

## DÉCEMBRE 2015

# FLASH CONCURRENCE N°6

Délais de paiement : deux décrets publiés et une aggravation des sanctions à l'horizon

---

Par **Jean-Christophe Grall**, Avocat - Grall & Associés  
et **Thibault Bussonnière**, Juriste doctorant Grall & Associés / CRED Paris II Panthéon-Assas

---

**Outre la publication au Journal officiel de deux décrets relatifs aux délais de paiements, l'actualité en la matière se focalise sur l'annonce faite par le ministre en charge de l'économie d'aggraver le dispositif de sanctions applicables afin de lutter encore plus efficacement contre les retards de paiement.**

Initiée en 2008 avec la loi de Modernisation de l'Economie (« LME ») qui a plafonné les délais de paiement de droit commun, l'action du législateur envers les mauvais payeurs s'est prolongée à travers la loi relative à la consommation du 17 mars 2014 (loi Hamon), laquelle a notamment entraîné un renforcement des contrôles grâce à la transformation des sanctions civiles et pénales en sanctions de nature administrative et, plus récemment avec l'entrée en vigueur de la loi du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques (loi Macron).

Pour rappel, en application du neuvième alinéa de l'article L. 441-6 du Code de commerce tel que modifié par la loi Macron, le délai maximal de paiement est, par principe, de 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (ou 60 jours nets) et, à titre dérogatoire, de 45 jours fin de mois sous réserve que ce délai soit inscrit dans le contrat et ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier.

La loi « Warsmann » du 22 mars 2012 avait toutefois autorisé les entreprises de cinq secteurs économiques caractérisés par la forte saisonnalité de leurs ventes à prévoir des délais de paiement plus longs que les plafonds légaux, en vertu d'accords interprofessionnels validés par décret.

Ces délais dérogatoires prenant fin au cours de l'année 2016, le législateur a décidé de les prolonger en considération des contraintes propres aux opérateurs de ces secteurs les empêchant de régler leurs factures dans le respect des plafonds de droit commun. La loi Macron a ainsi pérennisé de manière durable ces délais dérogatoires et a renvoyé à un décret l'établissement de la liste des secteurs d'activité présentant un caractère saisonnier particulièrement marqué qui peuvent bénéficier de plafonds dérogatoires à ceux mentionnés au neuvième alinéa de l'article L.441-6 du Code de commerce.

Voilà qui est chose faite avec la publication du décret n° 2015-1484 du 16 novembre 2015.

(<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000031485401&fastPos=1&fastReclId=20794554&categorieLien=id&oldAction=recTexte>).

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2016, les entreprises des secteurs concernés pourront prévoir les délais de paiement maxima suivants :

Secteur	Plafonds de paiement
<p><b>Secteur de l'agroéquipement :</b></p> <p>pour les ventes de matériels d'entretien d'espaces verts et de matériels agricoles à l'exception des tracteurs, matériels de transport et d'élevage, entre, d'une part, les industriels de l'agroéquipement, constructeurs et importateurs, et, d'autre part, les entreprises de distribution spécialisées et de réparation.</p>	<p>55 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture pour les matériels d'entretien d'espaces verts.</p> <p>110 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture pour les matériels agricoles.</p>
<p><b>Secteur des articles de sport :</b></p> <p>pour les ventes d'équipements nécessaires à la pratique des sports de glisse sur neige entre les fournisseurs et les entreprises dont l'activité est exclusivement ou quasi exclusivement saisonnière.</p>	<p>Un délai supplémentaire de 30 jours peut être ajouté au délai prévu au neuvième alinéa du I de l'article L. 441-6 pour le règlement du solde des factures relatives à des livraisons effectuées avant l'ouverture de la saison d'activité.</p>
<p><b>Secteur de la filière du cuir :</b></p> <p>pour les ventes entre les fournisseurs et les distributeurs spécialisés.</p>	<p>54 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture.</p>
<p><b>Secteur de l'horlogerie, de la bijouterie, de la joaillerie et de l'orfèvrerie :</b></p> <p>pour les ventes entre, d'une part, les fournisseurs, fabricants, importateurs ou grossistes et, d'autre part, les distributeurs spécialisés, au titre de leur activité au sein d'un point de vente ou dans le cadre de leur activité de vente à distance ou les centrales d'achat dont l'activité principale est de revendre des produits de l'horlogerie, de la bijouterie, de la joaillerie et de l'orfèvrerie à des distributeurs spécialisés.</p>	<p>59 jours fin de mois ou 74 jours nets à compter de la date d'émission de la facture.</p>
<p><b>Secteur du commerce du jouet :</b></p> <p>pour les ventes entre les fabricants et les distributeurs spécialisés.</p>	<p>pour la période « du permanent » s'étendant du mois de janvier au mois de septembre inclus, 95 jours nets à compter de la date d'émission de la facture ;</p> <p>Pour la période de fin d'année, s'étendant du mois d'octobre au mois de décembre inclus, 75 jours nets à compter de la date d'émission de la facture.</p>

Le délai convenu par les parties devra être expressément stipulé par contrat et ne pas constituer un abus manifeste à l'égard du créancier, conformément au dernier alinéa du I de l'article L. 441-6 du Code de commerce.

Quant aux sanctions en cas de non-respect des délais de paiement dérogatoires, celles-ci sont dorénavant alignées sur le régime de droit commun, et donc de nature administrative. La fixation d'un délai de paiement au-delà des plafonds autorisés ou le paiement au-delà de ces délais dérogatoires sera donc possible d'une amende administrative pouvant atteindre 75 000 euros pour le représentant légal de l'entreprise ou son délégué en cas de délégation de pouvoirs et 375 000 euros pour la personne morale.

Le montant de ces sanctions n'est cependant pas jugé encore assez dissuasif par les pouvoirs publics ; en témoignent les annonces d'Emmanuel Macron, lors d'une conférence de presse organisée le 23 novembre dernier, qui ont pour objet d'aggraver les sanctions en cas de non-respect des délais de paiement ([http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions\\_services/dgccrf/presse/DP\\_delaist\\_paiement23112015.pdf](http://www.economie.gouv.fr/files/files/directions_services/dgccrf/presse/DP_delaist_paiement23112015.pdf)).

Le ministre de l'économie souhaite ainsi porter le montant maximum des amendes de 375 000 à 2 millions d'euros ! Et que toutes les décisions de sanctions soient publiées ! Il s'agit là de la mise en œuvre du « name and shame ». Dans le même temps, la DGCCRF a inauguré cette nouvelle pratique en publiant sur son site les cinq cas qui ont fait l'objet des plus lourdes amendes au cours des dernières semaines : SFR, Numéricable et Airbus Helicopters ont hérité de l'amende maximale (375 000 euros) ; la société de charcuterie Paul Predault et la société de matériaux de construction Comasud se sont vues infliger respectivement 100 000 et 87 900 euros d'amende.

Outre le déplafonnement de l'amende, Bercy envisage également que l'Administration puisse prononcer et faire exécuter plusieurs amendes contre les opérateurs auteurs de multiples manquements (aujourd'hui les amendes ne peuvent être prononcées que dans la limite du plafond par amende, soit 375 000 euros).

Ces modifications de la législation sur les délais de paiement pourraient être soumises au Parlement dans le cadre de la loi Macron II, voire beaucoup plus rapidement au titre du projet de loi de finances pour 2016. À confirmer.

Au cours de sa conférence de presse, Emmanuel Macron a également attiré l'attention sur la transparence sur les délais de paiement en annonçant la publication du décret, tant attendu, qui permet aux commissaires aux comptes de vérifier l'état des délais de paiement dans le rapport de gestion des entreprises.

À cet égard, la loi Hamon avait, d'une part, redéfini le rôle d'alerte des commissaires aux comptes et, d'autre part, précisé les informations devant être publiées par les entreprises sur les délais de paiement.

Conformément à l'article L. 441-6-1, les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes doivent ainsi communiquer des informations sur les délais de paiement de leurs fournisseurs et de leurs clients. En outre, le commissaire aux comptes a pour mission d'attester la sincérité et la fiabilité des informations produites. Enfin, il est dans l'obligation d'adresser un rapport au ministre en cas de manquements significatifs et répétés constatés à l'occasion de la certification des comptes des entreprises de taille intermédiaire ou des grandes entreprises à l'exclusion donc des micro-entreprises et des PME

Ces nouvelles modalités d'intervention des commissaires aux comptes sont aujourd'hui détaillées par le décret n° 2015-1553 du 27 novembre 2015 (<http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000031537332&categorieLien=id>).

Ainsi, les sociétés concernées doivent présenter dans leur rapport de gestion :

- pour les fournisseurs, le nombre et le montant total hors taxes des factures reçues non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu, ce montant étant ventilé par tranches de retard et rapporté en pourcentage au montant total des achats hors taxes de l'exercice ;

- pour les clients, le nombre et le montant total hors taxes des factures émises non réglées à la date de clôture de l'exercice dont le terme est échu ; ce montant est ventilé par tranches de retard et rapporté en pourcentage au chiffre d'affaires hors taxes de l'exercice.

Par dérogation, la société peut présenter, en lieu et place de ces informations, le nombre et le montant hors taxes cumulés des factures reçues et émises ayant connu un retard de paiement au cours de l'exercice et la ventilation de ce montant par tranche de retard. Elle les rapporte aux nombre et montant total hors taxes des factures, respectivement reçues et émises dans l'année.

Les retards sont déterminés à partir des délais de paiement contractuels, ou en l'absence de délais contractuels spécifiques, des délais légaux applicables.

Si les sociétés excluent les factures relatives à des dettes et créances litigieuses ou non comptabilisées, elles l'indiquent en commentaire et mentionnent le nombre et le montant total des factures concernées.

Les tableaux utilisés pour présenter les informations sont établis selon un modèle fixé par arrêté du ministre chargé de l'économie.

Enfin, les commissaires aux comptes doivent attester, dans leur rapport, de la sincérité des informations sur les délais de paiement et de leur concordance avec les comptes annuels et présentent leurs observations, le cas échéant.

Ces dispositions s'appliqueront aux comptes afférents aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> juillet 2016.

## NÉGOCIATIONS COMMERCIALES ANNUELLES De la loi Hamon à la loi Macron

14 janvier 2016

Intervenants : Jean-Christophe Grall & Thomas Lamy

Formule 1 journée - Tarif \* : 1 000 € HT

Les objectifs poursuivis

- Maîtriser les aspects juridiques des négociations commerciales dans le cadre de la LME, des modifications introduites par la loi Hamon et la loi Macron
- Connaître la qualification des avantages financiers versés par un fournisseur à ses clients et les obligations induites en termes de facturation de services ou de mention sur facture des réductions de prix
- Savoir rédiger un plan d'affaires annuel rendu obligatoire par la LME et précisé par la loi Hamon dont la signature avant le 1<sup>er</sup> mars de chaque année est impérative
- Différencier les plans d'affaires pour les négociants-grossistes (« B to B ») et identifier les obligations issues de la loi Macron
- S'assurer de la pertinence de sa communication sur les prix de revente au regard du droit Antitrust
- Connaître les sanctions applicables en la matière et le rôle de la CEPC, des services de la DGCCRF et des tribunaux administratifs aujourd'hui – quelles incidences liées à l'application de la loi Macron
- Tirer les enseignements de l'avis de l'Autorité de la concurrence du 31 mars 2015 sur les regroupements à l'achat
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Déterminer au vu des exemples pratiques donnés au cours de cette formation si son entreprise est en zone de risques ou non

## Les systèmes de distribution

2 février 2016

Intervenants : Jean-Christophe Grall & Nathalia Kouchnir-Cargill

Formule 1 journée - Tarif \* : 850 € HT

Les objectifs poursuivis

- Maîtriser les aspects juridiques des contrats de distribution dans le cadre de l'architecture contractuelle européenne
- Connaître la qualification des différents statuts de distributeurs existants
- Savoir mettre en place un réseau de distribution exclusive ou sélective au niveau français et européen
- S'assurer de la pertinence de son réseau en termes d'étanchéité lorsqu'il s'agit d'un réseau de distribution sélective
- Savoir rédiger les différents contrats de distribution ; quelles sont les clauses sensibles (les « clauses noires ») ?
- Savoir intégrer des clauses relatives à la communication sur les prix de revente au regard du droit antitrust
- Savoir appréhender la distribution sur Internet (e-commerce)
- Savoir maîtriser le « dual pricing »
- Appréhender les importations parallèles et savoir réagir efficacement
- Comment réagir judiciairement dans chaque État membre de l'Union Européenne ?
- Connaître les sanctions encourues et les responsabilités de chacun
- Connaître les pratiques de nature anticoncurrentielle et la définition d'une entente verticale ayant comme support un contrat de distribution
- Appréhender et évaluer les risques potentiels liés à certains comportements afin de mieux les éliminer
- Auto-évaluer son contrat de distribution dans le cadre du règlement 1/2003
- Déterminer si son entreprise est en zone de risques ou non
- Connaître les sanctions applicables et le rôle des autorités de concurrence en matière d'entente verticale

Création des « **Essentiels du droit** » pour répondre aux besoins de formation synthétique des entreprises en concurrence / distribution / consommation / propriété intellectuelle : à titre d'exemple, les essentiels de la facturation, les essentiels des enquêtes de concurrence / consommation, les essentiels de la rupture d'une relation commerciale établie.