions concernant notamment :

- l'amélioration du régime fiscal des comptes courants d'associés, qui a connu un début d'application à la fin de l'année 1991, dans le cadre du plan P.M.E.-P.M.I. ;

- des mesures en faveur des entreprises individuelles et des sociétés de personnes : seuls les bénéfices prélevés par le chef d'entreprise seraient soumis à l'impôt sur le revenu, ceux restant dans l'entreprise étant exonérés.

(1) Cf. l'avis budgétaire sur les crédits de l'artisanat et du commerce de notre collègue Jean-Jacques Robert.

Le renforcement des fonds propres des entreprises devrait ainsi faciliter la réduction des délais de paiement, d'une part, en réduisant leur besoin global d'endettement, d'autre part, en facilitant leur accès au crédit bancaire, ce dernier pouvant venir se substituer au crédit interentreprises.

C. FACILITER LA SUBSTITUTION DU CRÉDIT BANCAIRE AU CRÉDIT INTERENTREPRISES

La réduction des délais de paiement entraînera pour les emprunteurs nets de crédit interentreprises une augmentation de leur besoin de financement qui devra être partiellement couverte par le crédit bancaire.

Il devrait en résulter une hausse de la demande globale de crédit bancaire ainsi qu'un transfert de risques en direction des banques. Aussi, outre le renforcement des fonds propres, diverses mesures seraient de nature à faciliter le développement de nouvelles relations entre banques et entreprises, basées notamment sur le crédit global d'exploitation.

1. Développer le crédit global d'exploitation

Le crédit global d'exploitation est très développé en Allemagne où il est lié au système de la "Hausbank".

a) Le système de la "Hausbank" en Allemagne

Les relations banques-entreprises sont marquées outre-Rhin par le système de la "Hausbank", fondé sur une relation de long terme et de confiance réciproque.

Dans ce système, qui remonte au milieu du XIXe siècle, la banque, partenaire privilégiée d'une entreprise, juge cette dernière non pas exclusivement à travers ses bilans et ses comptes de résultats, mais elle évalue également ses installations techniques, son savoir-faire, son capital humain...

Dans ce contexte, les moyens de financement à court terme sont accordés dans le cadre d'une ligne globale : le crédit global d'exploitation. Celui-ci est accordé par la banque après analyse de la situation financière et des prévisions d'exploitation de l'entreprise. Grâce à ce crédit, les clients allemands peuvent payer leurs fournisseurs. En France, en revanche, c'est bien souvent au fournisseur qu'incombe le soin de trouver les fonds nécessaires au financement des longs délais accordés au client.

L'Allemagne vit ainsi sous le règne du crédit-acheteur. Les banques allemandes perdent, en conséquence, les avantages liés à la garantie cambiaire, mais elles disposent, en revanche, d'une garantie efficace : la clause de réserve de propriété (qui sera évoquée ci-dessous).

Ce système s'accompagne de la participation des banques allemandes dans le capital des entreprises et dans leurs conseils de surveillance. Les banques peuvent ainsi fournir aux entreprises des informations sur leur secteur d'activité et contribuer à la définition de leur stratégies de développement. A l'inverse, elles disposent d'une information privilégiée sur ces entreprises, ce qui leur permet de consolider les relations dans le long terme.

Il faut souligner que cette tradition qui consiste pour les entreprises de taille petite ou moyenne à travailler avec une banque unique, leur "*Hausbank*" et pour les grandes firmes à travailler avec une banque dite "*dominante*" tend à se relâcher. Elle n'en reste pas moins un élément spécifique du paysage économique et financier allemand.

b) Le crédit global d'exploitation en France

Les relations entre l'entreprise française et sa ou ses banques se sont tissées différemment. Elles reposent sur leur plus grande indépendance respective, mais également sur ce qui est parfois perçu par les professionnels comme une trop grande prudence, voire une frilosité, des banques.

Cependant, le crédit global d'exploitation s'est beaucoup développé ces dernières années, par le biais notamment des découverts ou des crédits consentis dans le cadre de la loi "DAILLY" du 2 janvier 1981 (cf. infra). Cette évolution s'est opérée au détriment des crédits bancaires à court terme garantis par des créances commerciales (escompte, lettre de change-relevé), dont la part ne représentait plus que 18 % de l'ensemble des crédits à court terme en 1989, contre 40 % en 1978.

Le développement du crédit global d'exploitation se heurte toutefois à plusieurs obstacles, dont certains sont directement liés au régime juridique des opérations concernées et aux garanties sur lesquelles s'appuyent les concours bancaires.

C'est pourquoi certaines réformes semblent nécessaires qui concernent notamment :

- l'aménagement de la loi "DAILLY" ;**
- l'utilisation de la fiducie-sûreté ;**
- et le recours à la signature électronique.**

Le principe de telles réformes a d'ailleurs été avancé par le groupe de travail interministériel.

En outre, certains aménagements pourraient être utilement apportés à la loi sur le redressement et la liquidation judiciaire des entreprises.

2. Les nécessaires réformes

a) L'aménagement de la loi "DAILLY"

Il s'agirait de renforcer cette procédure assise sur les créances commerciales.

A cet égard, il convient de rappeler que la loi n° 81-9 du 2 janvier 1981, dite loi DAILLY, modifiée en 1984, autorise la cession globale des créances commerciales d'une entreprise ; elle permet à cette dernière d'obtenir un crédit bancaire couvert par son portefeuille de créances.

A l'heure actuelle, la mise en oeuvre de cette loi rencontre certaines limites dues à la loi elle-même ou à la pratique, liées notamment à l'absence de faculté de mobilisation des créances futures, aux modalités de notification, aux risques de multiples mobilisations d'une même créance et au maintien d'une "procédure papier" non négligeable.

Un aménagement important de la loi consisterait à étendre son application aux créances futures, par analogie au droit allemand. Avec cet élargissement de l'assiette de la garantie, le

recours de l'entreprise au crédit bancaire se verrait étendu et sa relation avec la banque serait globalisée.

Cette réforme pourrait ainsi favoriser le crédit bancaire sous forme de crédit global, un découvert pouvant par exemple être accordé à une entreprise sur la base de sa prévision globale de trésorerie et garanti par les créances commerciales futures.

Elle concernerait l'industrie essentiellement, et non pas le secteur de la distribution qui n'a que peu de créances à mobiliser.

b) La mise en oeuvre de la fiducie-sûreté

Un projet de loi vient d'être déposé sur le bureau de l'Assemblée nationale qui tend à introduire la fiducie dans le droit français. Outre la fiducie-gestion et la fiducie-transfert héréditaire, il crée une fiducie-sûreté qui permet de transférer des biens en garantie à un prêteur.

Des sûretés efficaces pourront donc être constituées par l'affectation d'un bien (qu'il s'agisse de biens d'équipement, de stocks de marchandises ou de liquidités) au remboursement d'un crédit bancaire. Le développement du crédit acheteur devrait donc en être facilité.

Ce projet de loi important sera, bien entendu, examiné avec la plus grande attention par la Haute Assemblée

c) L'adoption de la signature électronique

La jurisprudence fait de la signature manuscrite un élément fondamental du droit de la preuve. Or, l'exigence d'un support papier qui en découle freine l'évolution vers des techniques de traitement plus modernes, moins coûteuses et plus rapides.

L'adoption de la signature électronique permettrait d'importantes simplifications, notamment pour ce qui concerne l'application de la loi "DAILLY" et l'utilisation des lettres de change-relevé magnétiques.

d) L'aménagement de la loi sur le redressement et la liquidation judiciaires des entreprises

La substitution du crédit bancaire au crédit interentreprises serait facilitée par le renforcement de la reconnaissance des intérêts des créanciers lors de la mise en oeuvre des procédures collectives.

Sans remettre en cause, dans son principe, la loi du 25 janvier 1985 relative au redressement et à la liquidation judiciaires des entreprises qui vise à sauvegarder le maintien en activité des entreprises et à privilégier la défense de l'emploi, il paraît néanmoins nécessaire d'en revoir certaines dispositions de façon à assurer une meilleure représentation des créanciers et une prise en considération plus effective de leurs intérêts.

A cet égard, il faut souligner que les réflexions sur le droit de la faillite se multiplient.

Ainsi, un groupe d'experts, composé notamment de magistrats des tribunaux de commerce, vient de remettre au Gouvernement un rapport sur la prévention et l'accompagnement des entreprises en difficulté.

Par ailleurs, le Conseil national du patronat français et l'Association française des banques viennent de constituer un groupe de travail sur les procédures de redressement et de liquidation judiciaires des entreprises.

Ce groupe semble notamment orienter ses réflexions sur les problèmes liés à la représentation des créanciers, le pouvoir d'intervention des créanciers et de leur représentant dans le déroulement des procédures et les délais de ces dernières.

En outre, leurs propositions pourraient concerner le régime des garanties. En effet, les créanciers titulaires de sûretés spéciales (hypothèques, gages...) voient leur situation très dégradée, puisqu'ils n'ont plus de priorité de paiement et que l'exercice de leurs sûretés est en règle générale suspendu pendant la période d'observation et le plan de redressement.

A ce propos, votre rapporteur estime que, dans une économie moderne, il n'est pas sain que dans tous les cas les organismes publics et parapublics bénéficient du paiement prioritaire de leurs créances, alors même que les créanciers privés subissent de

plein fouet les difficultés de leurs partenaires économiques, avec pour résultat la multiplication des dépôts de bilan en chaîne.

D. MODIFIER LES RÈGLES RELATIVES AU TRANSFERT DE PROPRIÉTÉ

1. Adopter la solution allemande en matière de transfert de propriété...

Le transfert de propriété est régi par l'article 1583 du code civil qui prévoit que ce transfert s'opère au moment où le contrat de vente est conclu.

Le droit allemand (1) est fondamentalement différent puisqu'il soumet le transfert de propriété d'un bien à son paiement effectif. Dans ce cas, l'acheteur a intérêt à s'acquitter rapidement de son obligation pour pouvoir disposer librement des produits qui lui ont été vendus. On peut penser que cette règle n'est donc pas sans influence sur la moindre importance du crédit interentreprises dans ce pays. Mais il convient cependant de souligner qu'aux Pays-Bas, où ces dispositions n'existent pas, les délais de paiement sont du même ordre de grandeur qu'en Allemagne.

S'il ne faut donc sans doute pas attendre d'une modification du droit relatif au transfert de propriété un changement radical en matière de délais de paiement, celle-ci peut toutefois constituer l'un des éléments de nature à favoriser une évolution des comportements dans ce domaine.

A cet égard, votre rapporteur souhaiterait que la proposition de loi déposée par M. Charles MILLON relative à la modification de l'article 1583 du code civil soit examinée prochainement par le Parlement.

(1) Voir l'annexe 4 relative au droit allemand en matière de réserve de propriété

Outre cette généralisation de la clause de réserve de propriété, une autre réforme possible consisterait à aménager cette dernière.

2. ... ou accroître la portée de la clause de réserve de propriété

La clause de réserve de propriété est prévue par la loi du 12 janvier 1980, dite loi DUBANCHET.

Son introduction dans un contrat permet à un vendeur de conserver la propriété du bien vendu jusqu'au paiement final du prix. Il peut donc revendiquer le bien vendu en cas de non-paiement et en cas de faillite de l'acheteur, il bénéficie alors d'une garantie privilégiée assise sur le bien concerné.

Outre cette garantie de paiement, la clause de réserve de propriété peut constituer un instrument de crédit efficace. En effet, transmise en garantie d'un prêt -en l'occurrence d'un crédit fournisseur ou d'un crédit acheteur-, elle confère une sécurité de paiement à la banque qui se trouve investie, selon le cas, du droit de propriété du vendeur ou de l'acheteur.

Toutefois, les conditions actuelles de mise en oeuvre de la clause la rendent souvent inopérante.

La revendication des biens se heurte, en effet, à de nombreux obstacles, notamment :

- en cas de transformation des marchandises : le dispositif actuel (l'article 121 de la loi du 25 janvier 1985) soumet la mise en oeuvre de la réserve de propriété à la condition que les marchandises "*se retrouvent en nature*" lors du jugement d'ouverture du redressement judiciaire de l'acheteur ;

- en cas de conflit avec des tiers : les tiers de bonne foi possesseurs du bien (sous acquéreurs ou autres détenteurs de droits réels) sont protégés par l'article 2279 du code civil qui dispose qu'"*en fait de meubles, la possession vaut titre*".

Dans ce contexte, plusieurs aménagements pourraient être apportés au dispositif actuel qui consisteraient notamment à renforcer les effets de la réserve de propriété.

En droit allemand, la clause de réserve de propriété peut être "prolongée" pour tenir compte des biens revendus ou transformés. Un premier aspect de la réforme pourrait consister de la même manière à étendre la clause aux biens fongibles et transformés.

Par ailleurs, il est possible, en Allemagne, de prévoir une clause de cession anticipée des créances -par laquelle le fournisseur peut se garantir du paiement du prix du bien en se faisant céder par anticipation les créances à naître de la revente éventuelle- et de l'opposer à la faillite de l'acheteur.

En France, une telle clause n'est pas opposable au redressement judiciaire de l'acheteur.

S'agissant du problème de la possession légitime des tiers, deux solutions semblent envisageables :

- l'une, relative à l'appréciation de la bonne foi des tiers est adoptée par l'Allemagne qui impose une obligation de renseignement à la charge des tiers ;

- l'autre, adoptée par l'Espagne et la Suisse, consiste à imposer des mesures de publicité de la clause.

En conclusion, votre rapporteur tient à souligner que sa démarche, tenant compte des multiples auditions qu'il a organisées à l'occasion de la préparation de son rapport, résulte de la double volonté de maintenir le principe de la libre négociation contractuelle des délais de paiement par les parties, le libéralisme ne devant pas être assimilé à la loi de la jungle, d'assurer le respect par ces parties de leur engagement contractuel.

EXAMEN DES ARTICLES

Article premier

Contenu de la facture

Cet article vise à compléter l'article 31 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, qui définit les règles relatives à la facturation et précise, notamment, les mentions qu'une facture doit obligatoirement comporter.

L'article premier du présent projet de loi a pour objet de compléter la liste des mentions obligatoires de façon à améliorer la transparence de l'information et donc de la négociation commerciale, qui souffre trop souvent d'une certaine opacité.

Dans cette perspective, il précise que la facture doit mentionner la date de règlement ; celle-ci pourra correspondre au délai "de référence" inscrit dans les conditions générales de vente, ces dernières intégrant les nouveaux usages recommandés, le cas échéant, dans les accords de branche (1) ; constituant l'un des éléments de la libre négociation des parties, la date de règlement pourra également être différente de la date de référence.

Dans ce cas, la facture devra mentionner l'escompte appliqué en cas de délai contractuel plus court ou les agios prévus en cas de délai plus long.

Ces dispositions s'inscrivent dans le cadre de la démarche concertée, progressive et incitative tendant à la réduction des délais de paiement, proposée par le rapport PRADA ainsi que par celui du groupe interministériel, et décrite précédemment.

Dans ce contexte, le rôle des pouvoirs publics doit être, non pas de règlementer de manière brutale et uniforme les délais de paiement, mais de faire respecter les règles du jeu en la matière.

(1) Voir les explications données dans la deuxième partie du rapport

L'article premier du présent projet de loi constitue, à cet égard, une mesure d'accompagnement, de nature à donner toute leur efficacité aux accords et codes de bonne conduite en cours de négociation dans les différentes branches professionnelles, en garantissant la transparence des conditions de règlement à l'occasion de chaque transaction.

Cette plus grande transparence de l'information, si elle s'accompagne de la fixation de taux d'escompte et d'agios incitatifs, devrait pousser les professionnels à réduire les délais de paiement pour respecter les délais de référence figurant dans les conditions générales de vente ou à payer dans des délais plus courts, voire à payer comptant.

Favorable à l'économie générale de cet article, votre rapporteur souhaite toutefois renforcer l'efficacité de la démarche tendant à inciter les entreprises à réduire leurs délais de paiement, en imposant notamment à ces dernières de respecter leur engagement contractuel.

Il s'avère, en effet, impératif de restaurer la notion d'éthique et la confiance dans la vie des affaires.

En effet, le non respect de la parole donnée se traduit bien souvent par des retards de paiement par rapport à la date de paiement contractuelle.

A cet égard, si les dépassements (supérieurs à quinze jours) apparaissent moins importants en France que dans d'autres pays européens, ils concernent toutefois 36,8 % des entreprises. En outre, le tableau ci-dessous révèle l'aggravation de ce non respect des délais contractuels qui, si elle peut partiellement s'expliquer par la crise économique actuelle ne doit cependant pas constituer une fatalité, dont il ne faut pas se cacher les risques et les coûts.

**ENTREPRISES FRANÇAISES PAYANT LEURS FOURNISSEURS
AVEC PLUS DE 15 JOURS DE RETARD**

(En %)

1990				1991			1992
Février	Mai	Août	Novembre	Février	Mai	Novembre	Janvier
31,9	33,2	33,4	33,7	33,6	35,1	36,6	36,8

Sources : Données fournies par le Cabinet Dun and Bradstreet

S'il est important de réduire les délais de paiement dans notre pays, votre rapporteur estime donc qu'il est encore plus essentiel de les faire respecter.

Quand l'on sait que les défaillances d'entreprises en France sont passées de 35 000 en 1989 à 55 000 en 1991, on ne peut que s'inquiéter de l'augmentation du risque de "contagion" que peut favoriser le crédit interentreprises.

Dans ce contexte, votre rapporteur a la conviction que si, dans un système d'économie de marché, la négociation des délais de paiement résulte naturellement du principe de la liberté contractuelle, il convient, en revanche, de veiller à ce que les délais de paiement librement négociés soient respectés, le non respect de la parole donnée devant être sanctionné par une pénalité.

C'est pourquoi, votre commission vous propose un amendement tendant à créer une pénalité qu'encourra toute entreprise qui paiera avec retard, dès lors que le délai effectif de paiement dépassera le délai de paiement de référence, inscrit dans les conditions générales de vente.

Cette pénalité est à la fois proportionnelle au retard et progressive :

- son montant sera d'autant plus élevé que l'écart entre les deux dates sera important ; c'est pourquoi l'amendement définit un taux de pénalité, cette dernière étant calculée au prorata du nombre de jours de retard ;

- les taux de pénalité applicables ne seront pas les mêmes selon que l'entreprise paiera à quarante-cinq, soixante ou

quatre-vingt dix jours ; ils seront alors respectivement égaux à 2,5 fois, 3 fois ou 3,5 fois le taux de l'intérêt légal. Cette disposition est de nature à éviter une possible dérive des délais de paiement indiqués dans les conditions générales de vente.

Un exemple permettra d'illustrer cette disposition. Un acheteur qui, s'étant engagé à payer à 30 jours un produit à son fournisseur dont les conditions générales de vente prévoient un délai de paiement "normal" de 45 jours, et qui ne réglerait sa facture qu'au 100e jour après le jour de livraison du produit, se verrait imposer :

- le règlement d'agios du 30ème au 45ème jour ;
- le paiement d'une pénalité dont le taux serait égal :
 - à 2,5 fois le taux de l'intérêt légal du 45ème au 60ème jour ;
 - à 3 fois ce taux du 60ème au 90ème jour ;
 - à 3,5 fois ce taux du 90ème au 100ème jour.

La référence au taux de l'intérêt légal présente pour avantage de déconnecter le calcul de la pénalité éventuelle de celui des agios, dont la philosophie est différente. Le taux de l'intérêt légal sanctionne un retard de paiement d'une somme d'argent. Son principe est posé par l'article 1153 du code civil. Il est fixé par décret chaque année sur la base du mode de calcul défini par l'article premier modifié de la loi n° 75-619 du 11 juillet 1975. Calculé en fonction du taux de rendement actuariel des adjudications de bons du Trésor à taux fixe à treize semaines, ce taux est égal à 9,69 % pour l'année 1992 (1).

En outre, cet amendement précise :

- le délai de règlement de la pénalité (au plus tard huit jours après le règlement de la facture) ;
- l'exigibilité de la pénalité : elle est applicable à compter du jour suivant la date de paiement figurant sur la facture ; toutefois, si celle-ci est antérieure à la date résultant des conditions générales de vente, la pénalité ne court qu'à compter de cette dernière.

L'exigibilité de la pénalité est donc conditionnée par la réalisation cumulative de deux facteurs, réunis lorsque le délai de paiement effectif dépasse, d'une part, le délai contractuel et, d'autre

(1) Cf. le décret du 5 mars 1992 fixant le taux de l'intérêt légal pour l'année 1992.

part, le délai de référence fixé dans les conditions générales de vente. En outre, elle suppose que les autres engagements contractuels soient eux-mêmes respectés.

Cet amendement n'a donc nullement pour effet d'interférer avec l'actuelle négociation en cours dans les branches professionnelles ; il introduit au contraire des dispositions complémentaires, qui ne donnent que plus de poids aux délais de référence qui seront adoptés par les professionnels.

En outre, votre commission vous propose un amendement qui précise que la facture doit mentionner les conditions d'application et les modalités de calcul de la pénalité dans les conditions prévues précédemment, ceci dans un souci d'information et de sensibilisation de l'acheteur au nécessaire respect de son engagement contractuel.

Votre commission a également adopté un amendement qui prévoit que l'ensemble des dispositions ainsi décrites et relatives à la pénalité pourra donner lieu à des actions devant les juridictions civile ou commerciale compétentes. Ces actions seront exercées par les personnes et dans les conditions prévues aux deux derniers alinéas de l'article 36 (1).

L'action pourra donc être introduite "par toute personne justifiant d'un intérêt, par le parquet, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la Concurrence".

La cessation des agissements en cause ou toute autre mesure provisoire pourra être ordonnée par le président de la juridiction saisie.

Cette faculté d'intervention de l'administration permet de rendre l'application de la pénalité plus effective, puisqu'en effet, en cas de rapport de force déséquilibré, il est rare que le vendeur ouvre un recours auprès du juge, au risque de voir l'acheteur interrompre ses achats.

Il faut souligner que cet élargissement des pouvoirs de saisine des tribunaux par l'administration n'entraîne pas pour elle de nouveaux pouvoirs d'investigation. Elle dispose déjà, en effet, de la possibilité de se faire communiquer tous les documents professionnels (y compris les factures, etc...) nécessaires à l'exercice de ses missions.

(1) Cf. texte de l'article 36 figurant à l'annexe n° 5.

Par ailleurs, votre commission a adopté quatre autres amendements à l'article premier du présent projet de loi :

- le premier précise que la date à laquelle le règlement doit intervenir est librement consentie par les parties ;

- le second indique que le règlement des agios et escomptes doit intervenir lors du règlement de la facture ;

- un amendement prévoit que toute infraction aux dispositions de cet article sera punie d'une amende de 10 000 à 100 000 francs (contre 5 000 francs minimum jusqu'à présent) ; le relèvement du plancher de cette amende constitue une nécessaire réévaluation ;

- enfin, un amendement rend les dispositions de l'article premier applicables aux établissements publics, industriels et commerciaux de l'Etat et des collectivités locales. En effet, rien ne justifie que les EPIC, qui représentent des flux financiers considérables, ne soient pas soumis aux mêmes dispositions que les autres entreprises.

Votre rapporteur estime que l'application de ces dispositions nécessite :

- d'une part, un effort de communication de la part de l'administration à l'égard des professionnels, afin de leur faire connaître les "règles du jeu" ;

- d'autre part, des mesures d'accompagnement, qui ont été évoquées précédemment.

Votre commission vous demande d'adopter l'article premier ainsi amendé.

Article 2

Dispositions spécifiques

Cet article modifie les dispositions spécifiques de l'article 35 de l'ordonnance du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence, qui précise la réglementation des délais de paiement applicables aux achats, par les entreprises commerciales, de produits alimentaires périssables et de boissons alcooliques ayant supporté les droits de consommation prévus à l'article 403 du Code général des impôts, ces délais étant fixés à trente jours après la fin du mois de livraison.

L'article 35 de l'ordonnance avait lui-même repris les dispositions de l'article 41 de la loi du 27 décembre 1973, dite loi Royer, complété par l'article premier de la loi du 30 décembre 1985 portant amélioration de la concurrence.

Il s'agit là d'une exception à la règle générale de la libre négociation des délais de paiement, qui peut se justifier par l'importance des délais généralement négociés, voire imposés, par les acheteurs des produits concernés dans un contexte de rapports de force très déséquilibrés en leur faveur, et alors même que la plupart de ces produits connaissent un taux de rotation particulièrement rapide.

Les ventes de laitages ou de fruits et légumes constituent un exemple caractéristique en la matière, qui mettent souvent face à face exploitants ou coopératives agricoles et grande distribution.

Toutefois, l'article 35 de l'ordonnance a induit des effets pervers, qui illustrent les risques que peut comporter toute réglementation stricte et précise des délais de paiement. En effet, d'une part, certains des produits visés connaissent un cycle de production relativement long, nécessitant des délais de paiement supérieurs à ceux fixés par l'article 35, tels que les salaisons ou la majorité des produits revendus par les entreprises de restauration collective, par exemple ; d'autre part, la fixation du délai à "trente jours après la fin du mois de livraison" a conduit certaines entreprises à allonger les délais auxquels elles consentaient jusqu'alors et d'autres entreprises à payer en réalité à près de soixante jours.

Une décision de l'administration, prise en 1989, de n'inclure dans le champ d'application de l'article 35 que les entreprises de distribution et les transactions portant sur des produits alimentaires périssables destinés à être revendus en l'état, excluant ainsi les entreprises de transformation, a permis de remédier au premier problème posé par cet article.

L'article 2 du présent projet de loi tend à remédier à son deuxième inconvénient, puisqu'il a pour objet de porter de "trente jours après la fin du mois de livraison" à "trente jours après le jour de livraison", c'est-à-dire trente jours nets, le délai de paiement applicable aux achats de produits alimentaires périssables.

Cet article voit, par ailleurs, son champ d'application étendu à tout "producteur, revendeur ou prestataire de services", alors que l'article 35 de l'ordonnance de 1986 utilisait l'expression d'"entreprise commerciale", assortie de l'interprétation restrictive mentionnée ci-dessus.

Votre commission est défavorable à cette extension du champ d'application de l'article 35 de l'ordonnance.

En effet, rien ne justifie que des entreprises de transformation de denrées alimentaires périssables, qui connaissent des cycles de production et des crédits clients parfois longs et qui négociaient jusqu'alors librement leur délais de paiement se voient brutalement imposer un délai de trente jours nets.

C'est pourquoi, votre commission vous propose un amendement qui tend à préciser que l'article 2 du présent projet de loi vise les achats de produits alimentaires périssables revendus en l'état.

Par ailleurs, elle a adopté un amendement qui porte le montant minimum de l'amende sanctionnant le non respect de l'article 35 de l'ordonnance de 5 000 à 10 000 francs, ceci par souci de cohérence avec le montant de l'amende retenu à l'article premier du projet de loi. De plus, ayant observé que le montant moyen des sanctions appliquées jusqu'à présent aux entreprises au titre du non respect de l'article 35 était proche de ce plancher de 5 000 francs, elle estime nécessaire cette réévaluation.

Votre commission vous demande d'adopter cet article ainsi amendé.

Article additionnel après l'article 2

Dépôt d'un rapport par le Gouvernement

Votre commission a adopté un article additionnel après l'article 2, de façon à permettre au Parlement de faire le bilan de l'application du présent projet de loi dans deux ans, c'est-à-dire dix huit mois après sa mise en oeuvre.

Cet article prévoit qu'à l'ouverture de la session de printemps 1994, le Gouvernement présentera au Parlement un rapport sur les conditions d'application de la loi, ainsi que, en tant que de besoin, sur les modifications qu'il pourrait s'avérer nécessaire d'y apporter.

Votre commission vous demande d'adopter cet article.

Article 3

Entrée en vigueur de la loi

Cet article précise que les dispositions de la loi entreront en vigueur le premier jour du troisième mois suivant le mois de sa publication.

Votre commission a estimé ce délai trop bref, eu égard à l'importance des dispositions de la loi pour l'ensemble des entreprises françaises ; c'est pourquoi, elle a porté la date d'entrée en vigueur de la loi au premier jour du sixième mois suivant son mois d'application.

Votre commission vous demande d'adopter cet article ainsi amendé.

TABLEAU COMPARATIF

Texte en vigueur	Texte du projet de loi	Propositions de la commission
<p>Ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence</p>	<p>Projet de loi relatif aux délais de paiement entre les entreprises</p>	<p>Projet de loi relatif aux délais de paiement entre les entreprises</p>
<p>Art. 31 - Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.</p>	<p>Article premier.</p> <p>Les dispositions suivantes sont insérées avant le dernier ali- néa de l'article 31 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence :</p>	<p>Article premier.</p> <p>Alinéa sans modification</p> <p>"La facture si cette date librement consentie par les parties est différente applicable.</p>
<p>Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation de service. L'acheteur doit la réclamer. La facture doit être rédigée en double exemplaire. Le vendeur et l'acheteur doivent en conserver chacun un exemplaire.</p>	<p>"La facture mentionne éga- lement la date à laquelle le règle- ment doit intervenir et, si cette date est différente de celle qui ré- sulte des conditions de vente men- tionnées à l'article 33, le montant des agios ou escomptes applicable".</p>	
<p>La facture doit mentionner le nom des parties ainsi que leur adresse, la date de la vente ou de la prestation de service, la quantité, la dénomination précise, et le prix unitaire hors T.V.A. des produits vendus et des services rendus ainsi que tous rabais, remises ou ristournes dont le principe est acquis et le montant chiffrable lors de la vente ou de la prestation de service, quelle que soit leur date de règlement.</p>		

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

"Le règlement des agios et escomptes doit intervenir lors du règlement de la facture.

"Les sommes versées après la date de paiement figurant sur la facture encourent, lorsque le versement intervient au-delà du délai fixé par les conditions générales de vente, une pénalité dont le taux est égal :

"- à deux fois et demie le taux de l'intérêt légal entre le quarante-cinquième jour net et le soixantième jour après la livraison du bien ou la réalisation de la prestation objet du contrat ;

"- à trois fois le taux de l'intérêt légal entre le soixantième jour net et le quatre-vingt-dixième jour après la livraison du bien ou la réalisation de la prestation ;

"- à trois fois et demie le taux de l'intérêt légal au-delà du quatre-vingt-dixième jour net.

"La pénalité doit être réglée au plus tard huit jours après le règlement de la facture.

"Elle est applicable à compter du jour suivant la date de paiement figurant sur la facture. Toutefois, lorsque cette date est antérieure à celle résultant des conditions générales de vente, la pénalité ne court qu'à compter de cette dernière.

"La facture mentionne les conditions d'application et les modalités de calcul de la pénalité selon les règles fixées ci-dessus.

Texte en vigueur

Texte du projet de loi

Propositions de la commission

Toute infraction aux dispositions du présent article sera punie d'une amende de 5 000 à 100 000 F.

"Les actions devant les juridictions civile ou commerciale compétentes pour faire respecter les sept derniers alinéas ci-dessus sont exercées par les personnes et dans les conditions prévues aux deux derniers alinéas de l'article 36.

"Toute infraction aux dispositions visées ci-dessus sera punie d'une amende de 10.000 à 100.000 francs.

"Les dispositions du présent article sont applicables aux établissements publics, industriels et commerciaux de l'Etat et des collectivités locales."

Art. 2.

Art. 2.

L'article 35 de ladite ordonnance est remplacé par les dispositions suivantes :

Alinéa sans modification

Art. 35 - Le délai de paiement par toute entreprise commerciale de ses achats de produits alimentaires périssables et de boissons alcooliques ayant supporté les droits de consommation prévus à l'article 403 du Code général des impôts ne peut, à peine d'amende de 5 000 à 100 000 F, être supérieur à trente jours après la fin du mois de livraison.

*** Art. 35. -** A peine d'amende de 5 000 F à 100 000 F, le délai de paiement, par tout producteur, revendeur ou prestataire de services, de ses achats de produits alimentaires périssables ne peut être supérieur à trente jours après le jour de livraison ; sous la même sanction, il ne peut être supérieur à trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de boissons alcooliques ayant supporté les droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts. "

*** Art. 35. -** A peine d'amende de 10.000 F à 100.000 F, ...

... périssables revendus en l'état ne peut être ...

... impôts."

**Article additionnel
après l'article 2**

A l'ouverture de la deuxième session ordinaire de 1993-1994, le Gouvernement présentera au Parlement un rapport sur les conditions d'application de la présente loi, ainsi que sur les modifications à apporter à cette dernière, en tant que de besoin.

Texte en vigueur

—

Texte du projet de loi

—

Art. 3.

Les dispositions de la présente loi entrent en vigueur le premier jour du troisième mois qui suit le mois de sa publication.

Propositions de la commission

—

Art. 3.

Les dispositions ...

... jour du *sixième* mois ...
... publication.

ANNEXE 1

LISTE DES AUDITIONS

- Association française des banques (A.F.B.)

M. Serge JOLLY, Délégué général adjoint

Mme Marie-Thérèse SUART-FIORAVENTE, chargée des relations avec le Parlement

- Association nationale des industries agro-alimentaires (ANIA)

M. DELOFFRE, Président

- Association permanente des chambres de métiers (A.P.C.M.)

M. GODREAU, Directeur adjoint

- Banque de France

- *M. de LAROSIÈRE, Gouverneur*

M. ULLMO, Secrétaire général du Conseil national du crédit

M. LASSERRE, Adjoint au Directeur des entreprises

- **Service de la Centrale de bilans :**

M. DELBREIL, Directeur adjoint

M. PALU

Mme BOISSONNADE

- *M. BICHOT, Professeur des Universités*

- Centre national interprofessionnel de l'économie laitière

M. Robert de WILDE, Directeur

M. André GRYNSPAN, Responsable du service économique de la Fédération nationale des Producteurs de lait (F.N.P.L.)

M. Bertrand de KERMEI., Responsable du service juridique de la Fédération nationale des Coopératives laitières (F.N.C.L.)

M. Claude LEMAIRE, Responsable du service économique de la Fédération nationale de l'Industrie laitière (FNIL)

- Chambre de commerce et d'industrie de Paris (C.C.I.P.)

M. MERCIER, Président de la commission économique et financière

Mme. COTE-COLISSON, Chef du département de droit public et économique

Mme Dominique GIRAULT, Sous-Directeur, chargée des relations avec le Parlement

- Crédit d'équipement des petites et moyennes entreprises (C.R.P.M.E.)

M. Michel PRADA, Président du Directoire

M. Michel CLAVIER, Secrétaire du Directoire et du Conseil

- Confédération française des commerces de gros

M. A. de MORCOURT, Directeur général

Mme LO STIMOLO

- Confédération générale de l'alimentation de détail

M. CHIESNAUD, Président

M. PERROT, Secrétaire général

**- Confédération générale des petites et moyenne entreprises
(C.G.P.M.E.)**

M. FERREY, Président de la commission juridique et fiscale

*Mme Brigitte LAURENT, Chargée des relations avec le
Parlement*

- Conseil national du crédit (C.N.C.)

M. DERMAGNE, Président

- Conseil national du patronat français (C.N.P.F.)

M. FABRE, Directeur des Affaires économiques

Mme Joëlle SIMON, Directeur des affaires juridiques

*M. Jean-Luc GREAU, Chargé des relations avec le
Parlement*

**- M. Michel DIETSCH, Professeur des Universités - Institut d'Études
politiques de Strasbourg**

**- Fédération nationale des syndicats d'exploitants agricoles
(F.N.S.E.A.)**

M. LEDRU, Premier Vice-Président

- Ministère des Finances, de l'Économie et du Budget

● **Cabinet du Ministre :**

M. Marc-Antoine AUTHEMAN

M. Jacques DELPIHS

M. François RAIN

● **Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes :**

M. RENAUDIN, Chef de service de la concurrence et de l'orientation des activités

M. BABUSIAUX, Directeur général

M. BRUNEL, Sous-Directeur de l'industrie et du Commerce

- M. René RICOL, Président du groupe d'études et de mobilisation (GEM) P.M.E.-P.M.I., Président de France-Défi

- Syndicat national de la restauration collective

M. Guy BURDIN, Délégué général

M. Aubert MOULIN, Président de la commission financière

ANNEXE 2

CAUSES DES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES (Fréquences totales d'apparition) (1)

Réduction d'activité 34,7 %	Réduction des marges et de la rentabilité 21,5 %	Problèmes spécifiques de trésorerie 21,2 %	Problèmes de management 21,9 %	Causes accidentelles 7,7 %
Baisse tendancielle de la demande : 19,5 %	Choix stratégiques inadéquats : 8,4 %	Défaillance de clients importants : 11,1 %	Désorganisation ou mésentente au niveau de l'équipe dirigeante : 8,1 %	Malversations : 4,7 %
Baisse accidentelle ou conjoncturelle de la demande : 8,7 %	Frais financiers trop élevés : 7,4 %	Suppression des concours bancaires à court terme due aux conditions monétaires : 4,7 %	Incapacité du dirigeant : 8,1 %	Décès, maladie du dirigeant : 2,7 %
Perte de clients importants : 8,1 %	Frais de personnel trop importants : 7,1 %	Sous-capitalisation face à une croissance rapide : 2,7 %	Méconnaissance des prix de revient : 7,7 %	Sinistres : 1,7 %
Moindre compéti- tivité des produits de l'entreprise : 3,4 %	Rigidité des prix de vente : 5,4 %	Stocks trop importants : 2,4 %	Formation tech- nique insuffisante du dirigeant : 5,4 %	Problèmes sociaux internes : 1,3 %
Obsolescence tech- nologique des pro- duits de l'entre- prise : 3,0 %	Matériel de produc- tion obsolète : 4,0 %	Allongement imposé du crédit- client : 2,0 %	Succession mal assurée du dirigeant : 2,7 %	Problèmes sociaux extérieurs à l'entreprise : non connu
Développement de la concurrence fran- çaise ou étran- gère : 2,7 %	Hausse des prix des matières premières : 1,3 %	Raccourcissement imposé du crédit- fournisseur : 0,7 %	Prélèvements excessifs du dirigeant : 1,0 %	
Défaillance d'un fournisseur ou d'un sous-traitant : 1,0 %	Appel à la sous- traitance sans dimi- nution sensible des charges d'exploit- ation : 0,7 %			
	Pertes de change : 0,3 %			
	Dépréciation des stocks : non connu			

(1) Les pourcentages indiqués donnent la proportion d'entreprises défaillantes pour lesquelles le motif a été noté comme facteur déterminant.

Source : Institut d'études bancaires et financières

ANNEXE 3

Simulation d'une réduction à 45 jours des délais de paiement réalisée par la centrale de bilans de la Banque de France (1)

La détermination des délais de paiement s'inscrit au coeur du processus micro-économique de l'échange, répond à des logiques et à des pratiques très diversifiées et ne peut être fixée par des mesures uniformes. Au plan des principes, il semble que le fonctionnement de l'économie de marché puisse difficilement s'accommoder d'une réglementation dans un domaine aussi anciennement et profondément marqué par les usages et la tradition. Afin d'alimenter cette réflexion, la Centrale de bilans a réalisé une simulation des conséquences d'une réduction des délais de règlement à 45 jours sur les comptes des entreprises.

Les résultats montrent qu'une réduction des délais de paiement aurait un impact important sur les structures de bilans qui conduirait à une modification des comportements des entreprises.

Conséquences sur les données bilantielles

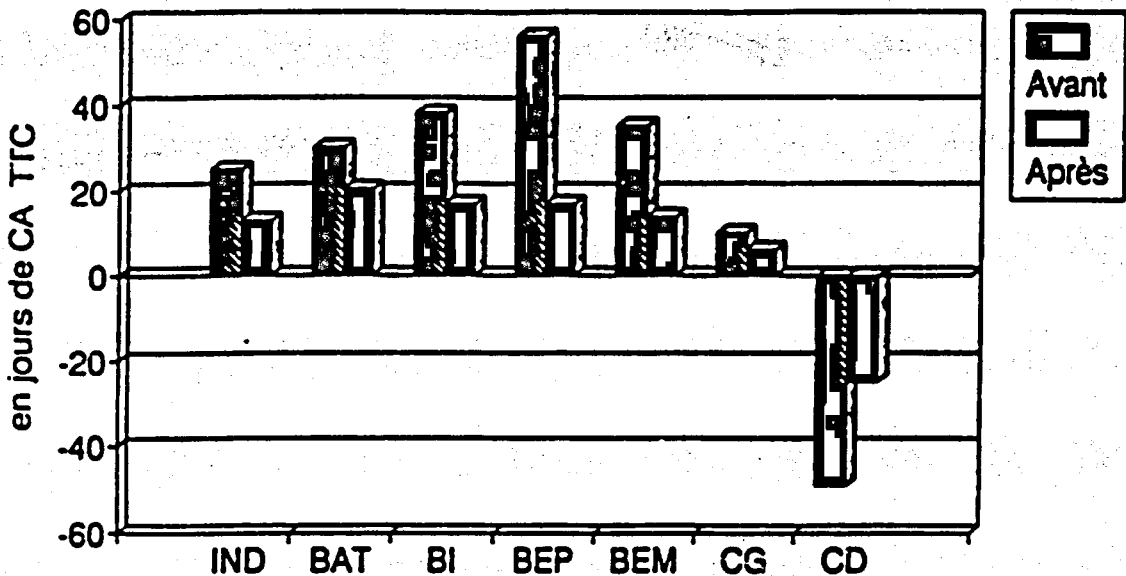
Les montants des dettes et des créances de crédit inter-entreprises sont tels qu'une limitation à 45 jours de la durée des règlements entraînerait une baisse générale du volume du crédit interentreprises et un transfert financier de grande ampleur.

(1) Etude extraite du Bulletin trimestriel de la Banque de France - n°80 - Décembre 1991.

- Forte diminution du volume du crédit inter-entreprises

Une limitation à 45 jours ramènerait globalement le solde commercial supporté par l'industrie de 27 jours à 13 jours de chiffre d'affaires T.T.C. L'ampleur du mouvement serait pour chaque entreprise fonction, évidemment, de la position de départ des délais clients et fournisseurs, mais également de la valeur du rapport Achats/Ventes.

**simulation des conséquences sur le Solde Commercial à fin 1989
d'une réduction à 45 jours des délais de règlement
en ratios moyens**



IND = Industrie
BAT = BGCA = Bâtiment et Génie Civil Agricole
BI = Biens Intermédiaires
BEP = Biens Equipement Ménager
CG = Consommation de Gros
CD = Consommation de Détail

Source : Banque de France

La baisse constatée dans l'industrie serait cependant différenciée selon les secteurs. Analysées en NAP 40, certaines activités, comme la construction mécanique ou le matériel électrique et électronique, verraient une diminution de plus de 20 jours de C.A. de leur solde commercial (et donc, de leurs besoins en fonds de roulement).

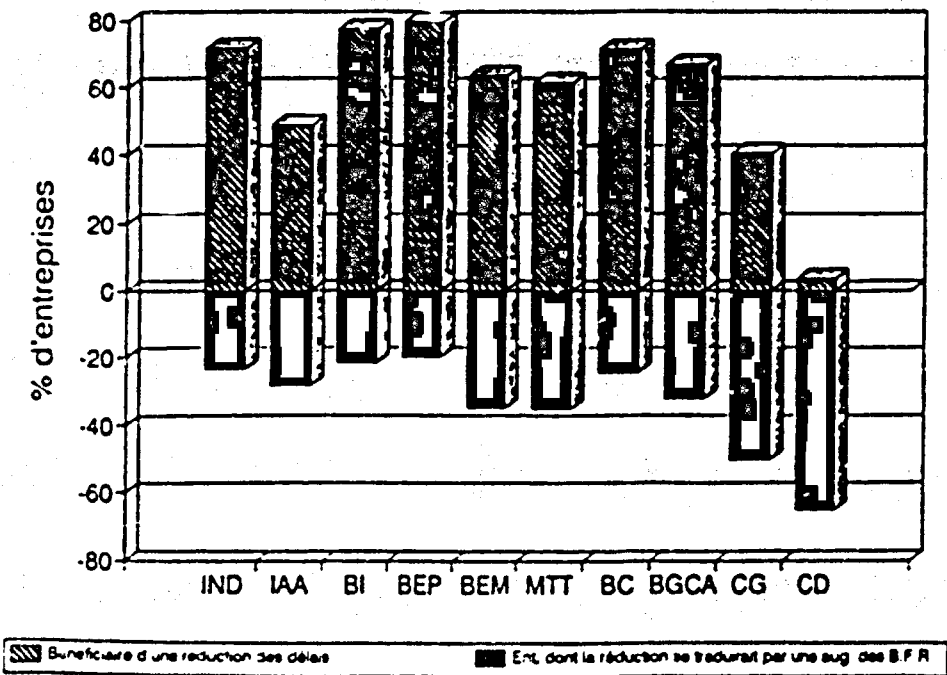
L'évolution de la situation du commerce serait, pour sa part, très contrastée. Le commerce de gros connaîtrait une baisse de l'ordre de 3 jours de son solde commercial. Cette diminution, exprimée en ratio moyen, masque plusieurs phénomènes liés à la taille des entreprises concernées : une diminution de près de 5 jours de C.A. pour les grandes entreprises, mais

une augmentation du solde commercial, et donc des besoins en fonds de roulement, pour les P.M.E. Le commerce de détail verrait se réduire le volume d'emprunt net de crédit inter-entreprises ; cette baisse serait cependant plus forte pour les grandes entreprises que pour les P.M.E.

- Modification des besoins de financement

En raison de la forte dispersion actuelle des délais de règlement clients et fournisseurs, une réduction à 45 jours ferait apparaître dans la quasi-totalité des secteurs à la fois des besoins pour certaines entreprises et des ressources de financement pour d'autres. Ainsi, même dans l'industrie, 23,5 % des sociétés verraient leurs besoins augmenter. Dans le B.G.C.A., ce pourcentage attendrait 31 %. Dans le commerce de détail, 55 % des sociétés subiraient une diminution de leurs ressources à ce titre, principalement liée à la réduction des délais fournisseurs ; 30 % verraient leur situation inchangée, leurs délais clients et fournisseurs étant déjà inférieurs à 45 jours.

**Effet intrasectoriel d'une réduction des délais de règlement
(en ratios moyens)**



Source : Banque de France

- Une nouvelle demande de crédit bancaire

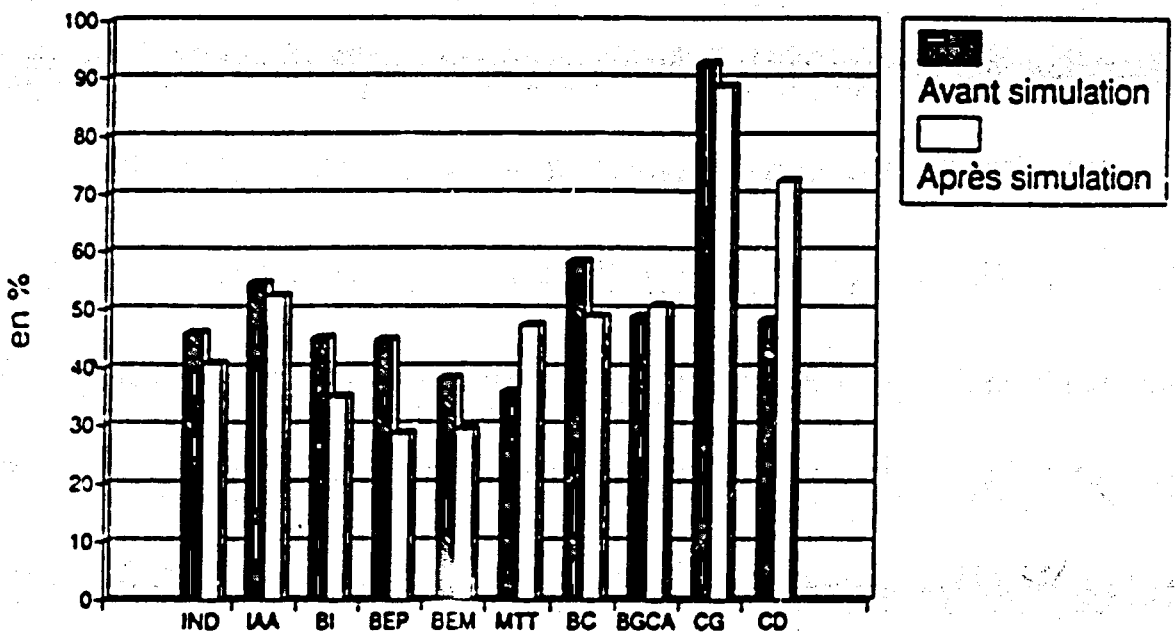
L'industrie enregistrerait un désendettement bancaire global important (plus de 10 à 15 % en moyenne par secteur). Celui-ci serait particulièrement important pour les biens d'équipement professionnels et les P.M.E. des biens d'équipement ménagers (- 35 %). Au contraire, les constructeurs d'automobiles, les grandes entreprises du bâtiment et travaux publics et le commerce de détail verraient leur endettement bancaire augmenter (sous réserve de la constance des fonds propres).

Toutefois, chaque secteur enregistrerait à la fois des augmentations ou des diminutions d'endettement bancaire. Ainsi, même dans le secteur des biens d'équipement professionnels, 20 % des entreprises subiraient une aggravation de leur taux d'endettement financier.

Dans le matériel de transport terrestre, les constructeurs d'automobiles subiraient un accroissement de leur besoin de trésorerie ; en revanche, les P.M.E. (équipementiers, sous-traitants), bénéficieraient d'une réduction de l'endettement.

impact sur le taux d'endettement

(en ratios moyens)



% amélioration	71,9	49,1	77,7	79,6	62,7	61,7	71,8	67,8	40,3	3,6
% détérioration	23,5	28,3	21,4	20	34,9	35,6	24,4	31,1	50,4	65
% stabilité	4,6	22,6	0,9	0,4	2,4	2,7	3,8	1,1	9,3	31,4

Compensation financière et formation des marges

Compte tenu des mouvements financiers qu'elle entraînerait, la réduction des délais de règlement (quelle qu'en soit la forme, réglementaire ou consensuelle, immédiate ou graduelle, à 45 jours ou à une autre échéance) ne peut probablement pas être envisagée sans que les agents économiques "perdants" ne réclament une compensation financière. L'escompte de règlement pour paiement accéléré ou l'utilisation d'agios pour paiement en retard sont des pratiques largement utilisées par les entreprises.

Aussi, chaque entreprise placée devant la réduction des ressources issues du crédit fournisseurs devrait chercher, à due proportion, à obtenir de ceux-ci des escomptes de règlement. Ce comportement se traduirait, pour chaque entreprise, à la fois par des escomptes de règlement à obtenir des fournisseurs et par des escomptes à accorder à ses clients. Il est donc possible de définir un "net" d'escompte, gain ou perte suivant la position des délais de règlements initiaux de chacun. Sa fonction est de compenser intégralement le gain ou le coût financier de la réduction des délais de règlement.

S'il n'est guère concevable que les entreprises réduisent leurs délais de règlement sans compensation financière, il semble également peu réaliste d'envisager que ces compensations se réalisent sans négociation et ne soient pas marquées par les rapports de force existant aujourd'hui. Si l'on considère que les intérêts liés aux délais de règlement sont inclus dans les prix des produits et des services, toute compensation financière d'une réduction des délais est alors un enjeu économique, commercial et stratégique. Aussi, les prix nets de facturation¹ pourraient-ils osciller entre la stabilité complète et l'absorption intégrale des escomptes de règlement.

L'absence complète de compensation financière se traduirait par des prix de facturation et un excédent brut d'exploitation inchangés. En conséquence, la variation des charges financières (positive ou négative) affecterait l'impôt sur les sociétés, le résultat net comptable et la capacité d'autofinancement.

Au contraire, dans le cadre d'une compensation financière totale, le net d'escompte obtenu par l'entreprise (dette ou créance nette selon la position de départ) modifierait l'excédent brut d'exploitation. Ce net d'escompte compensant en totalité la variation des charges financières, le résultat net comptable et la capacité d'autofinancement seraient inchangés.

1. Prix net de facturation = prix nominal - escompte de règlement

CONSEQUENCES DU COMPORTEMENT DES ENTREPRISES SUR LEURS COMPTES DE RESULTAT

Sans aucune compensation		Avec compensation financière totale	
Achats	Ventes	Achats - Escomptes à recevoir	Ventes - Escomptes à accorder
Charges financières ($\Delta S.C. \times T.B.B.$)		Charges financières ($\Delta S.C. \times T.B.B.$)	
I.S. - $\Delta I.S.$ ($\Delta S.C. \times T.B.B.$ \times Taux I.S.)		I.S. } inchangée R.N.C. }	
R.N.C. - $\Delta R.N.C.$ ($\Delta S.C. \times T.B.B.$ $\times (1 - \text{taux I.S.})$)			

$\Delta S.C.$ = variation du solde commercial induite par une réduction à 45 jours des délais de règlement
 I.S. = impôt sur les sociétés
 R.N.C. = résultat net comptable
 T.B.B. = taux de base bancaire

Quatre effets potentiels ressortent de cette étude : une incidence sur les prix de facturation des produits, une modification des conditions de formation de la rentabilité financière pour toutes les entreprises, une fragilisation accrue pour certaines entreprises et, enfin, une transformation de la structure de la demande de crédit.

- Impact sur les prix facturés

Chaque entreprise, devant une réduction généralisée des délais de paiement, chercherait à obtenir de ses fournisseurs une diminution de ses prix d'achat (escompte à recevoir) mais devrait accorder également à ses clients une compensation financière pour un paiement plus rapide (escompte à accorder).

Aussi, en supposant une compensation parfaite pour chaque entreprise, chaque secteur économique se trouverait placé en position de débiteur ou de créancier de "net d'escompte".

Le tableau ci-dessous montre, en ratio moyen et en médiane, le montant de ces nets d'escompte en pourcentage de chiffre d'affaires des entreprises.

ESCOMPTE A RECEVOIR MOINS LES ESCOMPTE A ACCORDER
(en % du C.A. T.T.C.)

	INDUSTRIE		BATIMENT				COMMERCE			
			GROS OEUVRE		SECOND OEUVRE		GROS		DETAIL	
	R.M.	Méd.	R.M.	Méd.	R.M.	Méd.	R.M.	Méd.	R.M.	Méd.
P.M.E.....	- 0,5	- 0,5	0	- 0,1	- 0,5	- 0,5	- 0,1	0	0,3	0,3
G.E.....	- 0,3	- 0,4	0,1	0,3	- 0,6	- 0,6	- 0,1	0	0,5	0,5
Total.....	- 0,3	- 0,4	0,1	- 0,1	- 0,6	- 0,5	- 0,1	0	0,5	0,3

L'industrie et le second oeuvre du B.T.P. bénéficieraient d'une diminution globale de leurs besoins en fonds de roulement et devraient accorder un net d'escompte aux autres secteurs (commerce et services).

La différence de valeur des ratios moyens et des médianes du commerce de gros témoigne de l'influence des grandes entreprises sur la structure de l'échantillon. Celles-ci, enregistrant une diminution du crédit inter-entreprises, devraient recevoir globalement un "net d'escompte".

- Une compensation financière peut-elle être complètement neutre ?

Une compensation financière totale, sous forme d'escompte de règlement, laisserait la rentabilité financière inchangée, mais transformerait les conditions de sa formation.

Le net d'escompte viendrait en effet compenser intégralement la variation de charges financières générée par la substitution de l'endettement au crédit inter-entreprises. Si, de ce fait, la rentabilité financière demeurait inchangée, toute variation des besoins en fonds de roulement modifierait le capital d'exploitation et le taux d'endettement des entreprises. L'utilisation de l'effet de levier montre les changements induits dans la formation de la rentabilité financière :

$$RF = [RE + (RE - i) \frac{D}{CP}] (1 - t) (1 - d)$$

. Effet de levier = $(RE - i)$

. Bras du levier = $\frac{D}{CP}$

avec :

- RF = Autofinancement/Financement propre
- RE = Rentabilité économique EBG/CE
- EBG = Excédent brut global
- CE = Equipement productif + BFR
- i = Taux de base bancaire
- D = Dettes financières
- CP = Capitaux propres
- t = Taux d'imposition
- d = Taux de distribution des dividendes

Ainsi, toute modification des délais de règlement, malgré une compensation financière intégrale sous forme d'escompte, affecte l'effet de levier, en faisant varier la rentabilité économique :

	Réduction à 45 jours des délais de règlement inter-entreprises	
	Avant	Après
Rentabilité économique...	$RE = \frac{EBG}{\text{Capital d'expl.}}$	$RE' = \frac{EBG \pm \text{Net d'escompte}}{\text{Capital d'expl.} \pm \Delta \text{ solde commercial}}$
Effet de levier.....	$RE - i$	$RE' - i$

1. La formule de l'effet de levier utilise le coût moyen de l'endettement des entreprises. Ce coût évolue en fonction du coût marginal du crédit bancaire. En l'absence de linéarité entre le rapport Dettes/Capitaux propres et coût de l'endettement, seul le taux de base bancaire a été retenu. En effet, l'objectif est plus de mettre en évidence l'importance des mouvements sur les stocks que d'apprécier finement les écarts dans les flux.

De même, le bras du levier (dettes financières/capitaux propres), multiplicateur de l'effet de levier, évolue en fonction du solde commercial puisque l'ajustement est réalisé par un endettement bancaire de substitution.

	Réduction à 45 jours des délais de règlement inter-entreprises	
	Avant	Après
Bras du levier.....	$\frac{\text{Dettes financières}}{\text{Financement propre}}$	$\frac{\text{Dettes financières} \pm \Delta \text{ solde commercial}}{\text{Financement propre}}$

- Transformation de la demande de crédit bancaire

Une réduction des délais de paiement engendrerait un besoin de financement structurel pour les entreprises qui sont aujourd'hui bénéficiaires de ce phénomène. Ce besoin devrait donc être compensé par une augmentation des ressources durables, fonds propres ou dettes à moyen et long terme. En l'absence de données sur les possibilités de renforcement des fonds propres des entreprises, les ajustements ont été effectués sur l'endettement bancaire. Les résultats montrent que la demande de crédit des entreprises serait profondément modifiée : 70 % des entreprises industrielles verraient diminuer leurs besoins de crédit bancaire. En revanche, une nouvelle demande de financement apparaîtrait pour des entreprises du commerce, plus particulièrement du commerce de détail. Un transfert de risques vers le système bancaire, provenant des entreprises dont la structure financière est plutôt médiocre, pourrait donc se produire.

Réduction difficilement supportable pour certaines sociétés

- Les entreprises concernées n'appartiennent pas seulement au secteur du commerce

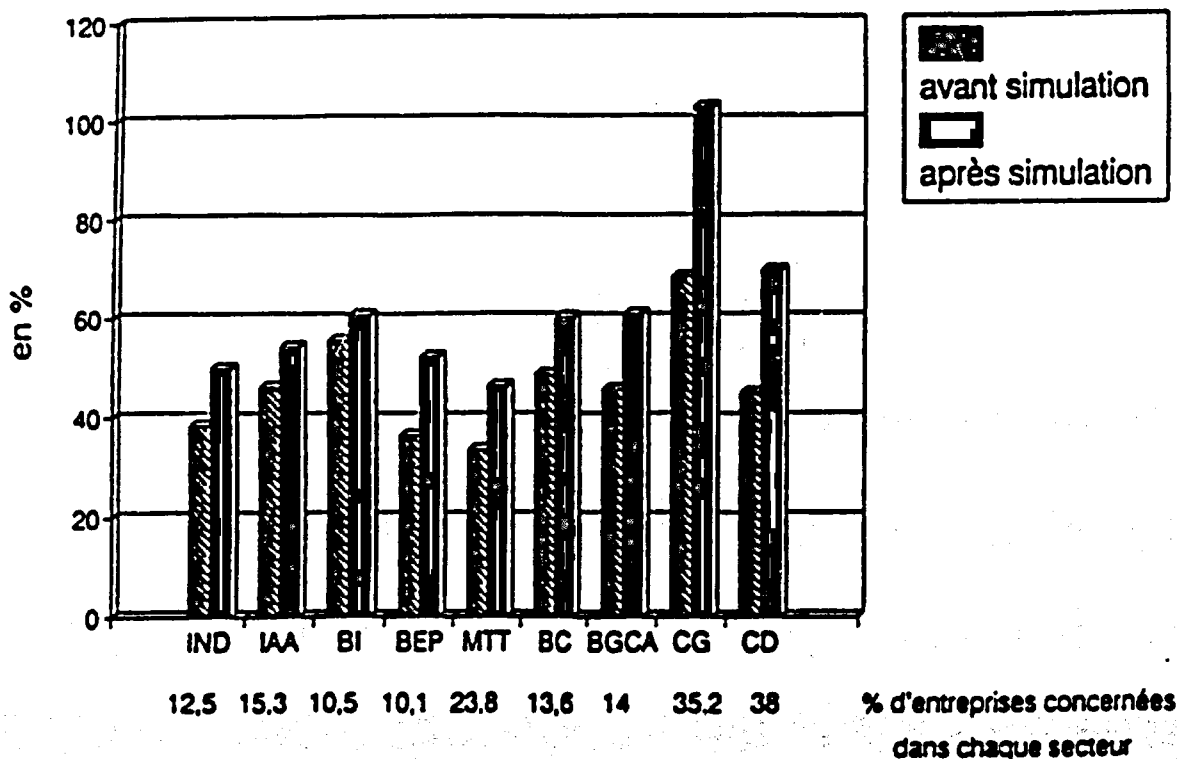
Les entreprises pour lesquelles une réduction des délais de paiement entraînerait globalement une diminution de ressources pourraient utiliser leur trésorerie disponible pour financer l'augmentation de leurs besoins en fonds de roulement. Certaines d'entre elles, cependant, ont une trésorerie insuffisante pour couvrir la totalité de l'augmentation de leur solde commercial, et ce sont elles qui constituent la population la plus fragile étudiée ci-après.

Ce groupe d'entreprises fragilisées représenteraient 12,5 % de la population totale de l'industrie et respectivement 14 %, 35 % et 38 % de celle du bâtiment génie civil agricole, du commerce de gros et du commerce de détail.

Même après affectation de la trésorerie disponible, elles subiraient une hausse sensible du ratio d'endettement financier "endettement global/financement propre". Leur degré de dépendance vis-à-vis des banques, deviendrait trop élevé, en l'absence de tout renforcement de leurs fonds propres, et certaines ne pourraient offrir des garanties suffisantes, pour obtenir les emprunts supplémentaires dont elles auraient besoin.

Impact sur le taux d'endettement après affectation de la trésorerie disponible

en ratios moyens



Dans l'industrie, le taux d'endettement financier des entreprises concernées augmenterait globalement de 31 %. Les P.M.E. seraient particulièrement touchées, leur ratio étant déjà, à l'origine, nettement plus élevé que celui des grandes entreprises.

Dans le bâtiment (hausse globale de 33 %), ce sont également les P.M.E. qui souffriraient le plus avec un accroissement de leur endettement de 73 % contre 27 % dans les grandes entreprises.

Le commerce, sur la base des hypothèses retenues, apparaît comme le secteur qui serait le plus touché. D'une part, le nombre d'entreprises concernées y est important (35 % dans le commerce de gros et 38 % dans le commerce de détail). D'autre part, l'endettement financier deviendrait supérieur au financement propre.

- Les entreprises fragiles présentent des structures financières très caractéristiques

Ces entreprises disposent de fonds propres inférieurs à ceux de leurs homologues, dans tous les secteurs. Ainsi, les capitaux propres des P.M.E. industrielles représentent 15,7 % du total de leurs bilans contre 21,2 % pour celles de l'échantillon total. De même, les grandes entreprises "perdantes" de

l'industrie ont des capitaux propres qui représentent 18,7 % de leur bilan contre 21,3 % pour leurs homologues.

Les P.M.E. les plus fragiles au regard d'une réduction des délais de paiement utilisent le crédit inter-entreprises comme source de financement complémentaire au crédit bancaire. Le niveau de leur taux d'endettement déjà élevé (62,1 % en médiane contre 50,1 % pour l'ensemble des P.M.E. de l'industrie, et 62,7 % contre 44,3 % pour les P.M.E. du commerce) rendra très difficile le recours à de nouveaux emprunts bancaires, en l'absence de renforcement de fonds propres.

Les grandes entreprises fragiles seraient, a priori, dans une position moins défavorable, dans la mesure où elles disposent d'une capacité d'endettement supplémentaire (taux d'endettement de 35,8 % contre 41,7 % dans l'industrie, et 41 % contre 47,6 % dans le commerce). Toutefois, la substitution du crédit bancaire au crédit fournisseurs, qui n'alourdit pas par définition le montant total des dettes, devrait être analysée par le système bancaire en fonction de ses propres règles. Il est vraisemblable que les banquiers, en devenant les principaux créanciers de ces grandes entreprises, affectées par un manque de fonds propres, envisageront de conditionner leurs prêts à des apports en capital.

Le crédit inter-entreprises tient, en France, une place considérable dans les mécanismes de financement des entreprises. Une réduction des délais de paiement ne peut donc qu'entraîner des déplacements très importants de trésorerie et de risques entre les entreprises elles mêmes, et entre les entreprises et les établissements de crédit.

Réduire les délais de paiement améliorerait sensiblement les structures financières d'une grande majorité des entreprises industrielles françaises. Toutefois, une telle réduction n'est pas sans danger pour les firmes utilisant aujourd'hui le crédit inter-entreprises comme principales ressources et ce, tant dans les secteurs de l'industrie que dans ceux du commerce.

Dominique BOISSONADE
Jean-Claude PALU
Centrale de Bilans
Direction générale du Crédit

ANNEXE 4

LE DROIT ALLEMAND EN MATIÈRE DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

I. PRÉSENTATION

Les biens qui font l'objet d'une vente avec réserve de propriété ne sont pleinement acquis par l'acheteur que lorsque celui-ci en a intégralement acquitté le prix. Tant que cette obligation n'est pas remplie, le vendeur demeure propriétaire de la marchandise et, en cas de défaillance irrémédiable du débiteur, il peut la revendiquer.

La clause de réserve de propriété est opposable sans aucune restriction en cas de mise en faillite ou de règlement judiciaire de l'acheteur. Le vendeur n'est pas tenu de suivre une procédure particulière pour manifester sa volonté de récupérer sa marchandise. Il fait valoir son droit par simple déclaration adressée au liquidateur accompagnée de tout document attestant la validité de la clause de réserve de propriété.

II. CLAUSES DE RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

En principe, la clause de réserve de propriété n'est pas soumise à une forme particulière. Toutefois, la forme écrite est recommandée dans la mesure où il peut être nécessaire de prouver qu'il y a bien eu accord sur ce point entre le vendeur et l'acheteur.

De plus, pour que la clause de réserve de propriété soit valide, il faut impérativement que l'acheteur en ait eu connaissance avant la délivrance du bien vendu. C'est pourquoi, la clause de réserve de propriété doit figurer soit parmi les conditions générales du

contrat soit sur un autre document remis à l'acquéreur avant la livraison de la marchandise.

Il existe en droit allemand plusieurs types de clauses de réserve de propriété.

a) *Clause de réserve de propriété simple (einfacher Vorbehalt)* : le vendeur se réserve la propriété jusqu'au paiement intégral du prix par l'acheteur, et l'acheteur ne peut pas vendre la marchandise dans le cadre de son activité commerciale normale, mais ce point doit être précisé dans la clause.

b) *Clause de réserve de propriété prolongée (verlängerter Vorbehalt)* : la clause prévoit la cession anticipée, au profit du vendeur, des créances que le premier acheteur détiendra sur ses clients en cas de revente.

c) *Clause d'ouvroison en cas de transformation du bien vendu (Verarbeitungsklausel)* : le droit allemand prévoit que la fabrication d'un produit fini par façonnage ou transformation d'une ou de plusieurs matières emporte propriété du nouveau produit ainsi obtenu au profit du fabricant, -sauf toutefois dans le cas où la valeur du façonnage ou de la transformation est sensiblement inférieure à celle de la ou des matières(s) transformée(s). Pour éviter les inconvénients d'une telle disposition, il est nécessaire de prévoir une clause dite d'ouvroison, spécifiant que le produit issu de la transformation de la marchandise deviendra automatiquement la propriété du vendeur. En cas de pluralité de fournisseurs, ceux-ci en deviendront copropriétaires.

d) *Clause de réserve de compte courant (Kontokorrent Vorbehalt)* : cette clause est utilisée en général lorsqu'il est difficile d'établir un lien direct entre chaque livraison et chaque paiement (par exemple dans le cas de ventes successives avec paiements échelonnés selon des délais sans lien direct avec les délais de livraison). Dans ce cas, le vendeur se réserve la propriété des biens jusqu'au paiement de sa créance globale.

e) *Clause de réserve de groupe (Konzernvorbehalt)* : cette clause constitue une forme originale de réserve de propriété. Lorsque l'acheteur fait partie d'un groupe de sociétés, la propriété de la marchandise n'est définitivement transférée que lorsque l'ensemble des créances détenues par le vendeur auprès des sociétés du groupe lui ont été réglées.

III. EFFETS DE LA RÉSERVE DE PROPRIÉTÉ

En cas de retard de paiement, le vendeur peut soit refuser d'exécuter ses propres obligations contractuelles (droit de désistement), soit réclamer des dommages-intérêts. L'exercice du droit de désistement entraîne automatiquement le droit de revendiquer les marchandises déjà livrées. Mais la revendication est possible même si le vendeur n'a pas fait usage de son droit de désistement. Il faut pour cela que cette possibilité ait été expressément prévue au contrat -ce qui est généralement le cas. Le vendeur peut également, sous les mêmes conditions, choisir d'interdire à l'acheteur l'utilisation du bien.

Si l'acheteur refuse de rendre le bien ou de cesser de l'utiliser, le vendeur peut le faire saisir en vertu d'un titre exécutoire ou d'une ordonnance de référé.

En cas d'insolvabilité du débiteur, les biens grevés d'une réserve de propriété ne sont pas inclus dans la masse (cf. n° 752). Les formes précitées de réserve de propriété confèrent respectivement au vendeur les droits suivants :

a) *Clause simple* : le vendeur peut revendiquer son bien auprès du liquidateur en faisant valoir un droit dit de "distraction" (*Aussonderungsrecht*) ; si, sans que le vendeur l'y ait autorisé, l'acquéreur a revendu le bien, le vendeur a la faculté d'exercer un droit dit de "distraction par substitution" (*Ersatzaussonderungsrecht*) sur la part du prix non encore versée par le second acheteur, ce qui revient, pour le vendeur, à récupérer non pas la marchandise elle-même mais le prix de celle-ci tout en protégeant les droits du second acheteur.

b) *Clause prolongée* : si l'acheteur a revendu la marchandise avec l'accord du vendeur et qu'il est devenu insolvable par la suite, le vendeur dispose d'un droit de priorité (*Absonderungsrecht*) sur le paiement dû par l'acquéreur final.

c) *Clause de compte courant* : si l'acquéreur avait, au moment où il est devenu insolvable, déjà réglé le prix du bien vendu, mais qu'il subsiste d'autres créances issues de livraisons passées, le vendeur peut se réclamer d'un droit de priorité (*Absonderungsrecht*).

d) Clause d'ouvraison : si la chose vendue a été transformée ou incorporée, le vendeur peut se prévaloir d'un droit de priorité sur la copropriété du produit issu de la transformation.

Il faut ajouter que la loi allemande permet au liquidateur, s'il le désire, de faire obstacle à la revendication. Dans ce cas, il enjoint le vendeur d'exécuter le contrat. Le vendeur est alors tenu de transférer la propriété pleine et entière du bien en cause, mais, en contrepartie, le liquidateur doit en acquitter le prix qui devient alors une dette de la masse bénéficiant cependant d'une priorité absolue sur les autres dettes.

Insolvabilité d'un débiteur étranger

Sur le plan international, si l'acheteur est insolvable et fait l'objet d'une procédure de redressement judiciaire, le *droit applicable à la réserve de propriété* est le droit de l'Etat de l'acheteur (indépendamment du droit auquel est soumis le contrat).

Ainsi, par exemple, le droit allemand s'applique dès lors que la marchandise exportée par l'entreprise française a franchi la frontière et ceci, même si le contrat lui-même est soumis au droit français et inversement s'il s'agit d'une entreprise allemande exportant vers la France.

ANNEXE 5

Article 36 de l'ordonnance n° 86-1243 du 1er décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence

Art. 36 - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

1. De pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ;

2. De refuser de satisfaire aux demandes des acheteurs de produits ou aux demandes de prestations de service, lorsque ces demandes ne présentent aucun caractère anormal, qu'elles sont faites de bonne foi et que le refus n'est pas justifié par les dispositions de l'article 10 ;

3. De subordonner la vente d'un produit ou la prestation d'un service soit à l'achat concomitant d'autres produits, soit à l'achat d'une quantité imposée, soit à la prestation d'un autre service.

L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale compétente par toute personne justifiant d'un intérêt, par le parquet, par le ministre chargé de l'économie ou par le président du Conseil de la concurrence, lorsque ce dernier constate, à l'occasion des affaires qui relèvent de sa compétence, une pratique mentionnée au présent article.

Le président de la juridiction saisie peut, en référé, enjoindre la cessation des agissements en cause ou ordonner toute autre mesure provisoire.