

## Les délais de paiement (2)

### Faut-il aller plus loin que l'actuelle LME ?

*Par François Meunier, président du Comité scientifique de la DFCG*

Dans un post précédent, on mesurait le premier impact de la LME sur le marché du crédit interentreprises. On s'interroge ici sur l'opportunité de poursuivre la réduction des délais de paiement. Pour cela, il faut commencer par le basique : pourquoi y a-t-il des délais de paiement ? Quelle est leur fonction économique et quelle évolution probable ?

La relation acheteur / fournisseur est plus complexe qu'on le pense souvent. Elle comporte des obligations croisées à l'agencement parfois subtil, même après accord sur une transaction : le fournisseur veut être payé ; l'acheteur attend que la marchandise livrée réponde à ce qu'indique le contrat en termes de spécification, de qualité, etc. Personne n'achète sa maison sur plan 100% cash ! D'autant que la relation s'inscrit en général dans la durée et l'expérience de paiement ou de livraison sont intériorisées par le partenaire. Dans certains types de transactions commerciales, notamment pour la vente de biens d'équipement, l'imbrication des paiements d'avance, des livraisons partielles, des cautionnements, etc., peut être même tout à fait compliquée, surtout si la transaction se place entre entreprises de législation et pratiques commerciales différentes. Payer avec retard est donc une forme d'assurance qualité à la main de l'acheteur. *Caveat emptor*, dit le vieux principe du droit romain, qu'on peut traduire par : « Monsieur l'acheteur, c'est à vous de faire gaffe ! »

La durée de paiement prend aussi un caractère conventionnel, propre à chaque pays : il est plus économique que les négociations commerciales comportent par défaut la durée standard de paiement en usage dans le pays. Il est probable que les pays à plus longue durée de paiement sont ceux qui à l'origine faisaient peser le plus de risques juridiques sur les acheteurs en cas de réclamation sur la qualité de la livraison. Mais très vite ensuite, une fois la convention enracinée, le délai de paiement tend à se conformer à la norme, notamment parce que les entreprises proposent ou acceptent ce délai commun à la fois pour leurs clients et leurs fournisseurs.

Y a-t-il une tendance naturelle au raccourcissement de ces délais ? Je pense que oui, notamment sous l'effet de deux facteurs :

- Une sécurité juridique croissante, notamment pour les flux internationaux,
- Un renforcement de la sécurité physique et d'une manière générale une baisse du coût du transport de marchandises, par le jeu du juste-à-temps, de la certification de qualité sortie usine, du contrôle électronique de l'expédition, de la révolution du conteneur pour le transport maritime et maintenant terrestre... La rapidité de livraison est également un facteur de raccourcissement des délais. Comme pour la gestion des stocks, la baisse de coût du transport permet de faire des livraisons plus fréquentes, moins groupées.

Mais ceci prendra du temps, parce que tout changement d'une règle contractuelle est coûteux quand la règle s'appuie sur une convention bien commode pour coordonner acheteurs et vendeurs. Il restera toujours un délai « assurantiel » incompressible, délai qui dépend évidemment du secteur d'activité, plus long par exemple pour les transactions de biens d'équipement que de produits pharmaceutiques.

La durée de crédit est-elle excessive dans certains pays ou secteurs ? Et est-il du rôle de la puissance publique d'intervenir à cet endroit ? Certainement oui à ces deux questions, pour les deux raisons suivantes :

- L'équilibre que donnerait la liberté contractuelle spontanée entre acheteur et vendeur ne coïncide pas forcément avec la convention en usage. La remise en cause de cette convention est coûteuse et ne favorise la plupart du temps qu'une des deux parties, qui du coup trouve prétexte à ne pas négocier.
- La liberté contractuelle elle-même n'est pas garante d'un optimum. Certains secteurs d'activité se prêtent assez facilement à un rapport de force où le fournisseur peut imposer sa durée de crédit et en abuse, notamment la grande distribution alimentaire vis-à-vis de ses fournisseurs. (Reste à comprendre pourquoi l'acheteur en position dominante use du moyen des délais de paiement allongé pour améliorer sa position d'acheteur. Il pourrait tout simplement exiger des prix plus bas. En fait, les délais de paiement sont un moyen moins ouvert, plus occulte, d'imposer des prix hauts. Cela participe du « clouding » en matière tarifaire, bien connu des gens du marketing.)

J'ai longtemps été opposé à un traitement des durées de paiement abusives par un mécanisme de loi imposant une durée légale de paiement, comme l'a fait récemment la LME en France. Ces questions ressortent pour moi davantage de la législation sur la concurrence et peuvent être traitées juridiquement à l'aide de la notion d' « abus de position dominante », comme on l'a vu dans le billet précédent. J'ai à moitié changé mon fusil d'épaule en faisant le constat de la lourdeur du droit de la concurrence en cette matière et de la difficulté à qualifier juridiquement l' « abus ». Il a été très commode et plus rapide, avec la LME, qu'il y ait eu une voiture-balai législative, imposant un délai maximal, et fabriquant d'un seul coup une nouvelle convention. Mais il ne faut pas s'y tromper ; cette commodité a un coût et la loi joue dans les deux sens. Tel secteur qui de façon optimum se serait volontiers calé sur une durée de crédit inférieure à 60 jours va adopter les 60 jours parce que c'est la nouvelle convention. Cela imposera une nouvelle loi quand on voudra baisser les 60 jours, au lieu d'une liberté contractuelle protégée par le droit de la concurrence. Cela empêche enfin que se révèlent par le libre jeu des négociations commerciales les durées de crédit économiquement optimales. On habille l'infinie variété des dispositions contractuelles d'un unique vêtement, couleur grise et taille 42. On reconnaît ici le mal français d'un recours trop fréquent à l'instrument législatif quand un besoin d'intervention publique se fait sentir. Toutes proportions gardées, on avait connu cela avec la loi sur les 35 heures.

Vus d'un point de vue macroéconomique, les délais de paiement fournissent une autre forme d'assurance : les entreprises s'épaulent entre elles par des crédits croisés. Ce sont des crédits d'une nature particulière. Quand une entreprise emprunte à la banque, elle ne se risque pas, sauf quand tout va mal, à être en retard

sur le moindre paiement contractuel. Autrement, le défaut, et ses conséquences judiciaires, guettent. Il en va autrement pour le crédit interentreprises, qui est extensible au gré de l'emprunteur : il suffit à l'acheteur de payer 10 jours en retard pour tirer gratuitement une ligne de crédit. (Ceci ne pourra marcher que pour un temps, le vendeur se méfiant le coup d'après.) Les banques se satisfont de la concurrence de ce crédit parallèle si particulier, parce qu'il produit de l'information (un fournisseur connaît souvent mieux son client que la banque). Il suffit de noter à quel point les banques ont développé des formes de crédits gagés sur des créances commerciales (escompte, Dailly, affacturage, forfaiting...) pour se persuader que crédit bancaire et crédit commercial sont à la fois concurrents et complémentaires.

Dans le post précédent, j'avais noté que la récession allemande avait allongé les délais de paiement d'environ 6 jours. Cette dilatation a un double aspect :

- Elle donne de la respiration au système, en diffusant les tensions que peut ressentir une entreprise dans le cycle des affaires sur la communauté des entreprises liées à elle.
- Mais elle joue avec le point de rupture : elle accroît le risque qu'une faillite individuelle se répercute sur d'autres entreprises, selon une réaction en chaîne.

Lorsqu'un choc récessif est transversal, cet effet de contagion l'emporte très largement et devient même une caractéristique propre de la récession, ce qu'on appelle une crise de crédit : les entreprises tombent les unes après les autres, selon un processus épidémique véhiculé par le commerce interentreprises. Les entreprises les plus fragiles disparaissent souvent à cette occasion. Les pays à durée de crédit courte connaissent donc un rôle amortisseur moindre, d'où sans doute une récession intervenant plus rapidement, mais avec une ampleur moindre, les réactions en chaîne étant plus réduites. Cette hypothèse mériterait d'être testée en comparant par exemple l'Allemagne ou les Pays scandinaves d'un côté et l'Italie ou l'Espagne de l'autre, la comparaison devant prendre en compte aussi la place de l'intervention publique ou la nature du système bancaire.

Avec l'interpénétration croissante des économies européennes, les délais de paiement deviennent un domaine où l'intervention publique devrait se faire au niveau européen, que ce soit par le moyen législatif ou par une application identique du droit de la concurrence. Les délais de paiement devraient s'harmoniser dans l'Union européenne, ceci d'ailleurs pouvant être le ferment pour que se rapprochent aussi les droits des contrats commerciaux et surtout de la faillite, si disparates aujourd'hui. Mais où est l'Europe aujourd'hui ?

On verra dans un dernier post comment se protéger contre le risque de faillite, ce qui lève la question de l'assurance crédit et de son rôle controversé en cette période de violente récession.

Quelle réponse alors à la question posée initialement : faut-il aller plus loin que les 60 jours de la LME ? Plutôt oui, pour coller la situation française à la moyenne européenne. Et par une combinaison de l'arme de la durée légale et d'un appui légal aux fournisseurs pour qu'ils puissent mieux se protéger contre les abus anticoncurrentiels de certains fournisseurs.