

Panel PME sur la révision de la directive sur les retards de paiement

Les champs marqués d'un * sont obligatoires.

Introduction

Cette consultation s'inscrit dans le cadre des préparatifs de la Commission européenne en vue de la révision de la directive sur le retard de paiement (2011/7/UE).

Cette consultation vise à recueillir des informations sur les aspects suivants des retards de paiement:

- i) les principales caractéristiques des **conditions de paiement** utilisées par les entreprises;
- ii) l'expérience des entreprises en matière de **pratiques de paiement déloyales**;
- iii) le traitement par les entreprises des **litiges relatifs aux retards de paiement**;
- iv) le point de vue des entreprises sur les **mesures politiques envisageables pour lutter contre les retards de paiement**.

Cette consultation s'adresse aux petites et moyennes entreprises (PME) actives dans n'importe quel secteur de l'économie. Elle se concentre uniquement sur les **conditions de paiement pour les transactions entre entreprises (B2B)**. Par conséquent, tant les détaillants que les entreprises qui vendent la plupart du temps directement aux consommateurs et/ou aux administrations publiques ne devraient pas participer à cette consultation.

Termes utilisés:

Le **délai de paiement** désigne le délai de paiement convenu dans le contrat ou toute autre forme d'accord entre les parties (qui peut être exprimé en jours ou en mois, par exemple).

Le **retard de paiement** est le délai qui dépasse le délai de paiement.

La **période de paiement** est la somme du délai de paiement et du retard de paiement.

Pour de plus amples informations à ce sujet, vous pouvez consulter la page web suivante: https://single-market-economy.ec.europa.eu/smes/sme-strategy/late-payment-directive_fr

Pour répondre aux questions, veuillez vous référer à la situation «statu quo», c'est-à-dire sans l'incidence de la crise passée et actuelle (par exemple, COVID-19, hausse des prix de l'énergie, inflation), à moins que la question ne porte spécifiquement sur ces incidences.

A — INFORMATIONS GÉNÉRALES

- * 1. Quelle est la taille de votre entreprise?

- Entreprise d'une personne/indépendant
- Entreprise de 1 à 9 salariés
- Entreprise de 10 à 49 salariés
- Entreprise de 50 à 249 salariés

*** 2. Dans quel pays votre entreprise est-elle établie?**

- Belgique
- Bulgarie
- Tchéquie
- Danemark
- Allemagne
- Estonie
- Irlande
- Grèce
- Espagne
- France
- Croatie
- Italie
- Chypre
- Lettonie
- Lituanie
- Luxembourg
- Hongrie
- Malte
- Pays-Bas
- Autriche
- Pologne
- Portugal
- Roumanie
- Slovénie
- Slovaquie
- Finlande
- Suède
- Royaume-Uni
- Islande
- Liechtenstein
- Norvège
- Suisse
- Monténégro
- Macédoine du Nord
- Albanie
- Serbie
- Turquie
- Bosnie-Herzégovine
- Ukraine
- Moldavie

*** 3. Veuillez sélectionner le principal secteur d'activité de votre entreprise.**

Sections de la NACE Rév. 2

- A Agriculture, sylviculture et pêche
- B Industries extractives
- C Industrie manufacturière
- D Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné;
- E Production et distribution d'eau; assainissement, gestion des déchets et dépollution
- F Services de bâtiments et travaux publics
- G Commerce; réparation d'automobiles et de motocycles
- H Transports et entreposage
- I Hébergement et restauration
- J Information et communication
- K Activités financières et d'assurance
- L Activités immobilières
- M Activités spécialisées, scientifiques et techniques
- N Activités de services administratifs et de soutien
- O Administration publique et défense, sécurité sociale obligatoire
- P Enseignement
- Q Santé humaine et action sociale
- R Arts, spectacles et activités récréatives
- S Autres activités de service
- T Activités des ménages en tant qu'employeurs; activités indifférenciées des ménages en tant que producteurs de biens et de services pour usage propre
- U Activités des organisations et organismes extraterritoriaux

*** 4. Veuillez indiquer le type de vos clients qui paient le plus souvent tardivement.**

- Grandes entreprises (250 salariés ou plus)
- Petites et moyennes entreprises (entre 10 et 249 salariés)
- Microentreprises (entre 1 et 9 salariés)

B — MESURES POLITIQUES DE LUTTE CONTRE LES RETARDS DE PAIEMENT

Les retards de paiement ont des conséquences négatives sur l'économie. Quelles mesures seraient les plus utiles pour lutter contre ce problème?

5. La Commission européenne devrait réviser les règles existantes de l'UE en matière de lutte contre les retards de paiement dans les transactions commerciales d'ici juillet 2023. Le tableau ci-dessous contient une liste d'options possibles. Veuillez indiquer dans quelle mesure elles sont, selon vous, utiles.

	Très utiles	Utiles	Neutres	Inutiles /Non pertinentes	Je ne sais pas

* Renforcement de l'application des règles. Les pays de l'UE devraient mettre en place des organismes chargés de faire appliquer la législation ayant le pouvoir d'enquêter et de recevoir les plaintes, ainsi que d'infliger des amendes administratives en cas de mauvaise pratique récurrente en matière de paiement.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les pays de l'UE devraient désigner un médiateur national pour les PME (ou un organe similaire) pour porter la question des retards de paiement à l'attention politique et assurer la liaison avec les entreprises et les organismes gouvernementaux.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Obligations de transparence, uniquement pour les grandes entreprises, leur obligation de rendre compte régulièrement de leurs performances en matière de paiement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Fixation d'une limite au nombre maximal de jours pouvant être définis dans les délais de paiement pour toutes les opérations B2B	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Interdire les pratiques et les clauses qui obligent les créanciers à renoncer à leurs droits aux intérêts de retard et à l'indemnisation en échange d'un paiement immédiat	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5.a Veuillez ajouter d'éventuelles observations.

1000 caractère(s) maximum

* 6. Un délai de paiement maximal en B2B devrait-il être fixé à:

- 30 jours sans exception
- 45 jours sans exception
- 60 jours sans exception
- Je ne suis pas d'accord avec un délai de paiement maximal
- Il est nécessaire de prévoir des exceptions pour certains secteurs en raison de la spécificité de la chaîne d'approvisionnement ou du marché.

* 7. Laquelle des options suivantes décrit le mieux votre expérience en matière de facturation électronique?

- La facturation électronique nous aide à recevoir les paiements dans les délais
- La facturation électronique ne nous aide pas à recevoir les paiements dans les délais
- Nous n'utilisons pas la facturation électronique
- Je ne sais pas

C — INCIDENCES PLUS LARGES DES RETARDS DE PAIEMENT

Les retards de paiement ont également une incidence sur l'esprit d'entreprise, l'emploi, les choix d'investissement et le bien-être des entrepreneurs.

8. Veuillez évaluer les affirmations suivantes en ce qui concerne votre entreprise:

	Tout à fait d'accord	D'accord	Neutre	Pas d'accord	Pas du tout d'accord	Sans avis
* Les retards de paiement affectent mon bien-être, génèrent du stress et de l'anxiété	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement affectent la survie de mon entreprise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement m'empêchent de recruter du personnel	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* J'ai dû licencier du personnel en raison de retards de paiement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement empêchent mon entreprise de devenir plus verte	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement empêchent mon entreprise de devenir plus numérique	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement affectent ma confiance dans le marché	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Les retards de paiement m'empêchent d'exercer davantage d'activités transfrontières au sein du marché unique de l'UE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

D — FIXATION DES CONDITIONS DE PAIEMENT

Cette section vise à obtenir des informations sur la manière dont votre entreprise fixe les conditions de paiement dans les transactions B2B.

*** 9. Laquelle des situations suivantes correspond le mieux à la pratique actuelle dans votre entreprise?**

- Nous avons nos propres conditions de paiement spécifiques et nous demandons à nos clients de les respecter
- Dans notre secteur, les conditions de paiement sont standard et nous suivons ces normes
- Nous négocions les conditions de paiement au cas par cas
- Les conditions de paiement sont imposées par nos clients

*** 10. Laquelle des situations suivantes correspond le mieux à votre pratique actuelle?**

- Nous demandons les paiements dans un délai de 30 jours à compter de la date de la facture
- Nous demandons les paiements dans un délai de 30 à 60 jours à compter de la date de la facture
- Nous demandons les paiements dans un délai de 60 à 90 jours à compter de la date de la facture
- Nous demandons les paiements après 90 jours à compter de la date de la facture

*** 11. Lorsque vos clients vous demandent d'accepter un paiement de 60 jours ou plus à compter de la date de la facture, êtes-vous à l'aise?**

- Oui
- Non
- Je ne sais pas

*** 12. Quelles sont les raisons pour lesquelles vous acceptez des délais de paiement plus longs que ceux pour lesquels vous êtes à l'aise? (veuillez cocher toutes les options pertinentes)**

- Pour obtenir de nouveaux clients
- Pour entrer sur de nouveaux marchés
- Pour obtenir de plus grosses commandes
- Pour obtenir des commandes plus lucratives
- pour conserver un client
- Pour préserver notre place sur le marché face à la concurrence
- Lorsque notre carnet de commandes n'est pas très épais et que nous avons absolument besoin de trouver de nouvelles affaires
- Il n'y a pas d'autre choix
- Autre

E — L'AMPLEUR DU PROBLÈME DES RETARDS DE PAIEMENT

Cette section vise à déterminer l'ampleur du problème et les tendances de son évolution.

13. Veuillez estimer les coûts des tracasseries que vous supportez chaque année en ce qui concerne les retards de paiement, tant en heures passées qu'en coûts monétaires.

Heures

	Heures
Coûts informels (par exemple, envoi de rappels, appels téléphoniques)	
Coûts formels (par exemple, recrutement d'un avocat, participation à une procédure judiciaire, recherche d'une société de recouvrement de créances, recherche d'un médiateur)	

Coûts monétaires

	Coûts monétaires (EUR)
Coûts informels (par exemple, frais de courrier recommandé, timbres postaux, frais d'appels téléphoniques)	
Coûts formels (par exemple, frais d'avocat, frais de procédure judiciaire, frais d'huissier, frais de la société de recouvrement de créances, frais d'un médiateur)	

* **13.a Combien de fois par an recevez-vous les 40 EUR (ou équivalent) pour compenser les coûts susmentionnés lorsque vos factures sont payées tardivement? Veuillez indiquer un nombre**

50 caractère(s) maximum

* **14. Veuillez indiquer le pourcentage de factures envoyées à vos clients qui ont été payées tardivement (c'est-à-dire le nombre de factures individuelles payées après le délai convenu).**

- 0 % de vos factures
- 1 % à 10 % de vos factures
- 10 % à 25 % de vos factures
- 25 % à 50 % de vos factures
- Plus de 50 % de vos factures
- Sans objet

* **15. Veuillez indiquer le pourcentage du chiffre d'affaires de votre entreprise (en valeur facturée) que vos clients paient après la date limite convenue.**

- 0 % de votre chiffre d'affaires
- 1 % à 10 % de votre chiffre d'affaires
- 10 % à 25 % de votre chiffre d'affaires
- 25 % à 50 % de votre chiffre d'affaires
- Plus de 50 % de votre chiffre d'affaires
- Sans objet

* **16. Compte tenu des problèmes récents (COVID-19, hausse des prix de l'énergie, inflation, etc.), dans quelle mesure le comportement de vos clients en matière de paiement s'est-il détérioré?**

- Il n'a pas changé
- Il s'est légèrement amélioré
- Il s'est considérablement amélioré
- Il s'est légèrement détérioré
- Il s'est considérablement détérioré
- Je ne sais pas
- Autres

F — PRATIQUES DE PAIEMENT DÉLOYALES

Des retards de paiement (c'est-à-dire des paiements effectués après la date/la période convenue dans le contrat) peuvent survenir pour diverses raisons. Avez-vous connu des pratiques de paiement déloyales?

17. Veuillez indiquer si vous avez connu l'une des situations suivantes et, dans l'affirmative, à quelle fréquence.

	Toujours	Souvent	Rarement	Jamais	Sans objet /Je ne sais pas
* Nos clients cherchent à modifier rétroactivement des dispositions contractuelles essentielles (par exemple, en ce qui concerne le prix, la quantité ou la qualité des biens/services, les délais de livraison, etc.) afin de reporter le paiement.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Nos clients retardent délibérément l'acceptation des services fournis et/ou des biens livrés, afin de reporter le paiement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Nos clients contestent délibérément la facture pour différer le paiement	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Lorsque le paiement est postérieur au délai de paiement convenu, nos clients paient automatiquement à la fois les intérêts et l'indemnité de 40 EUR.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Nos clients paient avec des produits financiers (par exemple, affacturage inversé, «confirmation»), de sorte que pour réclamer mon paiement dans les conditions contractuelles convenues, nous devons payer des commissions et/ou des remises.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Si vous avez connu une ou plusieurs des pratiques décrites ci-dessus, veuillez fournir des informations supplémentaires (par exemple, le type de client qui se livre à un tel comportement, la manière dont cela affecte votre entreprise, si d'autres solutions ont été mises en place, etc.).

1000 caractère(s) maximum

G — LITIGES CONCERNANT LES RETARDS DE PAIEMENT

Les retards de paiement peuvent donner lieu à des litiges. Ces litiges peuvent être réglés par différents moyens, par exemple en saisissant les tribunaux ou en recourant à des mécanismes qui ne relèvent pas de la procédure judiciaire, tels que l'arbitrage ou la médiation. Comment avez-vous traité les litiges concernant les retards de paiement?

*** 19. Avez-vous eu des litiges avec d'autres entreprises parce qu'elles ne vous ont pas payé à temps?**

- Oui, souvent
- Oui, rarement

- Jamais
- Je ne sais pas

*** 20. Pourriez-vous indiquer le nombre approximatif de litiges que vous avez eus avec d'autres entreprises parce qu'elles ne vous ont pas payé à temps au cours des 2 dernières années.**

10 caractère(s) maximum

21. À quelle fréquence avez-vous eu recours à l'une des voies de recours suivantes pour résoudre le litige en matière de paiement avec votre débiteur?

	Toujours	Souvent	Rarement	Jamais	Sans objet/Je ne sais pas
* Procédures judiciaires	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Médiation	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Arbitrage	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
* Résolution directe avec l'autre entreprise	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

*** 22. Qu'avez-vous fait la dernière fois que vous avez tenté de résoudre le litige?**

- Nous avons porté l'affaire devant les tribunaux
- Nous avons recouru à l'arbitrage, c'est-à-dire à un mécanisme visant à obtenir une décision contraignante par un tiers
- Nous avons eu recours à la médiation, c'est-à-dire à un mécanisme visant à parvenir à un accord amiable avec l'autre entreprise, facilité par un médiateur
- Nous avons résolu le problème directement avec l'autre entreprise
- Nous avons préféré ne prendre aucune mesure
- Autres
- Sans objet

23. Veuillez ajouter d'autres commentaires que vous pourriez souhaiter faire valoir

1000 caractère(s) maximum

LE QUESTIONNAIRE SE TERMINE ICI. NOUS VOUS REMERCIONS DE VOTRE CONTRIBUTION

Contact

GROW-A2@ec.europa.eu

