



CRÉDIT INTERENTREPRISE ANALYSE DES RESULTATS DE LA CONSULTATION REALISEE PAR LA CGPME

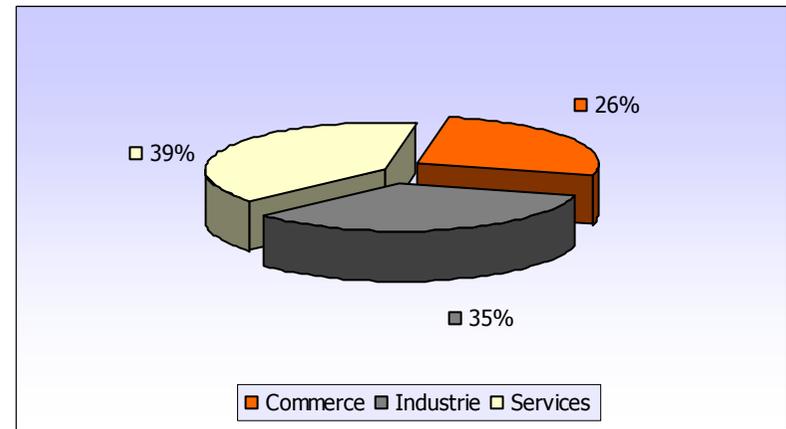
Dans le cadre des débats sur le projet de loi en faveur des PME adopté en juillet 2005, les pouvoirs publics ont fait part de leur intention de mettre en place un groupe de réflexion sur le crédit interentreprise et les délais de paiement abusifs.

Le sujet est d'importance puisqu'une « évaluation de l'INSEE au 31 décembre 2001 estimait le crédit correspondant aux délais de paiement interentreprises à 397 Mds €, montant à rapprocher de l'encours total de crédits de trésorerie accordés par les banques aux entreprises égal à 163 Mds € » (Cf. Avis n° 05-A-17 du 22 septembre 2005 relatif au recours à la négociation collective en matière de délais de paiement interentreprises, <http://www.conseil-concurrence.fr/pdf/avis/05a17.pdf>)

Afin de mieux connaître les attentes de ses adhérents, la CGPME a procédé auprès d'eux, au cours du dernier trimestre 2005, à une consultation sur les délais de paiement interentreprises.

738 entreprises ont répondu au questionnaire. Les réponses (Cf. graphique 1) se répartissent comme suit :

- **193 commerçants (26%);**
- **256 industriels (35%);**
- **289 prestataires de services (39%).**



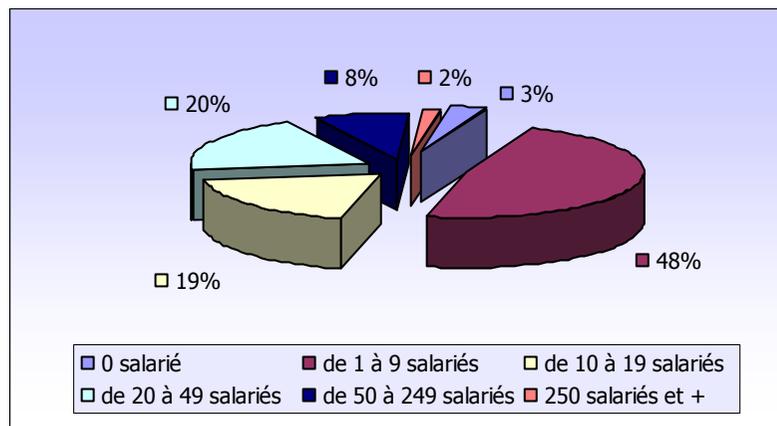
Graphique 1: Répartition des entreprises entre commerce, services et industrie

Pour ventiler les réponses au sein de ces 3 catégories, il a été tenu compte du code APE et de la classification établie par l'INSEE pour l'élaboration des comptes de la Nation. Ainsi, les entreprises du secteur de l'hôtellerie restauration (environ 10% des réponses), bien que se considérant généralement comme des commerçants, ont été classées dans la catégorie des prestataires de services. En l'absence du code APE, le choix inscrit par l'entreprise a été conservé.

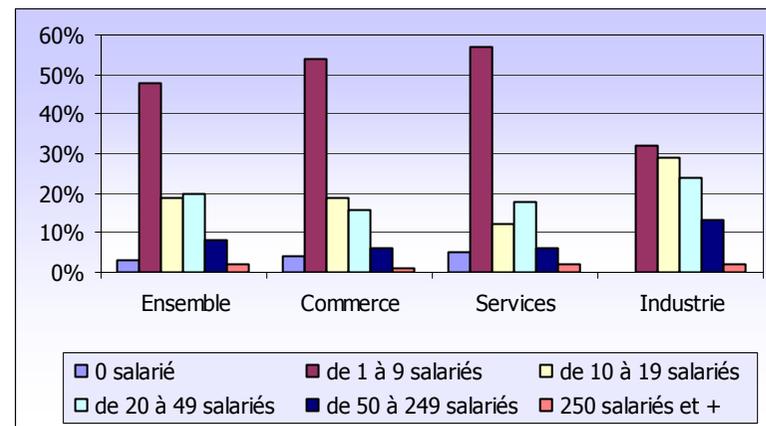
Parmi les commerçants, on observe en toute logique une forte présence du commerce de gros (58%, sous-section 51) puisque la consultation porte sur les délais de règlement des clients professionnels. C'est également la même situation pour les prestataires de services aux entreprises (38%, sous-section 74) qui comprennent notamment les experts-comptables,....



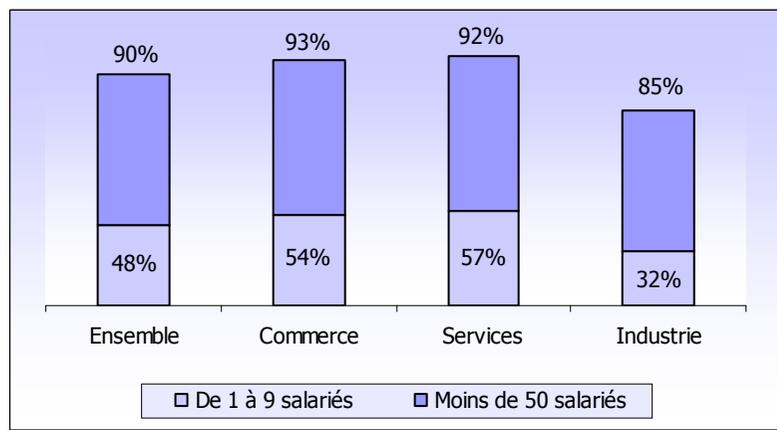
Répartition des entreprises selon le nombre de salariés



Graphique 2: Répartition des entreprises selon le nombre de salariés tous secteurs confondus



Graphique 3: Répartition des entreprises selon le nombre de salariés



Graphique 4: Entreprises de moins de 50 salariés

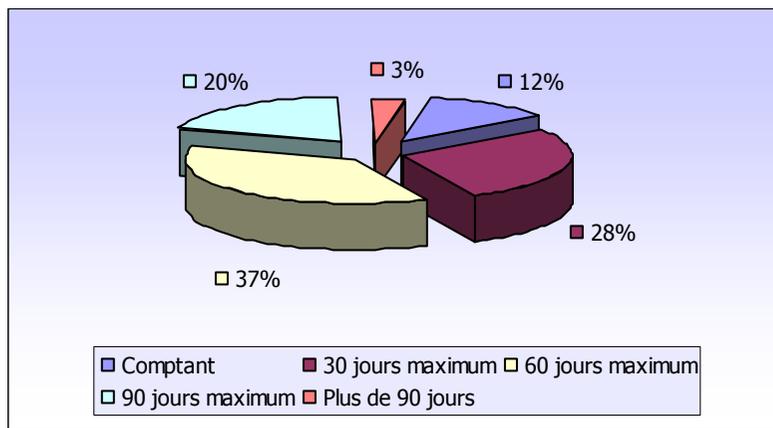
Dans la mesure où la CGPME est l'organisation patronale interprofessionnelle représentant les PME, la **quasi-totalité des réponses (98%)** provient, en toute logique, **d'entreprises de moins de 250 salariés** (Cf. graphique 2), les entreprises les plus représentées étant celles de **moins de 50 salariés (90%)**. Enfin, **48% ont entre 1 et 9 salariés, 19% entre 10 et 19 salariés et 20% entre 20 et 49 salariés**, les TPE étant surtout présentes parmi les commerçants (54%) et les prestataires de services (57%) (Cf. graphique 4).

Même si la taille de l'entreprise semble avoir une faible incidence sur les retards de paiement, la très forte proportion de PME dans les réponses permet de faire des résultats de cette consultation une étude spécifique PME. Ceci explique les résultats divergents, voire contradictoires, avec d'autres enquêtes (notamment celles de l'Association des crédits managers - AFDCC) qui ont une échantillonnage plus large.

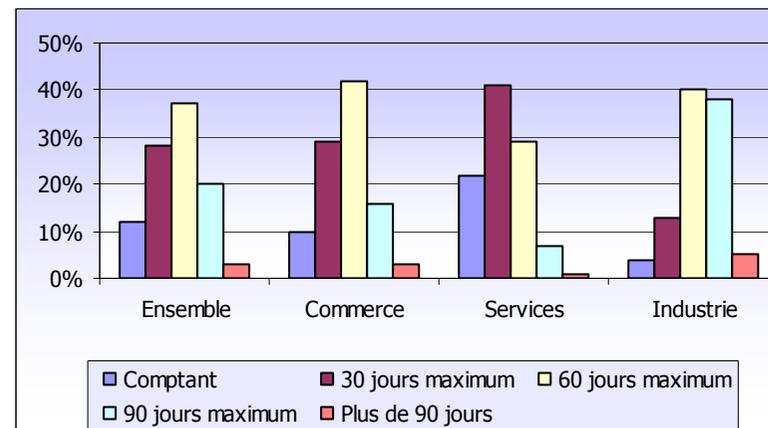
Les résultats obtenus permettent également de mettre en lumière le fait qu'en matière de délais de paiement on trouve 3 groupes d'intervenants:

- l'administration;
- les grandes entreprises, également appelées les grands comptes;
- les PME, celles-ci étant tributaires du bon vouloir des deux autres groupes.

Délais de paiement généralement accordé aux clients professionnels



Graphique 5: Délai de paiement généralement accordé aux clients tous secteurs confondus



Graphique 6: Délai de paiement généralement accordé aux clients

La notion de « clients professionnels » englobe les entreprises, mais également l'administration. En effet, le questionnaire ne distinguait pas selon ces deux catégories et nombre d'observations des entreprises interrogées laissent apparaître que l'administration occupe une large place de la clientèle professionnelle, les principales remarques portant sur l'importance des retards de paiement et l'impossibilité de réclamer les pénalités de retard dues (dont le paiement nécessite selon les cas une nouvelle délibération de l'organisme public concerné). **Il semblerait donc que l'État et les collectivités locales ne respectent pas la loi, tant sur les délais de règlement que sur le paiement des pénalités de retard, alors même qu'ils devraient être exemplaires.**

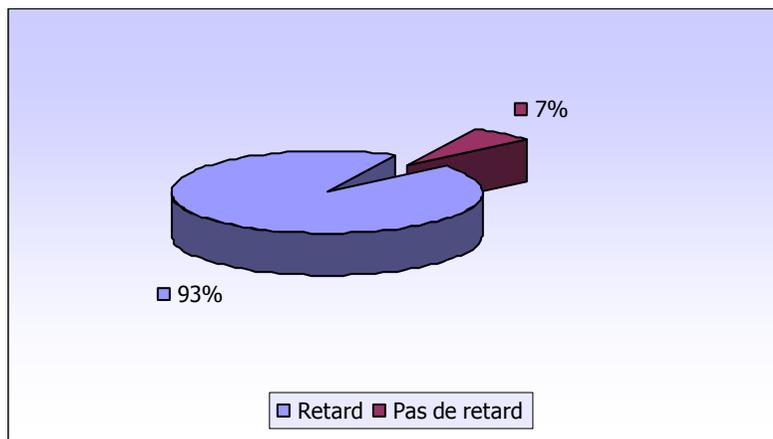
La majeure partie (**88%**) des entreprises accordent des délais de règlement à leurs clients puisque seulement 12% d'entre elles exigent un paiement au comptant (Cf. graphique 5). Tous secteurs confondus, le délai de paiement généralement accordé par les entreprises à leurs clients professionnels est compris entre 31 et 60 jours pour 37% des entreprises, entre 16 et 30 jours pour 28% et entre 61 et 90 jours pour 20% (Cf. graphique 5). Ce dernier s'observe principalement dans l'industrie puisque 38% des industriels accordent de tels délais à leurs clients. Chez les prestataires de services, les paiements au comptant

représentent 22% des entreprises (10% pour le commerce et 4% pour l'industrie) et le délai de paiement le plus fréquemment accordé est de 30 jours maximum (41%). Les commerçants recourent davantage au délai de 60 jours (42%). Quant aux industriels, on trouve surtout des délais de 60 jours (40%) et 90 jours (38%) (Cf. graphique 6). Enfin, les délais de paiement supérieurs à 90 jours sont rarement accordés et se pratiquent principalement dans l'industrie (5%) (Cf. graphique 6).

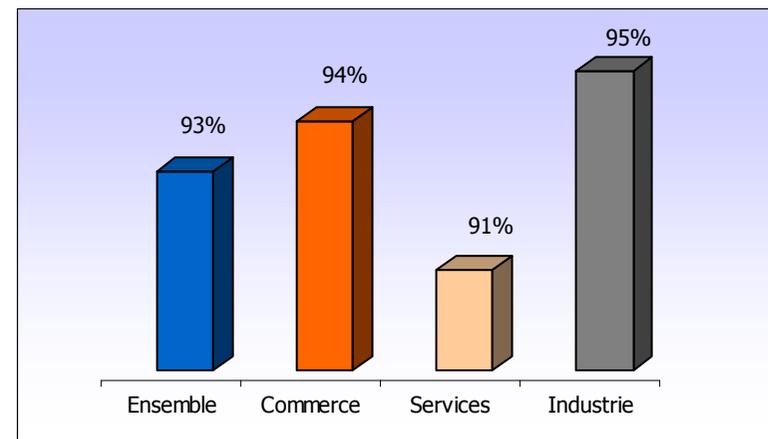
Les délais ci-dessus évoqués correspondent vraiment à ce que les entreprises accordent à leurs clients et pas uniquement à ce qu'elles peuvent indiquer dans leurs conditions générales de vente ou sur leur facture. Ces délais sont donc le résultat de la relation commerciale et sont plus ou moins négociés avec les clients (s'ils ne sont pas tout simplement imposés par ces derniers).

Ces données laissent d'ores et déjà apparaître la difficulté d'établir un délai de paiement unique et obligatoire applicable à tous les secteurs d'activités ou un délai qui pourrait être considéré comme abusif. En effet, les prestataires travaillent en majorité avec un délai de paiement de 30 jours, les commerçants, 60 jours et les industriels, 60 et 90 jours.

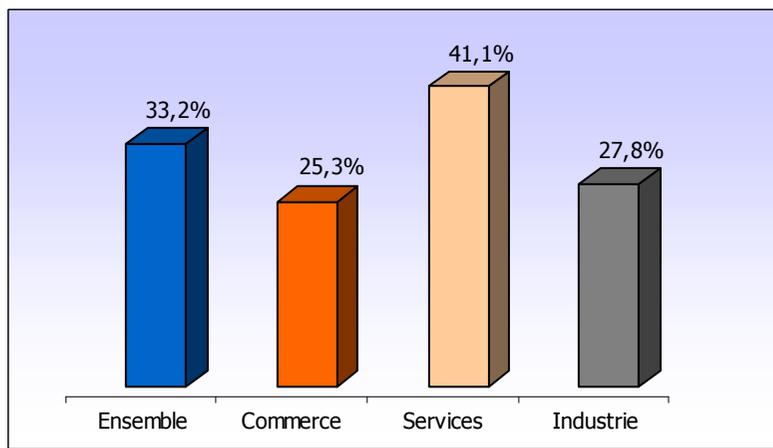
Importance des retards de paiement



Graphique 7: Proportion d'entreprises subissant des retards de paiement tous secteurs confondus



Graphique 8: Proportion d'entreprises subissant des retards de paiement



Graphique 9: Proportion moyenne de clients payant en retard

Méthodologie: la question sur la proportion de clients payant en retard étant à réponse ouverte, les résultats ont été regroupés sous plusieurs catégories, à savoir les entreprises dont la proportion de client payant en retard est = à 0% / > à 0% et ≤ 10% / > à 10% et ≤ 33% / > à 33% et ≤ 50% / > à 50% et < 100% / = 100%

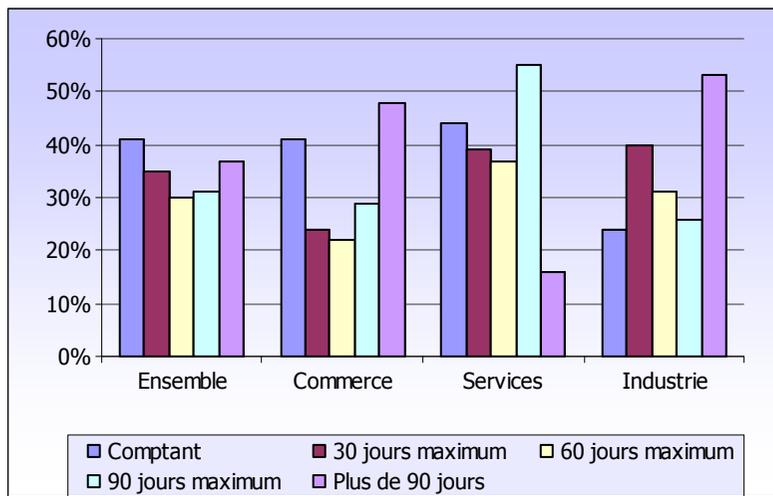
Les **retards de paiement** sont une réalité puisque **93% des entreprises** interrogées, tous secteurs confondus (95% pour l'industrie, 94% pour le commerce et 91% pour les prestataires de service) **en subissent**, même si nous ne connaissons pas la durée moyenne des retards, qui peuvent donc aussi bien être d'une journée que de plusieurs mois (Cf. [graphiques 7 et 8](#)). Ces retards ne sont pas sans incidence sur la trésorerie des PME, surtout celles qui ont une main d'œuvre importante.

Les PME ont l'impression de servir de banquier à leurs clients et les chiffres semblent malheureusement confirmer cette impression, surtout dans les services. Ainsi, si pour la majorité de ces entreprises, **la proportion de clients payant en retard est de 33,2% en moyenne** (Cf. [graphique 9](#)), soit 1 client sur 3, ce taux grimpe à 41,1% pour les prestataires de services, alors qu'il n'est que de 25,3% pour les commerçants et de 27,8% pour les industriels.

Cette situation peut s'expliquer par le fait que les industriels et les commerçants fournissent généralement les marchandises indispensables à la poursuite de l'activité de leurs clients (matières premières et stocks de vente), Dès lors, les clients sont peut-être plus attentifs aux risques de non livraison s'ils sont mauvais payeurs et règlent en priorité les créances de leurs fournisseurs industriels et commerçants.

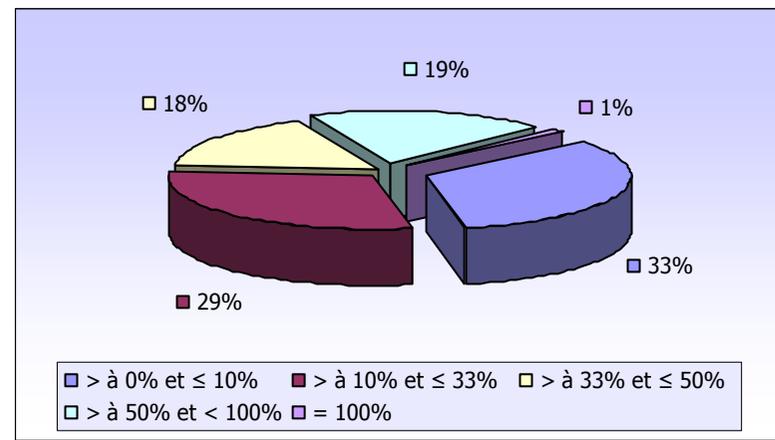


Au-delà des retards de paiement, il convient de préciser que même si le délai initialement accordé semble respecté, certains clients multiplient les **pratiques visant à retarder le point de départ de ce délai**, ce qui au final pèse autant sur la trésorerie des PME, d'autant plus que faute de retard, les pénalités ne sont pas dues. A titre d'exemples, on peut citer les **incidents liés à la réception de la facture** lorsque celle-ci est le point de départ du délai (il vaut mieux privilégier la date de livraison, lorsque cela est possible) ou la **contestation de la qualité de livraison**. Cette excuse permet de repousser le point de départ du délai à la **réception définitive** du produit, c'est-à-dire après sa vérification par les services qualité du client, cette vérification pouvant intervenir plusieurs semaines après la livraison effective. **Le principe de la réception définitive est présent surtout dans la sous-traitance ou lorsque qu'il existe un délai légal de paiement, à l'instar des marchés publics** (délai de paiement de 45 jours)



Graphique 11: Proportion des clients payant en retard en fonction du délai accordé par leurs fournisseurs

Passé ce cap, le taux de retard repart à la hausse pour tous les secteurs, avec une pointe à 55% de clients payant en retard pour les prestataires accordant un délai de 90 jours maximum, alors que pour le même délai accordé ce taux est de 29% pour les commerçants et 26% pour les industriels. Il semblerait donc que plus le délai accordé est long, plus la proportion de retard augmente. L'oubli de la date d'échéance, dès lors qu'elle est particulièrement éloignée, peut être une explication de cet état de fait. Il faudrait donc encourager les fournisseurs travaillant avec de longs délais à proposer des délais de paiement plus courts ou à tous le moins conformes à ceux généralement pratiqués dans le secteur concerné. Ainsi, le taux de 55% évoqué *supra* se rapproche des taux du commerce (48%) et de l'industrie (53%) lorsque ces entreprises accordent des délais de plus de 90 jours. Or les prestataires de services accordant de tels délais sont plutôt rares (7% pour le délai de 90 jours maximum et 1% pour celui de plus de 90 jours), ces fournisseurs préférant généralement le délai de 30 jours (Cf. graphique 6).



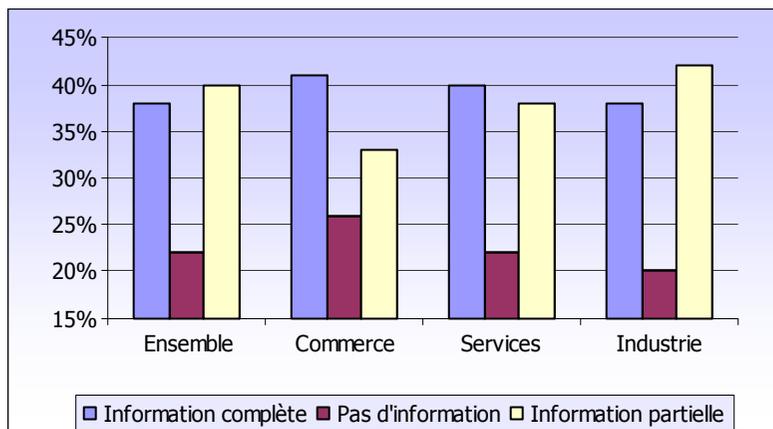
Graphique 10: Répartition des entreprises, tous secteurs confondus, en fonction de la proportion de clients payant en retard

A noter tout de même que **plus d'un tiers des entreprises n'ont que 10% de clients payant en retard**, soit 1 sur 10. Ce taux est même de 42% pour le commerce (23% pour les prestataires et 36% pour les industriels) (Cf. graphiques 10 et 11). Ces résultats sont peut-être le fruit d'une meilleure gestion du poste client pour les entreprises concernées ou alors la confirmation que les délais accordés correspondent aux disponibilités financières de leurs clients.

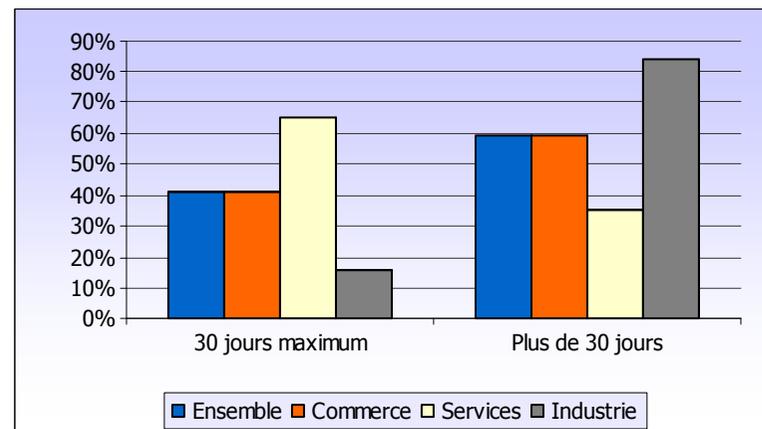
Si l'on compare ces données avec les délais de paiement accordés (Cf. graphiques 5 et 6), on observe que plus le délai se rapproche de 60 jours, plus la proportion de clients payant en retard diminue, pouvant laisser croire que le délai de paiement adéquat pour les clients est plutôt de 60 jours (Cf. graphique 11).

Pour l'industrie, toutefois, ce délai raisonnable est plutôt de 90 jours, car c'est lorsque le délai accordé se rapproche de cette durée que la proportion de clients payant en retard est la plus faible (26%).

Information des clients quant au délai de paiement accordé et au taux des pénalités applicable en cas de retard de paiement



Graphique 12: Niveau de l'information des clients sur les délais de paiement et les pénalités de retard



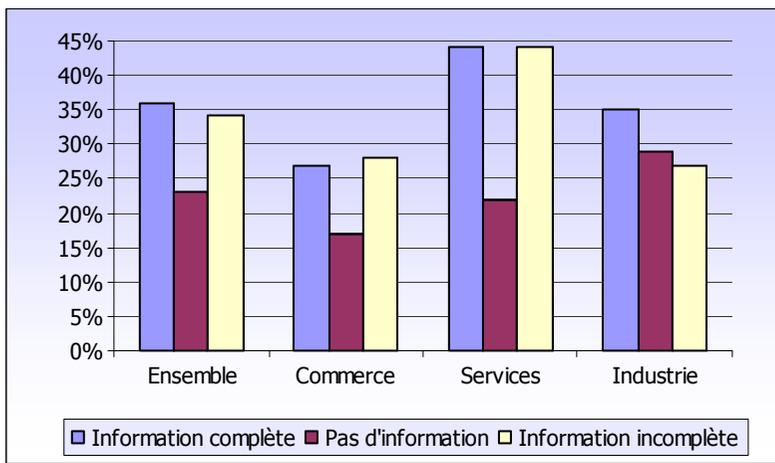
Graphique 13: Délai accordé en l'absence d'information sur le délai de règlement

Selon l'article L. 441-6 du Code de commerce, les conditions générales de vente doivent préciser le délai de paiement accordé aux clients ainsi que le taux des pénalités applicable en cas de retard de paiement. Le défaut d'indication est sanctionné d'une amende de 15 000 €. La facture doit également préciser ces éléments, la sanction étant une amende de 75 000 € par infraction (articles L. 441-3 et L. 441-4 du Code de commerce).

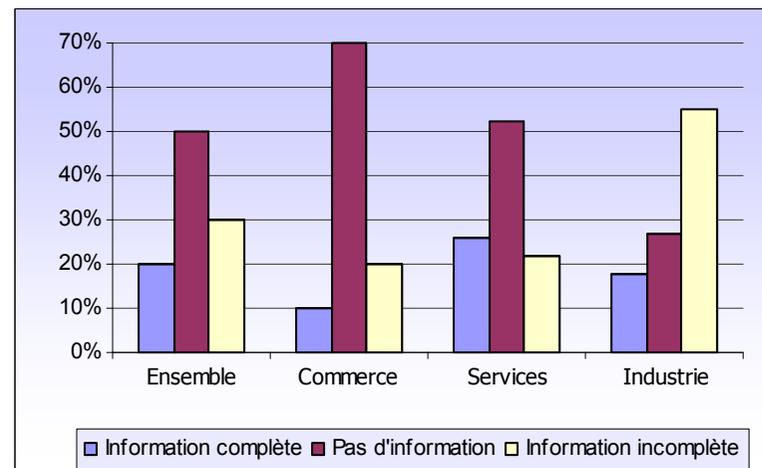
Il semble que nombre d'entreprises ne connaissent pas suffisamment la loi. Ainsi, **seules 65% des entreprises interrogées indiquent dans leurs conditions générales de vente le délai de paiement accordé, 55% le taux des pénalités de retard et enfin 53% inscrivent ce taux sur leurs factures**. Tous secteurs confondus, elles ne sont que **38% à donner à leurs clients une information complète**, les meilleurs élèves étant les commerçants avec 41% (40% pour les prestataires de services et 38% pour l'industrie). **Près de 22% des entreprises ne donnent aucune information**, ce taux atteignant son apogée - 26% - chez les commerçants (22% pour les prestataires de services et 20% pour les industriels) (Cf. [graphique 12](#)). Ces chiffres signifient que **62% des entreprises sont passibles d'une amende** allant de 15 000 € à 105 000 €. Il y a donc un besoin de communication en ce sens auprès des entreprises, même si nombre d'organisations professionnelles, à l'instar de la CGPME, ont multiplié les actions d'information sur ce point.

Cette absence d'indication quant au délai et aux pénalités peut également signifier que **les PME fournisseurs appliquent les clauses de règlement issues des conditions d'achat de leurs clients**, surtout dans les secteurs où les rapports de force sont plutôt déséquilibrés ou avec l'administration dans le cadre de marchés publics et fixent la date d'échéance sur leurs factures en conséquence.

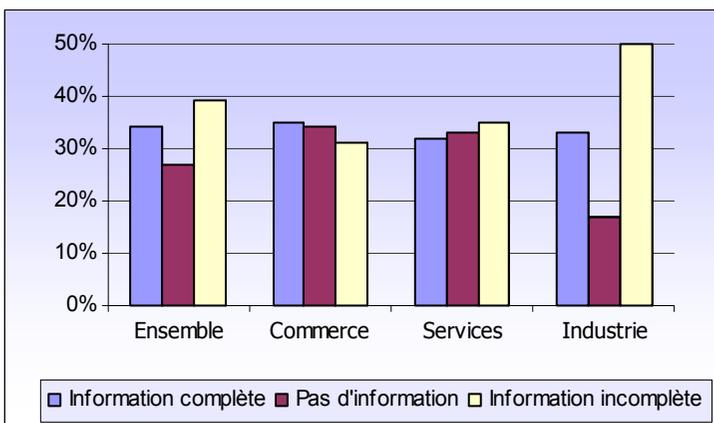
Selon l'article L. 441-6 du Code de commerce, en l'absence de disposition figurant dans les conditions générales de vente ou d'accord entre les parties, "le délai de règlement est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée". Si on examine les 35% d'entreprises qui n'indiquent pas le délai du règlement dans leurs conditions générales de vente, **59% d'entre elles accordent un délai de paiement supérieur à 30 jours**. Ce taux culmine à 84% pour les industriels, mais correspond aux résultats relatifs aux délais accordés puisque les industriels proposent principalement des délais de 60 et 90 jours. Seuls les prestataires de services accordent principalement des délais de paiement de 30 jours maximum (65%) (Cf. [graphique 13](#)).



Graphique 14: Proportion de clients payant en retard en fonction de l'information donné par le fournisseur sur le délai accordé et les pénalités de retard



Graphique 15: Niveau de l'information communiquée par les entreprises ne subissant aucun retard de paiement



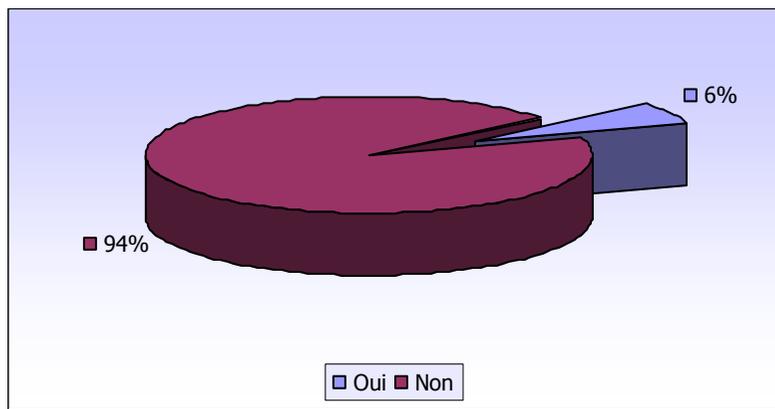
Graphique 16: Niveau de l'information communiquée par les entreprises dont la proportion de clients payant en retard est de 10% maximum

Alors que l'on pourrait légitimement s'attendre à ce que les entreprises qui donnent une information complète sur les délais de paiement et les pénalités de retard aient une proportion de clients payant en retard moins importante que les entreprises qui procurent aucune information, c'est le contraire qui se produit.

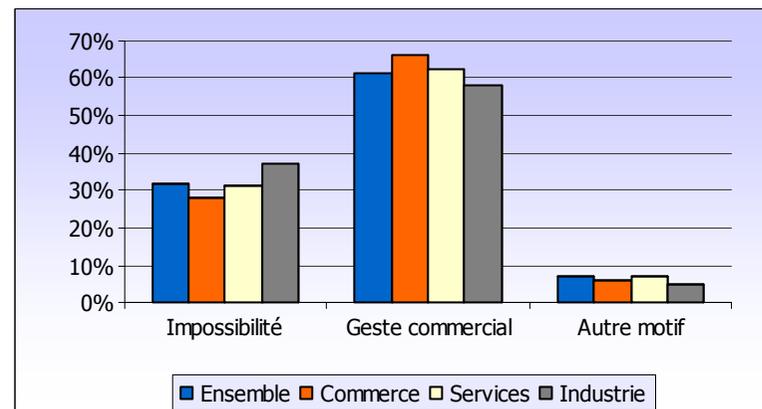
En effet, **les entreprises qui respectent leurs obligations légales subissent des retards de la part de 36% de leurs clients** (Commerce: 27%, Services: 44%, Industrie: 35%), **alors que ce taux est de 23% pour celles qui ne donnent aucune information** (Cf. graphiques 14 et 15). Le même schéma se reproduit pour chacune des catégories. Si la sanction pénale du défaut d'information sur le délai et les pénalités visent à éviter les risques de discrimination, un tel résultat permet de relativiser l'utilité de cette information légale pour améliorer les comportements.

On retrouve la même logique pour les entreprises ne subissant aucun retard. En effet, 50% d'entre elles ne donnent aucune information. Ce taux est même de 70% pour le commerce. La tendance est en revanche différente lorsque les entreprises subissent une faible proportion de clients payant en retard. Ainsi, **les entreprises qui n'ont que 10% (maximum) de clients payant en retard sont 34% à fournir une information complète et 27% à n'en fournir aucune**. Dans ce cas, l'information semble jouer son rôle préventif, mais on peut légitimement penser qu'elle s'accompagne d'une politique de relance des clients pour lutter contre les retards et les impayés.

Réclamation du paiement des pénalités de retard aux clients



Graphique 16: Réclamation des pénalités de retard aux clients, tous secteurs confondus



Graphique 17: Réclamation des pénalités de retard aux clients

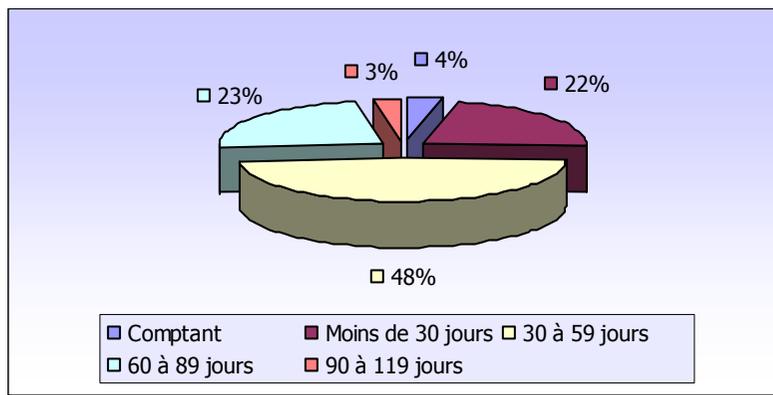
94% des entreprises interrogées ne réclament pas les pénalités de retard (Commerce: 90%, Services: 94%, Industrie: 96%) auxquelles elles ont droit, sans mise en demeure préalable, en cas de retard de paiement (Cf. [graphiques 16](#)). On pourrait penser qu'elles n'ont pas besoin de le faire car leurs clients, conformément à la loi sur les nouvelles régulations économiques de 2001 (qui a transposé la directive européenne de 2000 sur les délais de paiement), les règlent automatiquement. Or, c'est loin d'être le cas.

Ainsi, à la question « pourquoi les pénalités de retard ne sont-elles pas réclamées? » 61% des entreprises invoquent le geste commercial envers le client et 32% l'impossibilité de le faire eu égard au rapport de force existant (Cf. [graphique 17](#)). Cette impossibilité est davantage présente chez les industriels (37%). Ceci s'explique notamment par la provenance des réponses. En effet, parmi les industriels interrogés, environ 40% sont susceptibles d'agir en tant que sous-traitants et 22% en tant que fournisseurs de la grande distribution. Or ces deux secteurs sont réputés pour le déséquilibre des relations commerciales: ces PME ont par conséquent un pouvoir de négociation plus faible par rapport à leurs clients (cette situation a justifié la mise en place, sous l'égide du ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, d'un groupe de travail sur la sous-traitance industrielle et les délais de paiement). A titre de comparaison, les commerçants ne sont que 28% à faire état de l'impossibilité de le faire alors qu'ils sont 66% à invoquer le geste commercial (respectivement 31% et 62% pour les prestataires de services) (Cf. [graphique 17](#)).

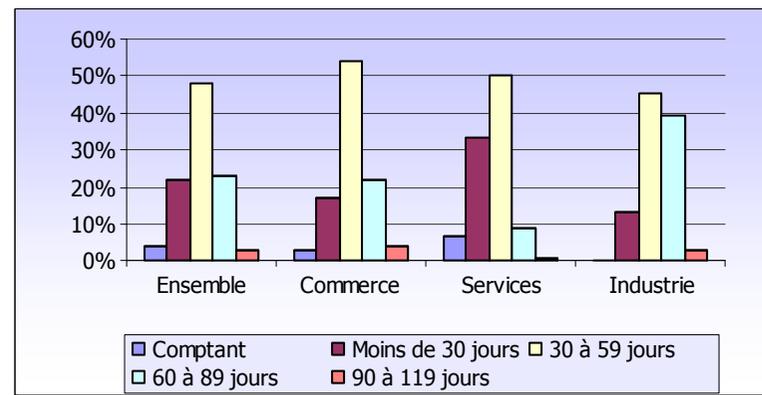
Certaines entreprises, même si elles sont légalement tenues de le faire, n'appliquent pas de pénalités de retard.

A noter que la situation est quasiment similaire du côté des fournisseurs des PME interrogées puisque 92% ne réclament pas les pénalités de retard (Commerce: 90%, Services: 91%, Industrie: 95%).

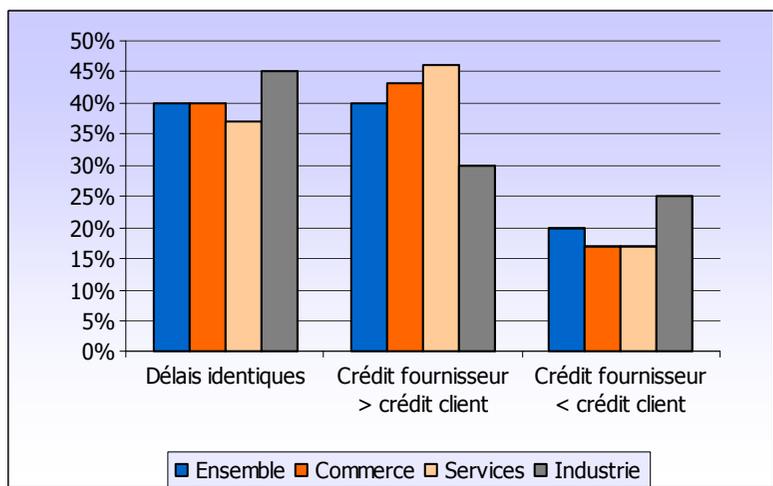
Délais de paiement accordés par les fournisseurs



Graphique 18: Répartition des entreprises, tous secteurs confondus, en fonction des délais de paiement dont elles bénéficient



Graphique 19: Répartition des entreprises en fonction des délais de paiement dont elles bénéficient



Graphique 20: Comparaison des délais clients et des délais fournisseurs

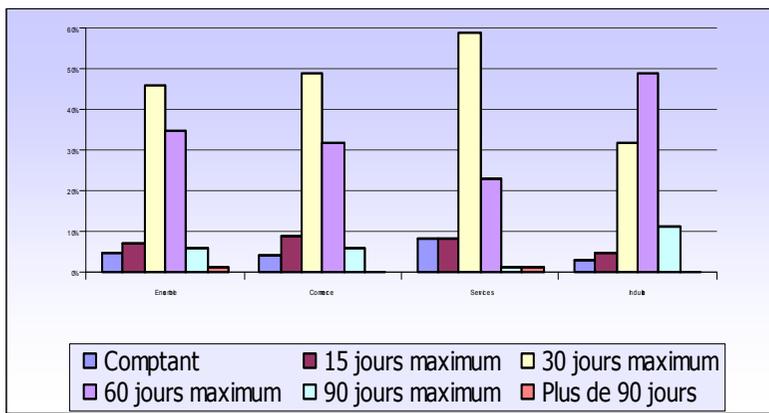
48% des entreprises (54% pour les commerçants et 50% pour les prestataires de services) **bénéficient de délais de paiement compris entre 30 et 60 jours**. Pour les industriels, les résultats sont moins tranchés puisque 45% bénéficient de délais compris entre 30 et 60 jours et 39% entre 60 et 90 jours (22% pour les commerçants et 9% pour les prestataires de services) (Cf. graphique 18 et 19).

Si on rapproche ces résultats de ceux relatifs aux délais que ces mêmes entreprises accordent à leurs clients, on observe une symétrie entre l'aval et l'amont (délai accordé par les fournisseurs = délai accordé aux clients) **pour 40% des entreprises**, avec une pointe à 45% pour l'industrie.

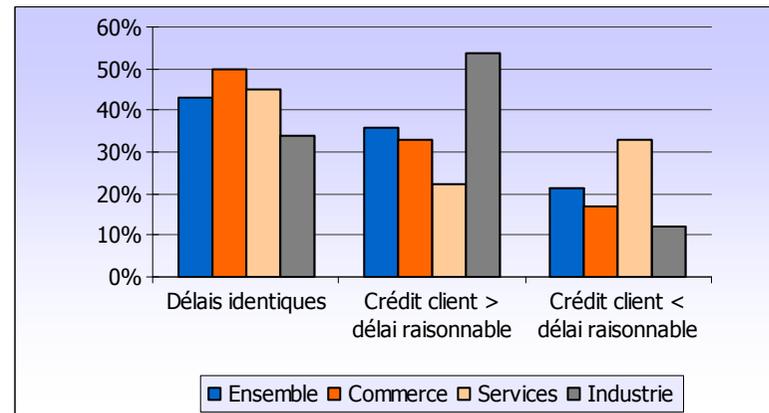
Le taux est également de 40% pour les entreprises bénéficiant d'un crédit fournisseur (délai accordé par le fournisseur) **supérieur au crédit client** (délai accordé au client), avec une proportion nettement plus faible dans l'industrie (30% alors que ce taux est de 43% pour le commerce et 46% pour les services).

En revanche, **20% des entreprises souffrent d'un crédit client supérieur au crédit fournisseur et peuvent donc connaître des difficultés de trésorerie**, ce taux étant de 25% pour l'industrie, 21% pour le commerce et 17% pour les prestataires de services (Cf. graphique 20).

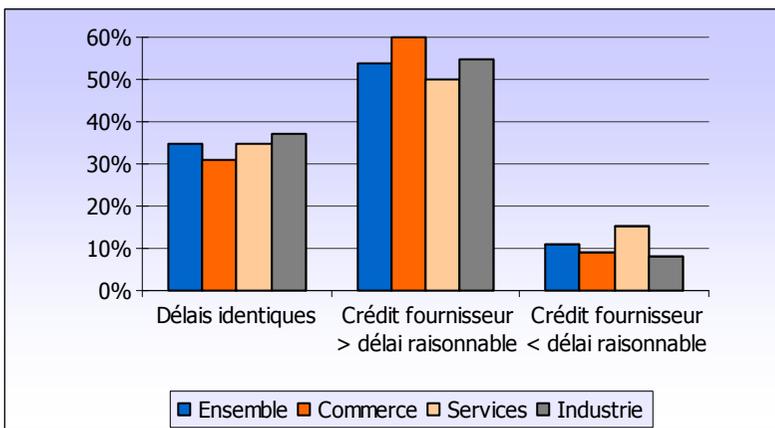
Délai de paiement jugé raisonnable



Graphique 24: Délai raisonnable



Graphique 25: Comparaison délai accordé aux clients et délai raisonnable



Graphique 26: Comparaison délai accordé par les fournisseurs et délai raisonnable

Tous secteurs confondus, **le délai de paiement raisonnable est de 30 jours maximum pour 46% des entreprises**, mais ce résultat cache des disparités certaines puisque les industriels s'accordent plutôt (pour 51% d'entre eux) pour un délai de 60 jours (voire de 90 jours pour 12%). En revanche, seuls 32% des commerçants et 26% des prestataires de services considèrent que 60 jours est un délai raisonnable (Cf. [graphique 24](#)).

Si l'on compare ces résultats avec ceux relatifs aux délais que ces entreprises accordent à leurs clients, on observe **une symétrie des délais pour 43% des entreprises**, ce qui signifie que moins de la moitié des entreprises accordent à leurs clients des délais de paiement correspondant à ce qu'elles considèrent comme un délai raisonnable, soit qu'elles accordent des délais de paiement plus longs, soit plus courts. En poussant plus avant la comparaison des chiffres, on observe que les industriels sont les plus nombreux (54%) à souhaiter une réduction des délais de paiement (33% pour le commerce et 22% pour les services), alors même que le délai jugé raisonnable est déjà plus long que pour les deux autres grands secteurs (Cf. [graphique 25](#)).

(Cf. [graphique 24](#)). Ce résultat explique lui aussi leur volonté de changement et le recours à la loi plutôt que l'accord (Cf. [graphique 25](#)).

La comparaison de ce délai raisonnable avec ceux accordés par leurs fournisseurs laisse apparaître que **35% des entreprises** (Commerce: 31%, Services: 35%, Industrie: 37%) **estiment que les délais dont elles bénéficient sont raisonnables** et que 54% seraient prêtes à avoir des délais plus courts (Commerce: 60%, Services: 50%, Industrie: 55%). Enfin, **11% considèrent que leurs fournisseurs devraient leur accorder des délais de règlement plus longs** (Commerce: 9%, Services: 15%, Industrie: 8%) (Cf. [graphique 26](#)).



SYNTHESE

Il ressort de cette analyse que même si une majorité des entreprises souhaite une réduction des délais de paiement - tant vis-à-vis de leurs clients que de leurs fournisseurs - les difficultés tiennent davantage aux retards de paiement qu'aux délais eux-mêmes. En effet, 93% des entreprises subissent des retards de règlement de la part de leurs clients, notamment lorsque ceux-ci sont l'État et les collectivités locales. Pourtant, à l'égard de ces derniers, le Code des marchés publics, depuis l'adoption en 2001 de la loi NRE, prévoit un délai de paiement obligatoire de 45 jours maximum (article 96).

A ceci, il convient d'ajouter le non paiement des pénalités de retard pourtant exigibles de plein droit dès le dépassement de l'échéance de la facture. Il est vrai que la loi, qui impose aux entreprises - sous peine d'amende - de fournir une information complète à leurs clients quant au délai de paiement accordé et au taux des pénalités de retard, ne prévoit aucune sanction pour les entreprises ne réglant pas automatiquement ces pénalités, limitant ainsi son efficacité.

A l'heure où le Gouvernement, dans le cadre du groupe de travail sur la sous-traitance industrielle, s'interroge sur l'opportunité de fixer un délai de paiement légal applicable à tous les secteurs d'activité, à l'instar de celui adopté pour les transports, l'enquête réalisée par la CGPME met en exergue les difficultés d'un tel dispositif. En effet, quel délai retenir alors que les prestataires travaillent en majorité avec un délai de paiement de 30 jours, que les commerçants proposent généralement 60 jours et que les industriels accordent plutôt des délais de 60 et 90 jours. A ces divergences, il faut ajouter celles concernant le délai de paiement jugé raisonnable qui est en majorité de 30 jours pour les prestataires de services et les commerçants et de 60 jours pour les industriels. Si le délai retenu est de 30 jours, au-delà des problèmes de trésorerie, les commerçants et les industriels risquent de perdre des parts de marchés au profit d'entreprises étrangères qui seront plus flexibles sur ce point ou proposeront des prix qui seront alors plus compétitifs (le délai de paiement a une influence sur le coût de revient et donc sur la fixation des prix). Au contraire, si le délai retenu est de 60 jours, les entreprises qui proposaient des délais plus courts seraient dans l'obligation de s'aligner sur ce délai pour rester concurrentielles. L'application d'une telle mesure conduirait alors à un allongement des délais de règlement.

Par ailleurs, hormis le fait qu'une telle loi pourrait être contraire à la directive européenne du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, on peut douter du respect de celle-ci puisque même l'État et les collectivités locales, qui sont déjà soumis à un délai légal, ne sont pas exemplaires en la matière. A cet égard, la CGPME souhaiterait la mise en place d'un médiateur qui serait chargé d'aider à la résolution des conflits en ce domaine.

Finalement, il conviendrait dans un premier temps de travailler à la réduction des retards de paiement. A cet égard, une information des entreprises quant aux mentions devant obligatoirement figurer dans leurs conditions générales de vente et sur leurs factures d'une part et, d'autre part, sur la gestion du risque clients s'avère nécessaire. Ensuite, il faudrait contraindre les débiteurs non respectueux des délais qui leur sont accordés, mettant ainsi en péril la santé financière de leurs partenaires, à verser automatiquement les pénalités de retard car leurs fournisseurs ne peuvent commercialement les réclamer. De même, il faudrait recenser puis interdire les pratiques visant à retarder le point de départ des délais de paiement et toutes les conditions de règlement qui pourraient être considérées comme abusives, notamment par la commission d'examen des pratiques commerciales. Enfin, l'observation régulière de l'évolution des délais de paiement et la détermination conventionnelle - par grandes filières d'activités - de délais pouvant être considérés comme abusifs seraient particulièrement souhaitables.