

# CHARTRE DU CIFL

## POUR LA RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT

dans les transactions commerciales du secteur privé

Les disparités des délais de paiement et les délais abusifs constituent un obstacle à l'équilibre des relations commerciales. La réduction de ces délais de paiement est un objectif inscrit désormais dans les réglementations européenne et française (*cf. rappel des textes au verso*).

C'est pourquoi le COMITÉ INTERPROFESSIONNEL DES FOURNISSEURS DU LABORATOIRE recommande à ses adhérents de réduire substantiellement les délais de paiement accordés à leurs clients.

Conformément aux dispositions législatives, il est convenu que le point de départ du délai de paiement court à compter de la date de facturation, sauf conditions plus restrictives spécifiées dans les Conditions Générales de Vente du fournisseur.

■ **Article 1.** L'objectif : un délai de paiement à trente jours

L'objectif recherché par la présente Charte est de parvenir à une réduction progressive des délais de paiement dans les transactions commerciales pour aboutir à un délai de règlement se rapprochant du délai par défaut fixé par la loi à 30 jours. (art. 441-6 du Code du Commerce)

■ **Article 2.** Transactions commerciales du secteur privé :

Le CIFL recommande à ses adhérents de réduire progressivement les délais de règlement suivant l'échéancier suivant :

**fin 2004 : réduire les délais de paiement à 45 jours nets.**

**fin 2005 : réduire les délais de paiement à 30 jours nets.**

■ **Article 3.** Les délais excessifs :

Pourraient être considérés comme abusifs au sens de l'article 442-6 I du Code du Commerce les délais effectifs de paiement supérieurs à 60 jours. De tels délais, s'ils existent, « *engagent la responsabilité de leur auteur et l'obligent à réparer le préjudice causé à son créancier* ». Ils peuvent être réduits sans contrepartie.

*PJ : rappel des textes au verso*

**CETTE CHARTE A ÉTÉ ADOPTÉE PAR L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DU CIFL DU 11 MARS 2004 ET SOUMISE AUX SERVICES COMPÉTENTS DE LA DGCCRF.**

## **RAPPEL DES TEXTES**

Directive n° 2000/35/CE du Parlement européen et du conseil du 29 juin 2000 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales, publiée au Journal Officiel des Communautés européennes L.200/35 du 8 août 2000.

Loi n° 2001 – 420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques, publiée au Journal Officiel de la République Française le 16 mai 2001.

**Deuxième alinéa (nouveau) de l'article L. 441-6 du code de commerce** (ie : article 53 de la loi sur les nouvelles régulations économiques) : « *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* ».

**Troisième alinéa (nouveau) de l'article L.441-6 du code de commerce** (ie : article 53 de la loi sur les nouvelles régulations économiques) : « *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 d'intérêt inférieur à une fois et demi 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 seront exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire* ».

**Extrait de l'article L. 442-6 I du code de commerce (transposition de la clause « anti-abus ») :**

« I. – Engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice causé le fait, par tout producteur, commerçant, industriel ou artisan :

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 ; (...)

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 ; (...)

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