

CHARTRE DU BON PAYEUR

La présente charte a pour objectif de poser le socle des bonnes pratiques à mettre en œuvre par l'ensemble des acheteurs du secteur privé dans le cadre de leur activité professionnelle.

L'OBJECTIF DE LA CHARTE :

Le délai de paiement résultant d'une négociation commerciale, les principes ci-après ont pour objet de :

- ⇒ Fluidifier la relation financière client fournisseur ;
- ⇒ Promouvoir des bonnes pratiques en matière de paiement ;
- ⇒ Prévenir les dérives aboutissant à des allongements du délai de paiement négocié.

RAPPEL :

En termes légaux, le code civil est clair : **il faut payer au lieu et dans le temps où se fait la livraison.**

Le délai de paiement est une condition supplémentaire de la transaction entre professionnels, le Code de commerce dispose en son 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 de paiement constituent un des éléments majeurs du cadre contractuel de la vente entre commerçants. La plus grande clarté s'impose dans

- ⇒ la définition de ces conditions de paiement
- ⇒ les conditions d'exécution du paiement



La présente charte propose à tout acheteur soucieux d'être reconnu « bon payeur » et souhaitant s'inscrire dans une démarche « d'éthique et de transparence des Affaires » d'appliquer les principes suivants :

LES SEPT ENGAGEMENTS DU « BON PAYEUR »

PREMIER ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à remettre à tous ses fournisseurs :

- Une check list précisant les conditions à respecter
 - Dans le libellé des factures (incluant les adresses de facturation),
 - Dans les justifications et références indispensables pour le traitement des factures,
- Le circuit de mise en paiement des factures,
- Les dates auxquelles les sessions de règlements fournisseurs interviennent au cours du mois,
- Les contacts pour suivre les litiges ou qualifier les créances en dysfonctionnement quant au respect de la date d'échéance,

DEUXIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à accepter des dates de paiement lisibles :

- Date de départ du délai de paiement fixée en considération de la date de délivrance du bien ou service ou de la date de facture (cas où la date de livraison exacte n'est pas encore connue). En aucun cas la date de réception de la facture ne peut constituer le départ du délai de paiement,
- L'acheteur s'engage à réaliser les paiements, en respectant le moyen convenu, de telle sorte que les fonds soient mis à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé, à la date effective de l'échéance, en application de l'article L 441-3 du Code de Commerce,

TROISIEME ENGAGEMENT :

En cas de litige constaté de bonne foi, l'acheteur s'engage à notifier par écrit avec date certaine, sa réclamation auprès du vendeur dès que le litige est constaté et au plus tard avant la date d'échéance,

QUATRIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à payer spontanément les pénalités de retard en application du Code de Commerce, en son article L 441-6,



CINQUIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à payer à l'échéance les sommes dont il ne conteste pas la recevabilité ; en cas de litige il retiendra le seul montant estimé du litige,

SIXIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à adresser les effets de commerce dûment signés, au plus tôt et au moins trois semaines avant la date d'échéance.

SEPTIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à proposer des modes de paiement facilitant le refinancement pour le fournisseur : par exemple le VCOM,...ou autres nouveaux moyens de paiement qui seraient créés dans le cadre de SEPA

L'Association Française des Credit Managers et Conseils en quelques mots:

L'AFDCC est une association professionnelle spécialisée dans la gestion du risque client qui fédère près de 1000 entreprises en France. La richesse de son réseau, les partenaires et les Consultants agréés qu'elle compte parmi ses membres lui permettent d'aider toutes les entreprises. Elle informe ses membres via son site Internet, son magazine trimestriel Fonction Credit Magazine et ses publications mensuelles. L'Association organise également chaque mois des manifestations à Paris et en région sur des thèmes liés à l'optimisation de la relation financière client. Son offre formation lui permet d'accompagner tous les professionnels de la finance.

Contact :

AFDCC

11 rue du Chevalier de Saint George

75008 Paris

Tel : 01 40 20 95 74 / Fax : 01 42 97 50 64

E-mail: contact@afdcc.com

Site: www.afdcc.com