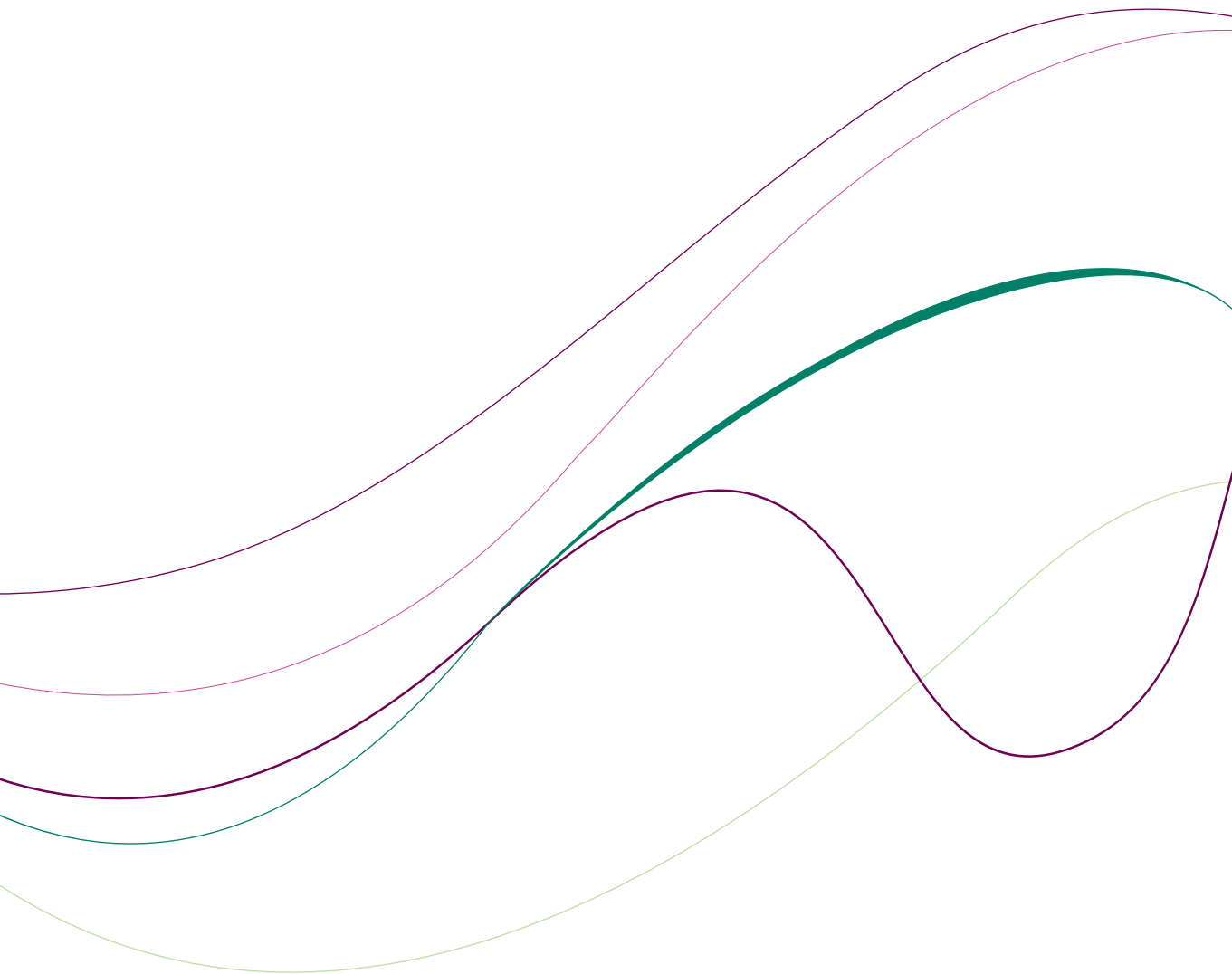




Loi de Modernisation Economique :
Une opportunité à saisir pour optimiser la gestion du poste client





Sommaire

L'essentiel sur le contenu de la loi	6
Un objectif : améliorer la rentabilité des entreprises	8
Comment appliquer la LME dans votre entreprise ?	10
Optimiser la gestion du poste client avec une solution de gestion experte	13
L'offre Sage	15





Votée en 2008, la Loi de Modernisation Economique (LME) impose aux entreprises de nouvelles conditions de règlement, applicables depuis le 1^{er} janvier 2009.

Motivée par une volonté d'aligner la France sur les autres pays européens, cette loi favorise la compétitivité et la situation financière des PME, à condition d'être mise en œuvre avec discernement et en se posant les bonnes questions.



L'essentiel sur le contenu de la loi

La Loi de Modernisation de l'Économie (LME n° 2008-776 du 4 août 2008) a entre autres pour objectif de favoriser le développement des PME en réformant notamment les délais de paiement (article 21 modifiant les articles L441-6 et L442-6 du Code de Commerce). Ces modifications sont applicables depuis le 1^{er} janvier 2009.

◆ Les nouveaux délais de paiement

La loi fixe un nouveau plafond pour les délais de règlement* : 45 jours fin de mois ou 60 jours date d'émission de la facture. Les conditions générales de ventes devront mentionner ces nouveaux délais, en précisant obligatoirement les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles.

Le choix du délai relève de la liberté contractuelle des opérateurs. L'entreprise pourra se déterminer en fonction de ses clients : elle appliquera **un délai de 60 jours nets à partir de la date de facturation ou 45 jours fin de mois** (les clients n'ont alors qu'une seule échéance mensuelle).

Si aucun délai ne figure sur les conditions de vente ou si rien n'a été convenu entre les parties, le délai par défaut, inchangé depuis la loi NRE** de 2001, est égal à 30 jours suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée.

Ces plafonds légaux s'appliquent à tout producteur, commerçant, industriel ou artisans, à l'exclusion des non professionnels.

Les entreprises doivent facturer **des intérêts de retard aux clients** qui n'ont pas respecté l'échéance légale, et ces indemnités sont doublées par rapport à la loi NRE. Le taux des pénalités de retard devient ainsi dissuasif : il doit être égal au minimum à 3 fois le taux d'intérêt légal (contre une fois et demie auparavant). Le taux recommandé étant le taux BCE majoré de 10. Le crédit interentreprises pourrait donc devenir plus coûteux que le crédit bancaire.

* Article 6 de la loi.

** NRE : loi sur les Nouvelles Réglementations Économiques.

◆ Les exceptions à la loi

Il est possible de déroger contractuellement à ces délais de paiement sous certaines conditions. On peut, par exemple, réduire les délais, ou retenir la date de réception de la marchandise / fourniture du service plutôt que la date d'émission de facture.

Des accords interprofessionnels de branches peuvent inclure des exceptions aux nouveaux délais de paiement sous certaines conditions. En outre, la dérogation doit être motivée par des raisons économiques objectives et l'accord doit prévoir une réduction progressive des délais. Certaines branches ont conclu un accord sur les délais de paiement : Jouet, Bricolage, Papeterie, Horlogerie-Bijouterie, Bâtiment et Travaux Publics (matériaux de construction, sanitaire-chauffage et matériel électrique).

◆ Contrôles et sanctions

Les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes doivent publier annuellement des informations sur leurs délais de paiement. Les rapports des commissaires aux comptes pourront être utilisés par la DGCCRF dans ses programmes d'enquêtes. Les professionnels qui ne respecteraient pas les nouvelles dispositions s'exposeraient aux sanctions de l'article L442-6 du Code de Commerce.

Les sanctions encourues :

- **Une amende pénale** en cas de non-respect des mentions obligatoires sur les documents commerciaux ou en cas de délivrance d'une facture hors délai.
- **Une amende civile** : soumission à des délais de paiement hors plafonnement ou pratique anti-concurrentielle.

Un objectif : améliorer la rentabilité des entreprises

● Réduction des moyens de paiement et rentabilité de l'entreprise

Au troisième trimestre 2011, les entreprises en Europe payent leurs fournisseurs avec un retard de 13,4 jours en moyenne.

En France, plus de **66 % des entreprises ne respectent pas les délais contractuels convenus avec leurs fournisseurs**. Au troisième trimestre 2011, le nombre de jours de retard moyen reste légèrement au-dessus de 12 jours. C'est dans l'immobilier avec 16,4 jours, puis les transports avec 15,4 jours que les retards de paiement sont les plus longs.

A titre de comparaison, en Allemagne, les retards de paiement ont été inférieurs à 9 jours dès le printemps 2010 et proches de 8 jours au troisième trimestre 2011. Près de 60 % des entreprises allemandes - versus 41 % sur l'ensemble de l'Europe - respectent les conditions de paiement.

D'après Altares, les entreprises retardant leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours présentent une probabilité de défaillance multipliée par 6. Celles dont les retards sont supérieurs à 69 jours, la probabilité de défaillance est multipliée par 11.

Afin d'assurer leur besoin de financement, les directions financières sont désireuses d'**optimiser le besoin en fonds de roulement, indicateur clé du financement court terme**. Cela passe, notamment, par des actions visant à **rééquilibrer les conditions de paiement clients / fournisseurs**.

30 % des entreprises européennes règlent leurs factures avec un retard de plus de 15 jours.

Source Altares

● Impact de la LME sur le BFR : toutes les entreprises peuvent en tirer profit !

Les Credit Managers d'entreprises sont très satisfaits de l'entrée en vigueur de cette loi pour sa partie délais de paiement. De même, pour tous ceux qui dans les entreprises ont cette mission, c'est-à-dire ceux qui doivent veiller à prévenir le risque d'insolvabilité des clients - et aussi des fournisseurs - et qui doivent encaisser le chiffre d'affaires dans les délais négociés ! En effet, la pratique des relations financières entre le fournisseur et son client dispose désormais d'un cadre juridique précis, ce qui lui confère une réelle légitimité et offre des opportunités :

- En fixant un délai maximum de paiement, **la loi limite l'exposition aux risques. En cas de sinistre, c'est moins de chiffre d'affaires perdu qu'antérieurement lorsque la moyenne des délais de paiement se situait à plus de 60 jours**. On sait aussi que la marge réalisée, si elle est faible, est un facteur d'aggravation en cas de sinistre. Plus la marge diminue, plus le chiffre d'affaires à réaliser pour compenser la créance perdue doit être fort. Le cumul des deux (délais de paiement longs et faible marge) amplifie considérablement la prise de risque.

- La LME est **une loi contraignante** (loi de police !) car elle prévoit dans son contenu un certain nombre de sanctions et d'obligations. Cette spécificité va lui conférer une plus grande efficacité :
 - Le rapport du commissaire aux comptes doit indiquer quelle est la pratique des entreprises dans ce domaine à compter des exercices ouverts depuis le 01/01/2009. Ce rapport est public et déposé avec les comptes sociaux de l'entreprise au greffe du tribunal de commerce du siège social de l'entreprise. Les commissaires aux comptes ont obligation d'alerter le ministre de l'économie lorsqu'ils constateront des comportements anormaux.
 - Les pénalités de retard sont renforcées (les pénalités sont fixées contractuellement. Si elles ne le sont pas, c'est le taux de la BCE + 10% qui s'applique. Attention, le taux retenu par l'entreprise ne doit pas être inférieur à 3 fois le taux de l'intérêt légal.
 - Si le délai convenu n'est pas respecté ou si les pratiques sont abusives, le tribunal peut être saisi en demande de réparation du préjudice subi. Les juges ont la possibilité de prononcer des sanctions civiles (jusqu'à 2 millions d'euros). Au besoin la DGCCRF peut elle-même saisir le tribunal compétent, même contre l'avis du fournisseur et obtenir ainsi une condamnation. Elle peut aussi demander à ce que le tribunal ordonne la publication de son jugement. Si les délais réglementés ne sont pas respectés, le tribunal a la possibilité de sanctionner les infractions pénalement.
 - La loi définit de façon précise ce que sont les pratiques abusives, ce qui a pour effet de mieux identifier les limites acceptables dans les pratiques professionnelles.
- La baisse des délais de paiement oblige l'entreprise à **professionnaliser sa gestion** :
 - Le processus allant de la commande à l'encaissement est plus court et il faut pouvoir identifier plus rapidement tous les dysfonctionnements internes faisant obstacles au paiement dans les délais négociés - choix des moyens de paiement, envoi des factures, lettrage des comptes, relances préventives...
 - Par la mise en place de la loi, l'occasion est donnée aux entreprises de mettre en place une véritable culture du cash, pour que toute l'entreprise agisse dans le sens des rentrées de trésorerie, vers l'optimisation durable du BFR (Besoin en fonds de roulement). Cette culture passe par une mobilisation générale de l'entreprise, la mise en place de démarches de prévention des risques dans le choix et le suivi des clients, et surtout la mise en place d'indicateurs de suivi et de critères d'intéressement pour constater et récompenser les résultats obtenus en matière d'optimisation du BFR.

En résumé, cette loi est une chance pour réussir la modernisation du fonctionnement des entreprises et l'évolution de la culture d'un certain nombre d'entre elles. Les bonnes pratiques observées dans les grandes entreprises et les services de Credit Management, doivent désormais être introduites dans toutes les entreprises. **Les outils modernes de gestion mis à la disposition des décideurs tels que les systèmes d'information performants, doivent être généralisés pour produire des indicateurs pertinents et fiables.** Le décideur a besoin de véritables tableaux de bord décisionnels quelle que soit la taille de son entreprise. C'est ainsi qu'il sera en mesure de piloter avec efficacité son activité et se donner toutes les chances de **sortir plus vite que les autres d'une situation économique délicate.**

Comment appliquer la LME dans votre entreprise ?

◆ 10 questions à se poser pour faciliter la mise en place de la LME

La mise en œuvre des dispositions figurant dans la LME concernant les délais de règlement vont probablement vous amener à modifier certaines procédures dans votre entreprise et à faire des choix stratégiques. **Avant de vous lancer, voici les dix questions à se poser afin d'avoir une vision d'ensemble claire de la situation et mesurer les améliorations que vous pouvez espérer.**

1. Quel est actuellement le poids des créances clients dans l'actif bilanciel de l'entreprise ?
2. Quelle est la répartition des encours clients échus non réglés (> 60 jours, > 90 jours, > 120 jours) et l'évolution du DSO* sur le dernier exercice ?
3. Tous les acteurs de l'entreprise impliqués dans le processus de recouvrement clients sont-ils bien informés des impacts de la loi en ce qui concerne les délais de règlement ?
4. La politique de recouvrement de l'entreprise est-elle déjà dans l'esprit de la loi ? (Conditions de règlement, stratégie de relance, facturation des intérêts de retard...)
5. Existe-t-il des accords de branche dans votre secteur d'activité concernant cette loi ? (Déjà conclus ou en cours de négociation)
6. Si non, comment doit-on faire évoluer les conditions générales de ventes ?
Choix du délai de règlement à appliquer (45 jours fin de mois ou 60 jours date d'émission de factures), modalité d'application des intérêts de retard, communication interne, communication vers les clients...
7. Quels sont les impacts et risques pour mon entreprise ?
Risques de défaillance de clients, risques financiers, risque fiscal, impacts des nouveaux délais de règlement clients et fournisseurs sur le BFR...
8. Le système d'information actuellement en place est-il adapté pour gérer les impacts de la loi et les évolutions envisagées ? Gère-t-il les nouvelles modalités de calcul d'échéances ? Pouvez-vous calculer, facturer et recouvrer les pénalités de retard ? Donne-t-il des informations sur les risques ?
9. Comment adapter la politique de relance pour réduire significativement le DSO ?
Définition de stratégies de relance par profil client, organisation du travail (scénarios, affectation des tâches, planning, alertes)...
10. Comment mettre en place une meilleure prévention des risques clients ?
Alertes préventives, points de risque, observatoire client...

* DSO (DAYS SALES OUTSTANDING) correspond à la mesure du poste clients ou au délai moyen de paiement des clients, exprimé en jours de chiffre d'affaires.

● Facturation des intérêts de retard : ce qu'il faut savoir

Quel taux pratiquer ?

Concernant le taux des pénalités de retard, **une bonne solution consiste à opter pour un taux nettement supérieur au taux minimum préconisé par le Code de commerce, par exemple 15%**. Le taux de l'intérêt légal variant tous les ans, il vaut mieux ne pas avoir à éditer de nouvelles Conditions Générales de Vente (CGV) et de nouvelles factures chaque année. Ce serait d'autant plus difficile que le nouveau taux de l'intérêt légal n'est jamais connu au 1^{er} janvier.

Que doit-on faire figurer sur la facture ?

Selon les règles en vigueur, les pénalités de retard font partie des conditions de règlement et doivent figurer au recto de la facture. Les mentions obligatoires sont :

- la date à laquelle le règlement doit intervenir ;
- les conditions d'escompte ;
- le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement mentionnée sur la facture, et dont le mode de calcul doit être précisé dans les CGV.

L'absence de ces mentions obligatoires est une infraction aux règles de facturation.

Quelles sont les règles comptables et fiscales applicables ?

Les pénalités de retard sont fiscalement rattachées à l'exercice au cours duquel elles sont encaissées par le fournisseur (CGI art. 237 sexies). La règle est donc simple : les pénalités entrent dans le bénéfice imposable lorsqu'elles sont payées et si le fournisseur ne recouvre pas les pénalités, celles-ci n'existent pas fiscalement.

La règle comptable est plus compliquée. Lorsque le fournisseur n'entend pas recouvrer les pénalités, il est censé constater tout d'abord un produit à recevoir puis l'abandon de sa créance.

Dans la pratique, bon nombre d'entreprises adoptent en comptabilité la règle fiscale, par souci de simplification.

En résumé :

- Les pénalités de retard se calculent sur le montant dû TTC. Pour le calcul de ces pénalités, c'est, selon le ministre de l'Économie, le montant TTC de la facture qu'il y a lieu de retenir (rép. Dubernard, JO 30 juin 2003, AN quest. p. 5173) ;
- Elles ne sont pas soumises à TVA ;
- Elles ne sont imposables que lors de leur encaissement.

Quels sont les contrôles prévus ?

La DGCCRF s'attachera d'abord à regarder du côté des mentions obligatoires sur les factures et dans les CGV. Ensuite, elle vérifiera le respect des délais de paiement conformément à la nouvelle réglementation.

Dans ce cadre, si le débiteur est manifestement un retardataire chronique et que les enjeux sont considérables et nuisibles pour le fournisseur, la DGCCRF pourra saisir elle-même (même contre votre propre gré !) le tribunal de commerce pour demander réparation du préjudice dans le cadre d'une pratique abusive (amende civile jusqu'à 2 millions d'euros).

6 conseils aux entreprises pour se mettre en conformité avec la LME

- **Informez votre débiteur** que des pénalités sont dues lors des relances.
- Si vous établissez un relevé des factures en retard, **pensez à ajouter au TTC les pénalités** dues. Souvent le débiteur adressera un paiement du total (factures dues + pénalités) sans pour autant se rendre compte des pénalités.
- **Gardez trace des pénalités dues client par client** pour les utiliser dans la négociation commerciale.
- **Facturez les pénalités** quand :
 - . Une action contentieuse se met en place contre le débiteur ;
 - . Il y a une production de créances lors des procédures collectives ;
 - . Le client rompt la relation commerciale.
- Certains Credit Managers ont décidé de **facturer les pénalités chaque trimestre pour montrer à leurs clients leur volonté de faire respecter les délais de paiement**. Si vous décidez de pratiquer ainsi, attention de bien le faire pour tous les clients et de ne pas être discriminatoire !
- Si des pénalités ont été comptabilisées lors de leur émission, **pensez à les retraiter fiscalement lors de la détermination du résultat**, au moment de la clôture des comptes.

Optimiser la gestion du poste client avec une solution de gestion experte

Lors d'un sondage organisé en 2009 par la DFCG et l'AFDCC auprès de 100 entreprises sur l'impact de la LME, **52,27 % des personnes interrogées ont parlé d'amélioration de la trésorerie**. Mettre en œuvre les dispositions prévues par la loi en s'appuyant sur une solution de gestion dédiée permettra à l'entreprise de bénéficier rapidement d'effets positifs incontestables.

Sage FRP Collect est une solution complète destinée à prendre en charge et optimiser le poste client, dans le strict respect des normes réglementaires. Sage FRP Collect, qui prend en compte la LME, offre **une couverture fonctionnelle particulièrement étendue et permet de maîtriser toute la chaîne de gestion du poste client**.

Sage FRP Collect dispose, en outre, d'**outils décisionnels intégrés** et d'**outils collaboratifs paramétrables** optimisant les processus transversaux. **Les bénéfices que l'entreprise pourra en tirer à court et moyen termes sont multiples :**

Optimisation des processus de relances

- Réduction du DSO (5 à 10 jours)
- Anticipation des litiges
- Mise en œuvre de stratégies de relances adaptées à chaque profil client
- Mise en œuvre facilitée de la LME (fonctions dédiées)

Prévention des risques clients

- Méthodologie « points de risque »
- Alertes proactives
- Meilleure implication de tous les interlocuteurs partie prenante dans la relation client

Rationalisation du traitement des litiges

- Diminution des délais de règlement
- Meilleure satisfaction et fidélisation des clients
- Détection des points d'amélioration dans les processus internes
- ROI rapide (3 à 9 mois selon nos clients)

1 entreprise sur 2
a adapté ses systèmes
d'information pour se
préparer à la LME.

Étude menée par Ernst & Young,
en partenariat avec la DFCG*

€ Étude intitulée *LME et réduction des délais de paiement - Quelle réalité un an après ?*, réalisée auprès des directeurs et responsables financiers de 223 entreprises en janvier et février 2010.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

de Bruno Blanc-Fontenille,
Président Directeur Général d'IGREC

Créée en 1993, la société IGREC couvre l'ensemble de la chaîne du poste clients, dans tous secteurs d'activité en B to B.

IGREC a toujours été pionnière dans la gestion et l'optimisation du poste clients, et plus spécifiquement, dans la relance et la réduction des retards de paiement.

"Le modèle innovant de gestion du poste clients développé par IGREC nécessitait un outil métier capable de répondre aux attentes de nos utilisateurs internes et à l'évolution des exigences de nos clients. En parallèle, la croissance de notre activité se devait d'être supportée par une solution performante, en mesure de traiter une volumétrie toujours plus importante d'informations et de données, et dotée également d'une facilité de paramétrage et d'une souplesse d'utilisation. Notre choix s'est ainsi porté sur Sage FRP Collect, sur des critères d'optimisation des processus métiers et de gain de productivité. (...)

Solution flexible, Sage FRP Collect simplifie le paramétrage à l'interne, avec à la clef un gain de temps et de productivité ; c'est en particulier le cas dans le cadre du "suivi qualité des litiges", l'outil autorisant une capacité de gestion de la volumétrie des actions sur un ensemble de factures, grâce à l'insertion d'un bouton de sélection."



Effectif : 85 collaborateurs
C.A. : 4,3 M€ (2010)

720 000 factures suivies
et 300 000 titres de paiement
traités par an

L'offre Sage

Sage, des solutions pour les moyennes et grandes entreprises

Avec 10 000 entreprises clientes de plus de 100 salariés, Sage est le premier éditeur de solutions de gestion d'entreprises en France (Source IDC). Les 770 collaborateurs de sa Division Moyennes et Grandes Entreprises forment la première organisation dédiée à ce marché. 36% d'entre eux se consacrent à la Recherche & Développement pour vous proposer des solutions simples, évolutives et innovantes.

Sage propose une gamme de solutions de gestion qui couvre l'ensemble des métiers de l'entreprise et toutes les typologies de projets.

- **Nos solutions ERP** (Enterprise Resource Planning) permettent d'intégrer tous les processus de gestion dans un système d'information unique et cohérent.
- **Nos solutions FRP** (Finance Resource Planning) couvrent tous les domaines de la performance financière (Comptabilité, Trésorerie, Immobilisations, Consolidation, Recouvrement...).
- **Nos solutions HR** (Human Resources) libèrent les DRH des contraintes administratives et financières leur permettant de se concentrer sur leurs missions plus qualitatives : gestion des compétences, fidélisation des salariés.
- **Nos solutions WMS** (Warehouse Management System) apportent une réponse en matière de maîtrise des flux et d'optimisation des processus à toutes les entreprises.
- **Nos solutions CRM** permettent aux équipes commerciales, marketing et services d'optimiser la gestion de leurs relations avec leurs clients et prospects.

Ces solutions intégrées et modulaires vous permettent de bâtir votre système d'information en adéquation avec vos exigences et de l'étendre au fur et à mesure de la croissance de vos besoins.





Sage

10, rue Fructidor
75834 Paris Cedex 17
www.sage.fr/mge

- Vous souhaitez plus d'informations sur nos offres de gestion du poste client ?
- Vous souhaitez une présentation générale de nos offres de gestion ?
- Vous souhaitez en savoir plus sur l'intégration de nos offres de gestion ?

Contactez-nous !

► N° Indigo 0 825 007 017

0 825 007 017

Informations Export

Tél. : +33 (0)5 56 18 01 34
Fax : +33 (0)5 56 18 01 48