

SOMMAIRE

Synthèse des propositions	<i>p 1</i>
I. Introduction	<i>p 4</i>
II. Des relations entre sous-traitants et donneurs d'ordres détériorées	<i>p 6</i>
III. Un tissu PMI généralement fragile	<i>p 9</i>
IV. Contexte européen	<i>p 11</i>
V. Les points de vue des acteurs	<i>p 13</i>
VI. Propositions	<i>p 15</i>

Annexes :

- Lettre du Ministre
- Liste des personnes et organismes rencontrés
- Code de bonnes pratiques

Les délais de paiement dans la sous-traitance industrielle constats et propositions

SYNTHESE DES PROPOSITIONS

Des contacts avec les professions et les entreprises, cinq grands principes ont émergé :

- **un dispositif applicable à l'ensemble de la sous-traitance**, du fait de ses spécificités et de l'appartenance des entreprises à plusieurs filières ;
- **une mise en œuvre annoncée suffisamment à l'avance et progressive**, en deux étapes, de la réduction des délais de paiement ;
- **une réduction des délais de paiement à « 60 jours fin de mois »**, pour des effets significatifs ;
- **un dispositif transparent, s'appuyant sur un mécanisme de contrôle automatique** protégeant les PMI ;
- **une application uniforme et solidaire à l'ensemble des acteurs des filières**, des grandes entreprises aux PMI.

A. Donner un ultime espace de négociation

Le climat très constructif qui a présidé aux auditions, le sens des responsabilités manifesté par tous ainsi que les enjeux considérables en cause, conduisent à inciter les acteurs à poursuivre leurs échanges, pour élaborer très rapidement un compromis. Si un accord volontaire peut être trouvé dans les délais, il conviendra d'en rechercher l'extension rapide à l'ensemble des filières industrielles, sous réserve d'adaptations à mettre au point par les partenaires concernés.

B. En l'absence d'accord, recourir à la loi

En cas d'échec de la démarche de négociation, proposition est faite de mettre en place un dispositif législatif :

- 1) touchant l'ensemble de la sous-traitance industrielle, sans distinction de secteur ou de filière,
- 2) limitant, au-delà du 31 décembre 2007, le délai de paiement à 75 jours « fin de mois »,
- 3) limitant, au-delà du 31 décembre 2008, ce délai à 60 jours « fin de mois ».

C. Un dispositif transparent, un mécanisme de contrôle

Il ne servirait à rien de mettre en place une réduction des délais de paiement, volontaire ou législative, si elle n'était pas accompagnée d'un dispositif de contrôle. Seul un dispositif de nature automatique, exonérant les petites et moyennes entreprises sous-traitantes d'engager une action contre leurs donneurs d'ordres, pourra permettre un contrôle efficace et généralisé du respect des dispositions de la loi. **Lors des auditions, ce principe de transparence et de contrôle a reçu un accueil unanimement favorable.**

D. Inscrire l'action dans le cadre européen

En matière de délais de paiement, de grandes disparités subsistent encore dans l'Union. 30 jours fin de mois en Allemagne, 90 jours fin de mois en France, parfois plus dans certains Etats membres. Compte tenu des enjeux en cause, une harmonisation européenne paraît nécessaire. Il est souhaitable que la France prenne l'initiative sur ce sujet, afin de marquer sa volonté d'avancer rapidement dans la voie de l'harmonisation.

E. Mieux mobiliser les établissements bancaires aux côtés des PMI

La présence des établissements bancaires auprès des PMI sous-traitantes doit être renforcée :

- mettre à disposition des banques une expertise spécialisée sur le champ des PMI sous-traitantes de la filière automobile (et d'autres du même modèle). OSEO devrait être chargée de mener la réflexion afin de développer cette compétence spécifique ;
- utiliser plus largement le dispositif de Lettre de Change Relevé (LCR), notamment s'agissant des possibilités d'endossements successifs ou « en cascade » qu'il permet ;
- favoriser la dématérialisation des facturations, et mettre en place le dispositif facilitant le financement sur la base de factures dématérialisées.

F. Faire vivre le Code de bonnes pratiques

Le Code de bonnes pratiques, signé le 28 juin 2006 par le CCFA, la FIEV et la FIM, constitue une avancée réelle. Il doit être complété, mûri et faire l'objet d'un suivi :

- ouverture aux autres organisations professionnelles impliquées dans la filière ;
- signature par les dirigeants des principaux donneurs d'ordres, constructeurs automobile et grands équipementiers de rang 1 ;
- extension au contrôle du respect des délais de paiement via une disposition spécifique (par exemple : indicateurs de performance délais de paiement, certifiés par les auditeurs externes) ;
- mise en place d'un groupe de suivi et de propositions.

D'autres professions, d'autres filières peuvent et doivent se saisir de cet exemple et en faire application.

I. Introduction

Monsieur François LOOS, ministre délégué à l'industrie, a pris l'initiative, en début d'année 2006, de mettre en place un groupe de travail consacré à l'amélioration des relations entre sous-traitants et donneurs d'ordres. Sous la présidence du ministre, ce groupe a rassemblé les représentants des organisations professionnelles des branches industrielles, des banques et des organismes de financement ainsi que de l'administration.

Si la portée de ce groupe dépassait largement la seule « filière automobile », l'importance économique de cette dernière, son impact sur l'ensemble de l'industrie, tout autant que l'acuité des difficultés de relations entre ses acteurs, ont conduit à lui accorder une priorité certaine.

Les travaux menés au sein de cette enceinte ont permis des avancées notables, tout notamment la signature, en juin 2006, d'un Code de bonnes pratiques par le Comité des Constructeurs Français d'Automobile (CCFA), la Fédération des Industries d'Équipements pour Véhicules (FIEV) et la Fédération des Industries Mécaniques (FIM).

Ce Code, dont la mise en œuvre est maintenant en cours, est exemplaire des résultats qui peuvent être atteints par une démarche de négociations entre partenaires responsables, menée sous l'égide et avec le soutien de l'État, sans qu'il soit besoin à celui-ci d'intervenir par la voie réglementaire. On ne peut que s'en féliciter et souhaiter que d'autres filières, d'autres acteurs, s'inspirent de cet exemple.

Ce groupe de travail a également permis la mise en place par OSEO d'outils de financement adaptés aux PMI. C'est un premier pas qui, je le souhaite, en appelle d'autres.

Toutefois, les efforts déployés par les partenaires n'ont pas permis de donner une solution consensuelle à la question des délais de paiement, qui, dans cette filière automobile, cristallise les oppositions, ne serait-ce que par les intérêts qu'elle recouvre aux yeux des uns, les constructeurs, et des autres, les équipementiers, notamment les plus petits d'entre eux.

Le ministre a souhaité que du « temps soit donné au temps » pour tenter de rapprocher les points de vue et aboutir à un accord.

La perspective de devoir, le cas échéant, recourir à un dispositif législatif l'a conduit à associer le Parlement en me faisant l'honneur de me confier, en juin 2006, la mission de maintenir le cadre de négociation et de recueillir les avis des divers acteurs, afin de lui faire part, avant la fin de l'année, de propositions.

Intervenant après plusieurs mois de négociations infructueuses, à un moment où la filière automobile rencontre une conjoncture difficile, mon souci premier a été de prendre l'attache des parties directement impliquées, de cerner au mieux les marges pour tenter de parvenir à une solution partagée, mais également d'élargir autant que possible le champ d'investigation, en consultant d'autres filières et des experts indépendants.

Confronté à des délais contraints, je dois aux efforts des divers acteurs, qui se sont rendus disponibles, d'avoir pu mener un grand nombre de contacts et d'échanges, dans un excellent climat de confiance et de bonne volonté.

Je les en remercie vivement.

II. Des relations détériorées entre sous-traitants et donneurs d'ordres

Il est souvent de bon ton de déplorer l'usage des termes de « sous-traitants » et « donneurs d'ordres » et de leur préférer, par exemple, les notions de partenariat, d'entreprise étendue, moins connotées et plus « modernes ».

Force est cependant de constater que ces termes, sous-traitants et donneurs d'ordres, traduisent bien la situation telle qu'elle est vécue aujourd'hui et depuis de nombreuses années, par les échelons amont des filières. Les relations entre ces acteurs, souvent de petite taille, et les grandes entreprises, dans la filière automobile mais aussi dans l'ensemble de l'industrie, se sont fortement tendues au cours de la dernière décennie.

A tort ou à raison, elles sont perçues, et en tout état de cause exprimées, par les PMI et leurs représentants comme un rapport de forces permanent, inéluctablement conclu à leur désavantage.

Certes, ces relations n'ont jamais été idylliques, mais elles laissaient place à une rationalité, voire à une solidarité industrielles et à une vision long terme qui se sont largement estompées.

Les raisons en sont connues et suffisamment analysées par ailleurs pour qu'il soit besoin d'y revenir. Je me bornerai à souligner le très fort impact de l'internationalisation des grandes entreprises « têtes de filière » et de la concurrence, tout particulièrement celle des pays émergents, qui imposent d'accroître sans cesse les efforts d'amélioration de la compétitivité. Au demeurant, cette obligation est loin d'être une spécificité des grands groupes et s'impose à toute entreprise exposée à la concurrence internationale.

Face à ces contraintes, les grandes entreprises ont su accroître leur flexibilité, répondre ainsi aux effets de cycle, et conforter leur efficacité industrielle, en grande partie par l'externalisation de pans entiers d'activités et de tout ou partie de certaines fonctions, y compris de celles jusqu'alors jugées stratégiques, par exemple dans le domaine du développement.

Cette politique de « recentrage sur le cœur de métier » traduit également une recherche de partenaires en capacité de partager les risques, techniques mais aussi, le cas échéant financiers, et donc eux-mêmes généralement d'une taille importante.

De fait, d'une organisation avec un donneur unique d'ordres assumant l'essentiel des risques et des responsabilités, est-on maintenant passé à un schéma comportant plusieurs donneurs d'ordres autour d'un acteur « tête de filière », partageant avec lui les risques et chargés d'assumer la responsabilité de leurs propres fournisseurs et sous-traitants. Au sein de ce noyau, les relations d'interdépendance sont fortes et les acteurs sont généralement de grandes entreprises, de sorte que la négociation trouve ou retrouve une certaine place. Dans la filière automobile, les constructeurs ont ainsi généralisé l'utilisation, au profit des équipementiers de rang 1, de la lettre de change relevé (LCR), qui permet aux fournisseurs d'être payés dans un délai limité (moins de 22 jours suivant le CCFA).

Il faut se féliciter de ce que le Code de bonnes pratiques engage ses signataires à étendre à l'ensemble de la filière la mise en œuvre de tels instruments, dont l'utilisation, on ne peut que le regretter, n'a pas été répercutée de façon systématique.

Tout naturellement, les « achats » qui occupent une part majoritaire du compte d'exploitation, ont fait l'objet de l'attention toute particulière de ces donneurs d'ordres, attention d'autant plus forte que les efforts obtenus sur ce poste permettent de limiter ceux à réaliser en interne :

- diminution des coûts de gestion par réduction et rationalisation du nombre de fournisseurs, prestataires ou sous-traitants ;
- réduction continue des prix avec accroissement de la qualité et réduction des délais.

L'organisation, que l'on qualifiera caricaturalement de « pyramidale » en rangs hiérarchisés, mise en place par la quasi-totalité des constructeurs automobile mondiaux est certainement l'exemple le plus abouti de cette évolution, qui tend à se généraliser : elle correspond à des contraintes rencontrées par la plupart des secteurs industriels et a démontré son efficacité.

Ce contexte est connu, cet impératif permanent de réduire les prix est reconnu de tous, ce schéma d'organisation est accepté.

Ce qui, en revanche, a été fort mal compris, c'est l'impossibilité pour les sous-traitants de répercuter, si ce n'est l'intégralité, au moins une part importante des fortes hausses de matières premières intervenues au cours des dernières années (acier, métaux, pétrole et produits dérivés). Cette non répercussion n'a au demeurant pas empêché bon nombre de donneurs d'ordres de demander de nouvelles réductions de prix.

Cette contrainte supplémentaire s'est trouvée aggravée par les conditions de paiement imposées par les grands fournisseurs de matières premières, qui le plus souvent demandent à être payés à 30 jours.

Mais, ce qui est également en cause, aujourd'hui et depuis plusieurs années, ce sont les pratiques mises en œuvre tout notamment auprès des PMI pour réduire les coûts d'achats : les débits d'office, les menaces de ne pas reconduire les commandes sans baisse des prix de 5 % au moins, les pièces jugées défectueuses qu'il faut payer au client pour pouvoir les récupérer et les examiner, les incitations à délocaliser, les comparaisons avec les « sourcings » dans les pays à faibles coûts de main d'œuvre, le non versement des indemnités de retards de paiement, les conditions jugées exorbitantes de propriété intellectuelle et industrielle,....

La liste est longue des exemples que j'ai pu recueillir, le plus souvent sous la condition de l'anonymat, tant les craintes de « représailles » sont fortes.

Cette situation n'est certes pas le résultat d'une stratégie délibérée de la part des dirigeants des grands donneurs d'ordres. Elle n'en est pas moins une cause profonde du raidissement des dirigeants des petites et moyennes entreprises, les rangs 2 et plus des grandes filières, déjà confrontés à la nécessité de fortes évolutions stratégiques, qu'ils peinent à mener, voire à accepter.

Ce climat, joint aux incertitudes stratégiques des PMI et à l'effet matière première (effet « cisaille »), a conduit à focaliser leur attention sur le sujet des délais de paiement, en particulier dans la filière automobile, où les constructeurs sont le plus souvent montrés du doigt, alors même que du fait de l'organisation pyramidale mise en place, ils n'ont que peu de relations directes avec les PMI.

Si, comme je le propose, une réduction significative des délais de paiement est engagée, elle ne pourra résoudre qu'une partie des difficultés : il reste en toute hypothèse indispensable que des modifications profondes soient mises en œuvre, afin de transformer cette relation entre « sous-traitants et donneurs d'ordres » en « partenariat ».

Le Code de bonnes pratiques, signé par le CCFA, la FIEV et la FIM, constitue à cet égard une avancée indéniable. Au-delà du souhait que ce Code serve d'exemple à d'autres secteurs ou filières, je propose :

- **son ouverture dans des délais courts aux autres organisations professionnelles impliquées dans la filière automobile (notamment : les plasturgistes, les fondeurs..)** ;
- **sa signature par les dirigeants du plus haut niveau des principaux donneurs d'ordres, constructeurs automobile et grands équipementiers de rang 1, qui manifesteront ainsi clairement leur engagement en faveur de la rénovation de la filière ;**
- **la mise en place d'un groupe de suivi, permettant de compléter le Code, de le faire évoluer.**

Enfin et surtout, il importe que les dispositions du Code trouvent rapidement une concrétisation tout au long de la filière, des constructeurs aux PMI de rang 2 et plus, en passant par les grands équipementiers. Il revient aux signataires de s'engager en ce sens, d'assurer un suivi de la mise en œuvre et d'en rendre compte régulièrement aux entreprises de la filière.

III. La situation fragile de notre tissu de sous-traitants

Les caractéristiques de notre tissu de PMI sous-traitantes sont bien connues. Je n'y reviendrai donc pas en détail, tel n'est pas l'objet de la mission qui m'a été confiée. Nonobstant, quelques éléments méritent d'être rappelés, qui me paraissent contribuer à éclairer le débat.

En premier lieu, il faut rappeler leur caractéristique essentielle qui est, schématiquement, de travailler sur des plans fournis par le client, ce qui les distingue très fortement des entreprises disposant de produits propres (sur catalogue).

Si des regroupements ont eu lieu dans certains secteurs, notamment par l'intervention d'investisseurs étrangers, ce tissu est encore composé d'une forte proportion de petites entreprises, souvent créées il y a plusieurs dizaines d'années et dont le fondateur assure toujours la direction.

L'expérience le montre, ces petites entreprises sont d'une très grande flexibilité, et font montre d'une haute technicité et d'une très forte capacité à se mobiliser pour prendre des commandes.

Mais, pour beaucoup, elles peinent aujourd'hui à trouver leur place dans des filières qui se structurent fortement et s'internationalisent. Sauf à occuper une niche bien spécifique, leur petite taille est vue comme un obstacle à être un partenaire fiable, sur le long terme : les donneurs d'ordres ont accru leurs chiffres d'affaires et attendent de leurs partenaires directs qu'ils prennent la même voie, notamment en se regroupant, afin d'assumer à leurs côtés une plus large part de risques et de responsabilités.

En tout état de cause, « comme des grandes », il faut à ces PMI sous-traitantes être certifiées ISO 9000 et 14000, respecter des normes environnementales toujours plus contraignantes, être présentes sur les marchés internationaux, savoir nouer des partenariats avec des acteurs étrangers, innover, maîtriser de nouvelles technologies, investir dans de nouveaux moyens de production, de conception,j'en oublie certainement : on me pardonnera.

On le sait, leur structure de bilan est jugée faible, leur trésorerie insuffisante : jugées à l'aune des ratios, elles manquent de fonds propres.

Pour autant, elles sont bel et bien là, et sont un facteur essentiel d'animation de bon nombre de nos territoires.

Deux éléments me paraissent aujourd'hui particulièrement préoccupants pour l'avenir de ces entreprises :

- la menace réelle que représente le départ prochain d'une part significative de dirigeants de ces entreprises. Cause d'inquiétude réelle, ces départs plus ou moins annoncés peuvent, pour autant qu'ils soient préparés et accompagnés, offrir des opportunités, notamment de regroupements d'entreprises, pour atteindre une taille plus à même de séduire les donneurs d'ordres ;

- la grande difficulté à recruter des jeunes qualifiés dans des métiers techniques, même s'il est vrai que la totalité de l'industrie est logée à cette triste enseigne. Des actions pour remédier à cette situation sont menées par les professions, certaines grandes entreprises et les pouvoirs publics, qui gagneraient sans nul doute à être renforcées.

Enfin, les réticences dont les établissements bancaires font preuve à l'égard des PMI ne laisse pas d'inquiéter. Ils ont un rôle majeur à jouer dans l'accompagnement de ces entreprises. Or dans le cadre de cette mission et plus largement dans l'exercice de mes mandats, de nombreux exemples m'ont été rapportés qui montrent que les agences de proximité ne disposent généralement ni des moyens d'analyse de risques ni de l'autonomie nécessaires pour traiter des spécificités de ce type d'entreprises, qui méritent que l'on aille bien au delà des seuls ratios ou du facteur de risque que serait l'appartenance à la filière automobile, plus difficile que d'autres.

Ces réticences pourraient, me semble-t-il, être largement réduites par la mise à disposition des banques d'une expertise spécialisée sur ce champ des PMI sous-traitantes de la filière automobile (et d'autres du même modèle), à même d'analyser de façon pertinente leurs situations.

OSEO, dédiée à l'accompagnement des PME et PMI, pourrait être chargée de développer cette compétence spécifique. Je propose qu'une réflexion, associant les différents partenaires, tout notamment les organisations professionnelles telle la FIM, soit engagée dès que possible.

De même, il semble nécessaire que le dispositif de lettre de change relevé (LCR) puisse être plus largement utilisé qu'il ne l'est aujourd'hui, notamment s'agissant des possibilités d'endossements successifs ou « en cascade » qu'il permet. Les établissements bancaires semblent manifester une réticence certaine face à ces possibilités. Je propose donc qu'une réflexion soit engagée avec l'Association Française des Banques afin d'obtenir un usage plus large de la lettre de change.

Si une réduction des délais de paiement aurait indéniablement un impact positif sur les PMI sous-traitantes, elle ne permettrait pas à elle seule de résoudre les questions de structures de bilan et de positionnement stratégiques.

Une action énergique, cohérente et dotée de moyens significatifs, est indispensable pour accompagner les mutations en cours et pérenniser ce tissu PMI. Beaucoup de programmes, de soutiens, d'outils sont mis en place tant par l'Etat que par les collectivités de toute nature. Il est indispensable que les donneurs d'ordres et les partenaires financiers se mobilisent également.

IV. Contexte européen en matière de délais de paiement

En matière de délais de paiement, la situation française est relativement disparate suivant les secteurs, la nature des entreprises, etc. Les transporteurs sont ainsi payés à 30 jours, de même que les grands fournisseurs de matières premières alors que les sous-traitants de l'automobile le sont à 90 jours et les prestataires de service de cette filière avec un délai plus réduit.

Cette disparité est confirmée par les études de la Banque de France, qui suit depuis 1990 l'évolution des délais de paiements des entreprises en termes de délais clients, de délais fournisseurs et de solde de crédit interentreprises. Ainsi, ces analyses montrent que par rapport à l'ensemble de l'économie, **les délais clients dans l'industrie sont sensiblement plus élevés : 71,8 jours en 2004, contre 55,7 jours**. Ils ont baissé de 0,7 jour en moyenne en 2004, mais de 2,7 jours dans les grandes entreprises.

La taille de l'entreprise joue plus sur le solde du crédit interentreprises que sur les délais de paiement : dans l'industrie, les délais clients (72,4 jours de chiffre d'affaires) et fournisseurs (75,9 jours d'achats) supportés en moyenne par les PMI sont proches de ceux de l'ensemble des entreprises industrielles (respectivement 73,6 jours de CA et 76,3 jours d'achats). Toutefois, cela a un effet sur le solde du crédit interentreprises. **Ce dernier représente en moyenne 27,8 jours pour les petites et moyennes entreprises** mais est sensiblement inférieur (23,3 jours) pour les entreprises de 250 salariés et plus.

Le rétablissement de l'Observatoire des délais de paiement¹, un des résultats du Groupe de travail animé par le ministre François LOOS, permettra de connaître encore plus précisément ce qu'il en est.

Pour la filière automobile et ses sous-traitants, mais aussi pour d'autres grands secteurs, la règle est aujourd'hui celles des « 90 jours fin de mois », que l'on peut théoriquement traduire par un délai moyen de 105 jours mais qui dans la réalité est plus proche de 115 jours.

Puisque « règle » il y a, il faut ici noter que les délais de paiement ne font plus partie des éléments de négociation entre donneurs d'ordres et sous-traitants.

Il faut le regretter : une telle situation, qui reflète l'état des relations au sein des filières où la négociation ne prend plus qu'une place minime, me paraît constituer un frein à l'innovation (au sens propositions sur délais de livraison, qualité, prix, etc..) de la part des sous-traitants et on peut juger contre-productif pour les donneurs d'ordres de se priver de cet élément pour obtenir si ce n'est plus, au moins mieux.

Le regret est d'autant plus vif que **cette règle souffre d'exceptions nombreuses, dont beaucoup de PMI m'ont fait part et qui sont liées à des pratiques diverses de donneurs d'ordres, tendant toutes à un même résultat : l'augmentation du délai de paiement**. A titre d'exemple, on peut citer les cas de non paiement dans les « 90 jours fin de mois » pour facture parvenue trop tard, ou facture parvenue trop tôt, ou paiement d'un lot bloqué pour une pièce défectueuse, etc... Dans ces conditions, il n'est pas rare que les délais de paiement dépassent 120 jours et atteignent jusqu'à 150 jours (exemple cité dans la filière électronique).

¹ Arrêté du 29 juin 2006, installé le 18 septembre 2006.

Il apparaît également que si règle il y a bien pour le délai minimum de paiement, il n'en va pas de même, faute d'application, lorsqu'il s'agit du versement des indemnités de retard, prévues dans les contrats. Le client ne verse pas les indemnités dues...et le sous-traitant se garde de les demander, tant il a, à tort ou à raison, le sentiment que ce serait mettre en cause l'avenir de sa relation avec le client.

Il faut bien le constater, les délais de paiement observés par la plupart des grands pays industriels sont bien plus courts qu'en France : en Allemagne, la pratique en vigueur est de l'ordre de 40 à 45 jours, également adoptée dans de nombreux pays européens ; les constructeurs automobile japonais ont également adopté des conditions de paiement comportant un délai très inférieur aux 90 jours fin de mois.

Des informations obtenues lors de divers contacts, j'ai retenu que les implantations industrielles à l'étranger des constructeurs et équipementiers français adaptaient leurs conditions de paiement aux pratiques du pays d'implantation.

Il faut toutefois souligner qu'en Espagne et en Italie, les délais de paiement sont comparables, voire plus longs, que ceux observés en France.

S'agissant de l'Italie, un dispositif législatif a été adopté afin de réduire les délais applicables à la sous-traitance, qui fait une large place à la négociation en autorisant des dérogations pour les branches ayant conclu entre-elles un accord.

On le constate, si disparités il y a en France, disparités il y a également dans l'Union. La directive 2000/35/CE du Parlement et du Conseil, qui vise à lutter contre les retards de paiement, fournit un cadre et on peut considérer qu'elle donne un objectif de 30 jours. La Commission a engagé une réflexion sur l'évolution de cette directive, et divers travaux d'expertises et de bilan sont en cours.

Or les délais de paiement sont, parmi bien d'autres, un élément de compétitivité : dès lors, une initiative française sur le sujet devrait s'accompagner d'une incitation forte de la France auprès de ses partenaires du Conseil et auprès de la Commission pour engager rapidement l'harmonisation des dispositifs nationaux.

V. Les points de vue des acteurs

Les rencontres avec les principaux acteurs du débat m'ont montré, sans surprise, des positions difficilement conciliables sur le sujet précis des délais de paiement.

En revanche, sur d'autres points, les uns et les autres, ont manifesté un esprit des plus constructifs et fait des propositions d'aménagement du Code de bonnes pratiques, qui doivent maintenant être négociées directement entre eux.

Je me félicite tout particulièrement de la forte volonté manifestée par les plus hauts dirigeants des constructeurs de veiller à la mise en œuvre des dispositions du Code de bonnes pratiques et d'en imposer le respect à leurs fournisseurs équipementiers.

Les constructeurs, PSA et Renault, et leur représentant, le CCFA, m'ont confirmé leur position, clairement exprimée lors des réunions du Groupe de travail. Ils m'ont rappelé que la mise en place de la lettre de change relevé (LCR), accompagnée d'importants efforts d'organisation en leur sein, a permis de réduire leurs délais de paiement effectifs à une moyenne proche de 20 jours, bien en deçà des 60 jours fin de mois.

La diffusion (notamment endossements successifs) de cet outil tout au long de la filière, des équipementiers de rang 1, qui en bénéficient actuellement, jusqu'au PMI sous-traitantes, leur paraît de nature à répondre aux demandes. Cette utilisation généralisée de la LCR constitue au demeurant l'un des engagements souscrits dans le Code de bonnes pratiques qu'il convient de concrétiser au plus vite.

La réduction des délais de paiement leur paraît donc inutile et emporter des conséquences certes pour eux mais aussi, compte tenu de la notion même de « filières », pour l'ensemble des acteurs, équipementiers et sous-traitants, à un moment où la conjoncture est devenue plus difficile.

Les constructeurs ont en effet souligné les répercussions qu'aurait une réduction des délais de paiement sur leur bilan, et donc les risques qu'elle engendrerait de détérioration des appréciations portées par les agences de notation.

En particulier, un renchérissement du coût des conditions de crédit dont ils peuvent aujourd'hui bénéficier impacterait fortement leurs filiales financières (crédits à l'achat de véhicules, financement des stocks concessionnaires), contraintes de se financer sur le marché.

La Fédération des Industries d'Équipements pour Véhicules (FIEV), qui représente les grands équipementiers de rang 1 implantés en France, mais aussi de plus petites entreprises de rang 2, a confirmé son souhait d'une réduction des délais de paiement, le cas échéant par voie législative. Elle a souligné son engagement à faire répercuter une réduction volontaire des délais auprès des sous-traitants de rangs 2.

La FIEV a également rappelé son attachement à la mise en œuvre concrète du Code de bonnes pratiques et a confirmé sa volonté d'encourager fortement les équipementiers à respecter ses dispositions.

La Fédération des Industries Mécanique (FIM) a réaffirmé sa forte demande pour une réduction des délais de paiement à 60 jours, le cas échéant par voie législative. La Fédération a plus particulièrement souligné les effets subis par les PMI du fait de l'augmentation des prix des matières premières, et de la disparité des délais de paiement. Il est pour le moins paradoxal et en tout cas économiquement irrationnel que l'échelon le plus faible des filières, les PMI, soit contraint de payer ses grands fournisseurs à 30 jours, mais ne soit, quant à lui, payé qu'à 90 jours par ses grands clients.

La Fédération a ainsi souligné l'impact très positif d'une réduction de 30 jours des délais de paiement sur les PMI. Cet impact est estimé globalement en une injection de plus de 2 milliards d'euros qui permettrait aux PMI de conforter leur situation de bilan, et de leur donner la capacité d'investir plus, par exemple dans le développement des fonctions innovation, dans la qualité, etc.

La Fédération a également dénoncé les comportements dont certains acheteurs des donneurs d'ordres font preuve vis à vis des PMI et demandé qu'il y soit mis fin au plus vite, les engagements devant être mis en pratique. Elle a également fait part des très fortes réticences des PMI à engager des actions en contentieux contre leurs donneurs d'ordres : confrontées à des abus, les PMI, de peur de « représailles », rechignent à saisir l'administration ou la justice. Le Code de bonnes pratiques est, aux yeux de la Fédération, un instrument utile même si limité, qui demande à trouver rapidement ses effets concrets.

VI. Propositions

Au terme de cette mission, il m'apparaît que les comparaisons, les effets de « cisaille » désastreux (grands fournisseurs payés à 30 jours, grands clients payant à 90 jours) imposent de trouver une solution dans les meilleurs délais.

De mes contacts avec les professions et les entreprises, je retiens cinq grands principes :

- **les spécificités de la sous-traitance et son appartenance à plusieurs filières.** Ces spécificités, tout notamment l'exercice de commandes à partir de plans fournis par le donneur d'ordres, la rendent fortement dépendante de ses donneurs d'ordres, et appellent un traitement particulier. Par ailleurs, d'une part, la situation de la filière automobile se retrouve dans d'autres grandes filières industrielles (aéronautique), d'autre part, une part importante des PMI de rangs 2 et plus appartiennent à au moins deux filières. **Dès lors, c'est bien un dispositif applicable à l'ensemble de la sous-traitance industrielle qui doit être recherché,**
- **la progressivité de la mise en place du dispositif.** Il faut entendre et accepter les arguments qui m'ont été donné par les constructeurs et le CCFA : le risque ne peut être mésestimé d'une détérioration du jugement des agences de notation. Ce risque ne doit pas à l'inverse être surestimé. Ce sont les évolutions brutales des bilans, les mauvaises surprises qui suscitent les réactions de ces agences de notation. **Une mise en oeuvre programmée suffisamment à l'avance et progressive, en deux étapes, de la réduction des délais me paraît de nature à encadrer ces réactions,**
- **la réduction des délais doit être significative pour obtenir de réels effets.** Plusieurs scénarii ont été évoqués avec mes divers interlocuteurs, allant du maintien de la situation actuelle à une réduction à 60 jours « net », voire à une règle de 30 jours fin de mois. Compte tenu des impacts tant négatifs que positifs de la mesure, la solution dite « **60 jours fin de mois** », **c'est à dire une réduction de 30 jours des délais de paiement actuellement en usage dans les grandes filières industrielles, me paraît la plus pertinente et acceptable économiquement,**
- **une application uniforme et solidaire à l'ensemble des acteurs, des « têtes de filières » aux sous-traitants, en passant par les équipementiers de rang 1.** Chacun au sein de la chaîne doit pouvoir bénéficier des mêmes outils et des mêmes règles, sans distinction du « rang » d'appartenance. Les avantages acquis par les acteurs de l'aval (rang 1 notamment) doivent être répercutés auprès des sous-traitants,
- **la nécessité d'un dispositif transparent (cf infra, proposition 3.),** s'appuyant sur un mécanisme de contrôle automatique.

1. Donner un ultime espace de négociation

Néanmoins, le climat très constructif qui a présidé aux consultations que j'ai pu mener, le sens des responsabilités manifesté par tous ainsi que les enjeux considérables en cause, **me conduisent à inciter les acteurs du débat à poursuivre leurs échanges, pour élaborer, si nécessaire sous l'égide de l'Etat, un compromis**, qui au demeurant pourrait dépasser le seul champs des délais de paiement.

S'il me paraît donc nécessaire de laisser encore une place à la négociation, il faut constater que les échanges se poursuivent depuis près d'un an. Les arguments des uns et des autres sont maintenant bien connus, la bonne volonté ne manque pas. Il n'est donc plus besoin de beaucoup de réunions et de temps pour tirer les conclusions définitives de ces débats.

La date du 15 janvier, proposée par Monsieur le Premier ministre lors de sa conférence de presse du 29 novembre, tenue sur le site de Valeo, fait l'objet d'un accord de la part des acteurs. Dès lors, si à cette date du 15 janvier aucun accord n'a pu être trouvé, il reviendra aux Gouvernement et au Parlement de se saisir du sujet.

En revanche, si un accord volontaire peut être trouvé dans ce délai, il conviendra d'en rechercher l'extension rapide à l'ensemble des filières industrielles, sous réserve d'adaptation à mettre au point entre partenaires concernés.

2. En l'absence d'accord, recourir à la loi

Les comparaisons internationales, les effets désastreux de l'effet cisaille (grands fournisseurs payés à 30 jours, grands clients payant à 90 jours) imposent de trouver une solution applicable rapidement.

En cas d'échec de la démarche de négociation, je propose donc la mise en place d'un dispositif législatif :

- 1/ touchant l'ensemble de la sous-traitance industrielle, sans distinction de secteur ou de filière,**
- 2/ limitant, au-delà du 31 décembre 2007, à 75 jours « fin de mois » le délai de paiement,**
- 3/ limitant, au-delà du 31 décembre 2008, ce plafond à 60 jours « fin de mois ».**

Le texte précis de la proposition figure ci-après.

**Projet de texte portant
encadrement des délais de paiement dans la sous-traitance industrielle**

« Après le dernier alinéa de l'article L. 441-6 du code de commerce, sont ajoutées les dispositions ci-après :

A peine d'une amende de 75 000 euros, les délais de paiement dans les contrats de sous-traitance industrielle, ne peuvent être supérieurs à :

- 75 jours fin de mois pour tous les contrats signés après le 31 décembre 2007
- 60 jours fin de mois pour tous les contrats signés après le 31 décembre 2008.

Les contrats de sous-traitance industrielle répondent à la définition suivante : contrat d'entreprise par lequel un fournisseur (le sous-traitant) fournit à une autre entreprise (le donneur d'ordre) des produits ou services élaborés conformément à des spécifications techniques déterminées par ce dernier, qui constituent tout ou partie d'un produit dont le donneur d'ordre est seul responsable de la destination finale, et que le sous-traitant n'aurait pas fabriqué ou élaboré sans la commande du donneur d'ordre. Les produits vendus sur catalogue du fournisseur, qui accompagnent les produits relevant du contrat de sous-traitance, sont assimilés aux produits faisant l'objet du contrat. »

3. Un dispositif transparent

Il ne servirait à rien de mettre en place une réduction des délais de paiement, volontaire ou législative, si elle n'était pas accompagnée d'un dispositif de contrôle.

Je l'ai souligné dans mon propos, il ne faut pas attendre des sous-traitants qu'ils saisissent les autorités de contrôle, notamment la DGCCRF, ou la justice en cas de non respect de la loi. A tort ou à raison, peu importe, leur crainte de répercussions est forte.

Seul un dispositif de nature automatique, exonérant les petites et moyennes entreprises sous-traitantes d'engager une action contre leur donneurs d'ordres, permettra un contrôle efficace et généralisé du respect des dispositions de la loi.

Lors des auditions conduites dans le cadre de la mission, ce principe de transparence et de contrôle a reçu un accueil unanimement favorable.

Plusieurs pistes ont été évoquées. Il faut notamment citer la proposition des constructeurs et du CCFA de faire obligation aux entreprises de publier régulièrement des indicateurs de performance portant tout à la fois sur les délais et les retards de paiement.

De périmètre France, ces indicateurs seraient, après certification par les auditeurs externes des entreprises, transmis à l'Observatoire des délais de paiement qui centraliserait l'ensemble des indicateurs des filières concernées et en assurerait la publication.

Cette proposition me paraît constituer une étape significative, d'autant qu'elle peut être mise en œuvre très rapidement, par engagement volontaire, sans recourir à la loi. Ainsi, s'agissant de la filière automobile, elle pourrait être intégrée dans le Code de bonnes pratiques et s'imposer à ses signataires.

Pour ma part, j'ai évoqué la possibilité de confier une mission de signalement à un acteur extérieur à l'entreprise, y intervenant régulièrement. Le rapport annuel des Commissaires aux comptes m'est ainsi apparu le support le plus adapté. Des expertises que j'ai demandées à l'administration, il ressort que la mise en œuvre d'un dispositif généralisé via les rapports de gestion est difficile. J'en prends acte. Je suggère au ministre de demander à ses services de poursuivre leurs investigations, la difficulté de l'exercice ne devant pas conduire à renoncer.

4. Inscrire l'action dans le cadre européen

En matière de délais de paiement, de grandes disparités subsistent encore dans l'Union. 30 jours fin de mois en Allemagne, 90 jours fin de mois en France, parfois plus dans certains Etats membres.

Compte tenu des enjeux en cause, une harmonisation européenne paraît très souhaitable. La France d'ores et déjà apporte sa pleine contribution aux réflexions initiées par la Commission. Je m'en félicite. Au delà, il me semble souhaitable que la France puisse prendre l'initiative sur ce sujet, afin de marquer sa volonté d'avancer rapidement dans la voie de l'harmonisation des dispositifs actuels.

5. Mieux mobiliser les établissements bancaires aux côtés des PMI sous-traitantes

J'ai déjà souligné ci-dessus la nécessité d'améliorer la présence des établissements bancaires auprès des PMI. Sur trois points, je propose que des réflexions soient ouvertes très rapidement, avec l'objectif de les concrétiser avant la fin du premier trimestre 2007 :

- mettre à disposition des banques une expertise spécialisée sur le champ des PMI sous-traitantes de la filière automobile (et d'autres du même modèle), à même d'analyser de façon pertinentes la situation de ces entreprises. OSEO devrait être chargée de mener la réflexion afin de développer cette compétence spécifique.
- utiliser plus largement le dispositif de Lettre de Change Relevé (LCR), notamment s'agissant des possibilités d'endossements successifs ou « en cascade » qu'il permet. L'AFB me semble être l'interlocuteur privilégié pour mener cette réflexion.
- favoriser la dématérialisation des facturations, et mettre en place le dispositif facilitant le financement sur la base de factures dématérialisées.

6. Faire vivre le Code bonnes pratiques.

Le Code de bonnes pratiques, signé par le CCFA, la FIEV et la FIM, constitue une étape significative qui peut et doit être complétée, mûrie et faire l'objet d'un suivi. A cet effet, je propose :

- son ouverture aux autres organisations professionnelles impliquées dans la filière automobile (notamment : plasturgistes, fondeurs..) ;
- sa signature par les dirigeants des principaux donneurs d'ordres, constructeurs automobile et grands équipementiers de rang 1, qui manifesteront ainsi clairement leur engagement en faveur de la rénovation de la filière ;
- son extension au contrôle du respect des délais de paiement via une disposition reprenant la proposition des constructeurs de mettre en place des indicateurs de performance, certifiés par les auditeurs externes ;
- la mise en place d'un groupe de suivi, permettant de compléter le Code, de le faire évoluer et de rendre compte.

Annexe 1

**Lettre de François LOOS, ministre délégué à l'Industrie
à Martial SADDIER, député de Haute-savoie
en date du 3 juillet 2006**

LE MINISTRE DELEGUE A L'INDUSTRIE

Paris, le - 3 JUL. 2006

Monsieur le député,

A de nombreuses reprises, vous avez attiré mon attention sur les difficultés rencontrées par les sous-traitants dans leurs relations avec leurs clients en matière de conditions de paiement, comme c'est le cas dans votre circonscription, pour les entreprises de la Vallée de l'Arve.

Comme vous le savez, j'ai installé en février dernier, à la demande du Premier ministre, un groupe de travail consacré à ce sujet, associant fédérations industrielles, organismes financiers et personnalités qualifiées.

Ce groupe a rendu ses conclusions le 28 juin dernier. Il a permis de dégager un consensus et des solutions concrètes sur plusieurs points :

- Un code de bonne pratique a été signé par les fédérations de la filière automobile, comprenant des dispositions importantes pour améliorer les relations clients fournisseurs ;
- L'accès aux outils financiers de refinancement des créances clients pour les PME est amélioré grâce à une meilleure communication et au lancement d'un nouveau produit par Oseo ;
- Des mesures d'accompagnement financier des petites entreprises dans leurs démarches d'optimisations de la gestion du poste client seront menées par mon ministère ;
- L'observatoire des délais de paiement est réactivé, sous la présidence de Jean-Paul Betbèze, membre du conseil d'analyse économique

Dans le même temps, il est apparu nécessaire de poursuivre la discussion, en l'absence de consensus à ce stade, sur la question de la réduction du délai standard de paiement pratiqué dans les filières industrielles, et en particulier la filière automobile sur laquelle ont plus particulièrement porté les travaux.

La question de l'opportunité du recours à une mesure législative pour préciser la notion de délai abusif déjà présente dans le code de commerce, a également été posée.

Monsieur Martial SADDIER
Député de la Haute-Savoie
ASSEMBLEE NATIONALE
126, rue de l'Université
75007 PARIS


C'est pourquoi je vous demande de bien vouloir poursuivre la réflexion sur ce sujet, en lien avec les partenaires industriels concernés par le débat sur l'évolution de la relation clients fournisseurs.

Votre analyse prendra en compte les spécificités sectorielles ; dans ce cadre, vous examinerez notamment le cas de la filière automobile qui représente environ 40% de la sous-traitance en France. Les différentes voies d'amélioration dans le domaine des délais de paiement, volontaires ou législatives, devront être explorées.

Pour ce travail, vous pourrez vous appuyer sur les services du Ministère de l'économie des finances et de l'industrie, plus particulièrement la DGCCRF pour les questions juridiques et le DGE pour les contacts avec les industriels concernés.

A la fin de votre étude du sujet, nous pourrions nous revoir mi-novembre pour examiner vos propositions de solutions.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Député, l'expression de mes salutations distinguées.


François LOOS

Annexe 2

Liste des personnes et organismes rencontrés

- Fédération des Industries Mécaniques
- Comité Français des Constructeurs Automobile
- Fédération des Industries d'Équipements pour Véhicules
- Fédération de la Plasturgie
- Fédération des Industries Électriques, Électroniques et de Communication
- PSA Peugeot-Citroën
- Renault
- Les Fondateurs de France
- Syndicat National du Décolletage
- Centre Technique du Décolletage
- Groupement français des industries transformatrices des métaux en feuille, GIMEF
- Madame Valérie Vrignon, Consultante
- Monsieur Betbéze et Madame Kremp, Observatoire des Délais de Paiement
- Les Acheteurs de France, CDAF
- Confédération du Commerce Inter entreprises, CGI
- Fédération des Syndicats de la Distribution Automobile, FEDA
- Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes
- Direction Générale des Entreprises

Par ailleurs, des contributions écrites ont été apportées par une vingtaine d'entreprises petites et moyennes de la filière automobile.

Annexe 3

Code de bonnes pratiques

signé le 28 juin 2006

par la Fédération des Industries Mécaniques,
la Fédération des Industries des Equipements pour Véhicules,
le Comité des Constructeurs Français d'Automobiles,

en présence de François LOOS, ministre délégué à l'Industrie

**Code de bonnes pratiques
relatif à la relation client-fournisseur
dans la sous-traitance industrielle
au sein de la filière automobile**

Le développement de la sous-traitance dans le domaine industriel, en particulier de la sous-traitance en cascade, a favorisé l'émergence d'une conception nouvelle de la relation client-fournisseur nécessitant de faire évoluer celle-ci entre tous les intervenants de la filière automobile, quelle que soit leur position dans la chaîne, afin de la rendre à la fois plus durable et harmonieuse.

Afin de s'assurer que les co-contractants à la transaction sont pleinement informés de leurs responsabilités, un code de bonnes pratiques peut jouer un rôle régulateur et modérateur en rappelant certains principes généraux relatifs aux comportements dans les relations interentreprises.

Clients-fournisseurs de la filière automobile représentés par leurs organisations professionnelles respectives manifestent la volonté de développer en commun et d'appliquer de manière homogène à l'ensemble de la filière les bonnes pratiques décrites ci-après, permettant tout au long de la chaîne, chacun à son niveau, d'exercer ses responsabilités dans un cadre de confiance réciproque, d'équité et de bénéfice partagé, dans la connaissance et le respect des droits et devoirs respectifs.

Le présent code de bonnes pratiques prend appui sur le régime de droit commun de la liberté contractuelle soumis à l'ensemble des dispositions législatives s'appliquant aux relations interentreprises (Code de commerce) ainsi que de celles encadrant cette liberté (Code civil), dont les principales sont rappelées en annexe, et décrit des engagements volontaires permettant d'aller au-delà de ce régime de droit commun.

Les organisations professionnelles signataires reconnaissent les principes du code de bonnes pratiques et invitent leurs adhérents à appliquer ces engagements.

I - LE CADRE CONTRACTUEL.

Les outillages spécifiques

- Les outillages spécifiques sont définis comme des moyens industriels de série non standards ou non standardisables, commandés par le client à son fournisseur et destinés à la production de pièces spécifiques à ce client.
- Le client émet une commande d'outillage spécifique dès la sélection du fournisseur et au plus tard avant le début de fabrication de l'outillage.
- Le contrat de commande d'outillage établit clairement les phases de réception identifiées par les parties, en précisant « les dates objectif », avec les caractéristiques à vérifier à chaque étape ainsi que les termes de paiement qui y sont associés et les garanties éventuellement

Yf
E

A



convenues (notamment de bonne fin, de restitution d'acomptes, de paiement du sous-traitant...).

- Chaque phase de réception est notifiée par le fournisseur au client. La réception par le client fait alors l'objet d'un procès verbal.
- Le client ne retarde pas au-delà du délai fixé contractuellement ou ne refuse pas pour des raisons non définies au contrat la réception de l'outillage, et respecte les dispositions légales en matière de retenue de garantie.

Les pièces

- Les fournitures de pièces doivent faire l'objet de commandes, dans lesquelles les engagements des parties doivent être réciproques et les conditions négociées entre les parties reprises (y compris éventuellement les conditions d'escompte et les garanties convenues, notamment de bonne fin, de restitution d'acomptes...).
- Dans le cas d'une commande ouverte, le client s'engage à donner à son fournisseur dans les meilleurs délais une information complète sur les volumes prévisionnels de livraisons.
- Lorsque les conditions contractuelles prévoient la mise en place de stock de consignment de pièces, un contrat est établi, fixant les conditions de fonctionnement de ce stock (lieu du stockage, quantités, modalités de prélèvement, de facturation).
- Il n'est recouru à l'auto facturation que si celle-ci présente un réel avantage pour toutes les parties.

- Le fournisseur s'engage à :
 - livrer des pièces conformes à la commande, à la date convenue, dans les conditions fixées au contrat (lieu et date de livraison, modalités d'emballage...).
 - respecter le niveau de qualité contractuellement convenu.

La résolution amiable des litiges relatifs à la livraison des pièces

- En cas de litige sur la qualité ou la quantité d'une livraison, sur la rédaction d'une facture..., les parties s'efforcent de résoudre à l'amiable le litige avant l'échéance de paiement de la facture concernée. Les modes de résolution des litiges peuvent être envisagés à titre préventif dans le contrat.
- Le client doit :
 - dès la constatation d'un défaut ou d'une non-conformité des pièces livrées, la formaliser au plus tôt auprès du fournisseur afin de la matérialiser. Le fournisseur doit être mis en mesure de pouvoir vérifier si les produits signalés comme présentant des défauts sont effectivement non conformes au contrat.
 - en cas de litige portant sur une partie d'une livraison, permettre le paiement partiel selon les modalités convenues par les parties.
 - ne pas déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le

fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant dans un délai convenu dans le cadre du contrat.

II - LES CONDITIONS DE RÈGLEMENT.

Le paiement des outillages spécifiques

- Les outillages spécifiques sont systématiquement payés selon les termes suivants :
 - acompte de 25 % à 50 % à la commande de l'outillage sur présentation d'une facture par le fournisseur ;
 - acomptes complémentaires de 33 % à 50 % en fonction de l'avancement des travaux de réalisation de l'outillage, et au plus tard à la présentation des échantillons initiaux (EI) ;
 - solde à la réception des échantillons initiaux, ou au démarrage série et, en tout état de cause, au premier de ces deux termes atteints.

- Les acomptes sont toujours considérés comme un paiement partiel qui est imputé sur le montant de la dette et ne pouvant faire l'objet d'un remboursement sauf en cas de non-respect d'une obligation contractuelle de la part du fournisseur. Dans ce cadre, le fournisseur remet à la demande du client une garantie de restitution d'acompte.
- Les acomptes sont payés au plus tard à 30 jours fin de mois.

Le paiement des pièces

- Les délais de paiement convenus entre les parties sont formalisés contractuellement dans le respect de la réglementation en vigueur.
- Les éventuelles conditions d'escompte et la date à laquelle doit intervenir le règlement doivent figurer sur la facture du fournisseur.
- Les parties doivent respecter les dispositions contractuelles, notamment les conditions de paiement (délai et mode de paiement), et ne pas y déroger de façon unilatérale.
- Le client doit :
 - verser les pénalités de retard prévues par la réglementation ou par le contrat, sans attendre que leur recouvrement soit demandé par le fournisseur et exclure toute possibilité d'abandon de leur versement ou toute limitation de leur montant autre que celle pouvant résulter de textes en vigueur.
 - ne pas différer le terme de paiement pour des raisons non visées au contrat, notamment des dysfonctionnements internes dans les services administratifs et comptables de son entreprise (absence de personnel, problèmes informatiques, retards dans les services administratifs, ...).
 - délivrer un moyen de paiement mobilisable ou finançable au fournisseur qui en effectue la demande et ce dans un délai de 20 jours à compter de la réception de la facture en l'absence de litige.

III – LA PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les droits de propriété intellectuelle désignent indifféremment tous droits de propriété intellectuelle, artistique et industrielle, notamment brevets, marques, dessins et modèles, savoir-faire, secrets de fabrication, logiciels, droits d'auteur ou tous droits voisins ou équivalents.

Les parties doivent :

- signer un accord réciproque de confidentialité et de respect des droits de propriété industrielle des informations qui sont échangées dans le cadre de la préparation et de l'exécution de leur contrat.
- ne pas utiliser ces informations à des fins ou pour des activités autres que l'exécution de leur contrat.
- prévoir dans les contrats la possibilité de négocier, dans un accord distinct, les modalités réglant les cessions et/ou utilisations du droit de propriété intellectuelle ou de savoir-faire.

IV - CONCLUSION

Ces engagements doivent être mis en œuvre de façon homogène tout au long de la filière automobile pour être pleinement opérationnels et permettre une relation client-fournisseur équilibrée dans l'ensemble de la filière. Les signataires du présent code de bonnes pratiques invitent leurs adhérents à appliquer ces règles pour l'ensemble de leurs relations commerciales, qu'ils soient clients ou fournisseurs.

Fait à PARIS le 28 juin 2006,



Yvon JACOB

Président de la Fédération
des Industries Mécaniques
(FIM)



Armand BATTEUX

Président de la Fédération
des Industries des Equipements
pour Véhicules
(FIEV)



Manuel GOMEZ

Président du Comité
des Constructeurs Français
d'Automobiles
(CCFA)

Annexe : les textes applicables

Le dispositif législatif

Le régime de droit commun est la liberté contractuelle.

Toutefois, cette liberté contractuelle est encadrée pour en éviter les abus. L'article L.442-6 I 7° du code de commerce indique qu'engage la responsabilité de son auteur le fait de soumettre un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant sans raison objective du délai contractuel ou, à défaut, du délai de 30 jours.

En cas d'abus, le ministre chargé de l'économie, ainsi que toute personne y ayant intérêt peut demander au juge civil ou commercial la cessation des pratiques, le constat de la nullité des clauses illicites, la répétition de l'indu et le prononcé d'une amende civile de 2 millions d'euros maximum.

La législation française relative aux délais de paiement figure aux articles L. 441 à L. 443 du code de commerce. La dernière modification substantielle résulte de la loi sur les nouvelles régulations économiques du 15 mai 2001. Les dispositions figurant dans cette loi sont elles-mêmes la conséquence des nombreuses réflexions sur l'importance du crédit inter-entreprises menées tant au plan national que communautaire. Elles ont été adoptées afin de transposer la directive européenne n°2000/35/CE du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.

Cette directive pose, entre autres, le principe important qu'il est abusif pour un créancier d'imposer à ses fournisseurs et sous-traitants des conditions de paiement qui ne sont pas justifiées eu égard aux conditions dont il bénéficie lui-même.

Afin de garantir la transparence en matière de délais de paiement, le code de commerce prévoit qu'ils figurent dans les conditions générales de vente (article L.441-6) et sur la facture (article L.441-3). Par ailleurs, le taux des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurent sur la facture.

44

Les dispositions du Code de commerce

Article L. 441-3 - Tout achat de produits ou toute prestation de service pour une activité professionnelle doivent faire l'objet d'une facturation.

Le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du 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.

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 TVA des produits vendus et des services rendus ainsi que toute réduction de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération de vente ou de prestation de services, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture.

La facture mentionne également la date à laquelle le règlement doit intervenir. Elle précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente ainsi que le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture. Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé.

Article L. 441-4. - Toute infraction aux dispositions de l'article L. 441-3 est punie d'une amende de 75000 euros.

L'amende peut être portée à 50 % de la somme facturée ou de celle qui aurait dû être facturée.

Article L. 441-5. - Les personnes morales peuvent être déclarées responsables pénalement dans les conditions prévues à l'article 121-2 du code pénal de l'infraction prévue à l'article L.441-4. Les peines encourues par les personnes morales sont :

1° L'amende suivant les modalités prévues par l'article 131-38 du code pénal ;

2° La peine d'exclusion des marchés publics pour une durée de cinq ans au plus, en application du 5° de l'article 131-39 du même code.

Article L. 441-6. - Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produits ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle, qui en fait la demande, ses conditions générales de vente. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent :

- les conditions de vente ;
- le barème des prix unitaires ;
- les réductions de prix ;
- les conditions de règlement.

Les conditions générales de vente peuvent être différenciées selon les catégories d'acheteurs de produits ou de demandeurs de prestation de services, et notamment entre grossistes et détaillants. Les conditions dans lesquelles sont définies ces catégories sont fixées par voie réglementaire en fonction notamment du chiffre d'affaires, de la nature de la clientèle et du mode de distribution.

Dans ce cas, l'obligation de communication prescrite au premier alinéa ne s'applique qu'à l'égard des acheteurs de produits ou des demandeurs de prestation de services d'une même catégorie. Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur peut, par ailleurs, convenir avec un acheteur de produits ou un demandeur de prestation de services des conditions particulières de vente justifiées par la spécificité des services rendus qui ne sont pas soumises à cette obligation de communication.^{12°}

Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Contrairement aux dispositions de l'alinéa précédent, pour le transport routier de marchandises, pour la location de véhicules avec ou sans conducteur, pour la commission de transport ainsi que pour les activités de transitaire, d'agent maritime et de fret aérien, de courtier de fret et de commissionnaire en douane, les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture.

Les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture

dans le cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à une fois et demie le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 7 points de pourcentage. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

La communication prévue au premier alinéa s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

Toute infraction aux dispositions visées ci-dessus est punie d'une amende de 15 000 euros.

Les personnes morales peuvent être déclarées responsables pénalement, dans les conditions prévues par l'article 121-2 du code pénal.

La peine encourue par les personnes morales est l'amende, suivant les modalités prévues par l'article 131-38 dudit code.

Article L. 442-6. - I. - Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers :

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 .

a) D'obtenir ou de tenter d'obtenir d'un partenaire commercial un avantage quelconque ne correspondant à aucun service commercial effectivement rendu ou manifestement disproportionné au regard de la valeur du service rendu. Un tel avantage peut notamment consister en la participation, non justifiée par un intérêt commun et sans contrepartie proportionnée, au financement d'une opération d'animation commerciale, d'une acquisition ou d'un investissement, en particulier dans le cadre de la rénovation de magasins ou encore du rapprochement d'enseignes ou de centrales de référencement ou d'achat. Un tel avantage peut également consister en une globalisation artificielle des chiffres d'affaires ou en une demande d'alignement sur les conditions commerciales obtenues par d'autres clients ;

b) D'abuser de la relation de dépendance dans laquelle il tient un partenaire ou de sa puissance d'achat ou de vente en le soumettant à des conditions commerciales ou obligations injustifiées. Le fait de lier l'exposition à la vente de plus d'un produit à l'octroi d'un avantage quelconque constitue un abus de puissance de vente ou d'achat dès lors qu'il conduit à entraver l'accès des produits similaires aux points de vente ;

3° D'obtenir ou de tenter d'obtenir un avantage, condition préalable à la passation de commandes, sans l'assortir d'un engagement écrit sur un volume d'achat proportionné et, le cas échéant, d'un service demandé par le fournisseur et ayant fait l'objet d'un accord écrit ;

4° D'obtenir ou de tenter d'obtenir, sous la menace d'une rupture brutale totale ou partielle des relations commerciales, des prix, des délais de paiement, des modalités de vente ou des conditions de coopération commerciale manifestement dérogatoires aux conditions générales de vente ;

5° De rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée, en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels. Lorsque la relation commerciale porte sur la fourniture de produits sous marque de distributeur, la durée minimale de préavis est double de celle qui serait applicable si le produit n'était pas fourni sous marque de distributeur. A défaut de tels accords, des arrêtés du ministre chargé de l'économie peuvent, pour chaque catégorie de produits, fixer, en tenant compte des usages du commerce, un délai minimum de préavis et encadrer les conditions de rupture des relations commerciales, notamment en fonction de leur durée. Les dispositions qui précèdent ne font pas obstacle à la faculté de résiliation sans préavis, en cas d'inexécution par l'autre partie de ses obligations ou en cas de force majeure ; Lorsque la rupture de la relation commerciale résulte d'une mise en concurrence par enchères à distance, la durée minimale de préavis est double de celle résultant de l'application des dispositions du présent alinéa dans les cas où la durée du préavis initial est de moins de six mois, et d'au moins un an dans les autres cas ;

6° De participer directement ou indirectement à la violation de l'interdiction de revente hors réseau faite au distributeur lié par un accord de distribution sélective ou exclusive exempté au titre des règles applicables du droit de la concurrence.

7° De soumettre un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux, et s'écartant au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au huitième alinéa de l'article L.441-6.

8° De procéder au refus ou retour de marchandises ou de déduire d'office du montant de la facture établie par le fournisseur les pénalités ou rabais correspondant au non-respect d'une date de livraison ou à la non-conformité des marchandises, lorsque la dette n'est pas certaine, liquide et exigible, sans même que le fournisseur n'ait été en mesure de contrôler la réalité du grief correspondant.

II. - Sont nulles les clauses ou contrats prévoyant pour un producteur, un commerçant, un industriel ou une personne immatriculée au répertoire des métiers, la possibilité :

- a) De bénéficier rétroactivement de remises, de ristournes ou d'accords de coopération commerciale ;
- b) D'obtenir le paiement d'un droit d'accès au référencement préalablement à la passation de toute commande ;
- c) D'interdire au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui.

L'annulation des clauses relatives au règlement entraîne l'application du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L.441-6, sauf si la juridiction saisie peut constater un accord sur des conditions différentes qui soient équitables.

Les dispositions du Code civil

Article 1131 : « L'obligation sans cause, ou sur une fausse cause, ou sur une cause illicite, ne peut avoir aucun effet ».

Article 1134 : « Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites. Elles ne peuvent être révoquées que de leur consentement mutuel, ou pour les causes que la loi autorise... ».

Article 1147 : « Le débiteur est condamné, s'il y a lieu, au paiement de dommages et intérêts, soit à raison de l'inexécution de l'obligation, soit à raison du retard dans l'exécution, toutes les fois qu'il ne justifie pas que l'inexécution provient d'une cause étrangère qui ne peut lui être imputée, encore qu'il n'y ait aucune mauvaise foi de sa part. ».

Article 1273 : « La novation ne se présume point ; il faut que la volonté de l'opérer résulte clairement de l'acte ».

Article 1174 : « Toute obligation est nulle lorsqu'elle a été contractée sous une condition potestative de la part de celui qui s'oblige. ».

Article 1291 : « La compensation n'a lieu qu'entre deux dettes qui ont également pour objet une somme d'argent...et qui sont également liquides et exigibles »

Article 1315 : « Celui qui réclame l'exécution d'une obligation doit la prouver. »

Article 1590 : « Si la promesse de vendre a été faite avec des arrhes chacun des contractants est maître de s'en départir, celui qui les a données en les perdants, et celui qui les a reçues en restituant le double ».

Article 1792-6 « La réception est l'acte par lequel le maître d'ouvrage déclare accepter l'ouvrage avec ou sans réserves. Elle intervient à la demande de la partie la plus diligente, soit à l'amiable, soit à défaut judiciairement. Elle est, en tout état de cause, prononcée contradictoirement. »

Nouveau code de procédure civile, articles 14 et suivants : « Nulle partie ne peut être jugée sans avoir été entendue ou appelée... ». Le principe du contradictoire est un principe essentiel qui commande toute procédure. Il implique la liberté pour chacune des parties de présenter tout élément nécessaire à sa demande ou à sa défense. Une partie dont la responsabilité est mise en cause doit avoir l'opportunité de répondre par ses propres éléments.

« Il y a lieu que la présente directive interdise l'abus de la liberté contractuelle au détriment du créancier. Lorsqu'un accord vise principalement à procurer au débiteur des liquidités supplémentaires aux dépens du créancier ou lorsque la principale entreprise contractante impose à ses fournisseurs et sous-traitants des conditions de paiement qui ne sont pas justifiées eu égard aux conditions dont il bénéficie lui-même, celles-ci peuvent être considérées comme des facteurs constituant un tel abus. (...) ».

