

Les conséquences d'une réduction de délai

LA FÉDÉRATION FRANÇAISE DES MAGASINS DE BRICOLAGE EST FORMELLEMENT OPPOSÉE À TOUTE FIXATION ARBITRAIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT PAR VOIE LÉGISLATIVE. UNE MESURE QUI METTRAIT EN PÉRIL LA SURVIE DE NOMBREUSES ENTREPRISES.

A l'occasion de son assemblée générale, la Fédération Française des Magasins de Bricolage (FFB) a organisé cette année une réunion d'information sur « les conséquences financières et commerciales d'une réduction des délais de paiement dans la distribution du bricolage ».

Invité à ouvrir la séance, Jacques Dermagne, président du Conseil National du Commerce (CNC) devait rappeler la position de cet organisme professionnel sur l'épineuse question du crédit inter-entreprises. Les délais de paiement constituent un dossier dangereux, dit le président du CNC avant de faire remarquer que le crédit inter-entreprises concerne à 15 % les relations commerce/industrie et à 85 % les relations inter-industrielles. Il est donc impensable de demander au commerce de résoudre un problème national dans lequel il occupe une si modeste part. En outre, une telle remise en cause serait plus dommageable à l'industrie qu'au commerce.

LE DÉLAI DE PAIEMENT EST UN ÉLÉMENT CONSTITUTIF DU PRIX COMME TOUS LES AUTRES ÉLÉMENTS DU CONTRAT DE VENTE.

La comparaison avec d'autres pays est souvent faussée par les pratiques, estime Jacques Dermagne. Par exemple, en Grande Bretagne on paie à 50 jours, mais il n'est pas d'usage d'envoyer avec la marchandise la facture qui n'arrive que 40 jours plus tard. Au Japon, on paie à 30 jours, mais il existe une demi-douzaine d'intermédiaires, ce qui fait que la marchandise est réglée à 6 fois 30 jours...

Depuis l'intervention d'Edith Cresson aux assises des PME à Bordeaux, pèse la menace de la réglementation si les négociations lancées dans chaque branche n'aboutissent pas d'ici la fin de l'année. Il s'agit en fait d'un dossier de division entre commerce et industrie, prévient Jacques Dermagne. Peut être est-il possible d'améliorer la situation par des mesures qui tiennent au marché mais pas par la réglementation. On risque de mettre en péril les petites entreprises qui n'ont pas les moyens financiers de faire face à la réduction des délais de paiement.

Le président du CNC évoque aussi les relations commerce/banque. Une réduction des délais de paiement bouleverserait les habitudes bancaires françaises. Or, en France, la banque est culturellement réticente au crédit acheteur, privi-

légiant toujours le crédit fournisseur dans lequel, par défaut d'analyse de garanties réelles et naturelles, elle a davantage confiance. En outre le crédit fournisseur entraîne le paiement par traites sur lesquelles le banquier bénéficie d'une double signature en garantie... avec atomisation de chaque créance.

Le premier réflexe du commerce est d'être dur vis-à-vis de la banque, mais on ne peut pas tout demander aux banquiers, convient Jacques Dermagne. Les entreprises françaises manquent de fonds propres. L'allègement de leurs charges pourrait être un moyen d'améliorer ces fonds propres... de même qu'une gestion plus rigoureuse consistant notamment à ne pas baisser les marges pour gagner des parts de marché.

Le jeu de l'escompte doit déjà pouvoir apporter un élément de solution au problème, dit encore Jacques Dermagne. En attendant, les professions sont appelées à définir une fourchette de délais actuellement en pratique.

Toutes les composantes du Conseil National du Commerce - quelles que soient la taille et l'activité des entreprises représentées - réaffirment avec



Jacques Dermagne, Pdt du CNC : « devant le doute de la classe politique, les socio-professionnels ont un rôle important à jouer ».



Vincent Delaroux, Pdt de la FFB : « une réunion pour sensibiliser les fournisseurs et éventuellement préparer à une charte de bonne conduite ».

paiement

détermination que les délais de paiement demeurent un élément essentiel de la négociation commerciale entre deux entreprises et que toute imposition extérieure, qu'elle soit publique ou privée, ne peut constituer qu'une remise en cause globale de l'économie de marché. »

Vint ensuite la position de la FFB, notamment exprimée par son président V. Delaroux, par J.C. Bourrelier (groupe Bourrelier), P. Durand (Saptec), I.F. Gazielly (Obi), J.H. Loyez (Castorama), E. Mergui (Bricailleterie-Bricolage France), M. Vax (Anpl). La banque étant représentée par G. Courtois, directeur du développement du Crédit Coopératif.

La FFB s'affirme formellement opposée à toute fixation arbitraire des délais de paiement par voie législative, et considère qu'une telle disposition serait incompatible avec l'économie de marché.

Les délais de paiement font partie de la libre négociation distributeurs/fournisseurs au même titre que les autres conditions (RFA, remises, franco, etc...) estimant tous les intervenants.

Il est difficile, compte-tenu de la multispécialisation des commerces de bricolage, et donc du nombre de références présentes dans le secteur (de 20 000 à 60 000 selon la taille des magasins) de déterminer des délais de paiement uniforme pour le bricolage.

Historiquement, des conditions de paiement plus souples ont été accordées à des secteurs à faible rotation tel que le bricolage (3 même moins de 2 - voir tableau dressé par la FFB), afin de compenser l'effort de stockage réalisé au bénéfice des fabricants, en comparaison à d'autres secteurs ayant des rotations rapides (comme les hypermarchés notamment diront les intervenants qui citeront par ailleurs en exemple les efforts de stockage de la Saptec...).

Les délais de paiement français peuvent souvent paraître plus longs que ceux en vigueur dans le reste de la CEE, mais il ne faut pas oublier que, selon une étude

de l'ICC, les marges de la distribution française sont les plus faibles d'Europe. D'ailleurs, comme le fait remarquer J.H. Loyez, en Allemagne les délais de paiement sont inclus dans le prix de vente du fabricant, un escompte de 1 % par mois étant par exemple porté sur la facture.

En définitive, la FFB voit cinq principales conséquences financières et commerciales à une éventuelle réduction des délais de paiement dans la distribution du bricolage :

- une relance de l'inflation, car les distributeurs se verraient obligés de répercuter cette contrainte sur les prix de vente au détail. En outre, comme le souligne P. Durand, la charge inflationniste proviendrait de la diminution de l'offre entraînée dans les petites zones...

- une situation favorable aux industriels étrangers, notamment ceux de l'Europe du Sud, dont les usages prévoient des délais plus longs que ceux actuellement pratiqués en France.

- une précipitation des dépôts de bilan dans la distribution du bricolage, compte-tenu du manque de fonds propres des distributeurs et de leur faible niveau de marge par rapport à leurs concurrents européens.

- une nuisance aux intérêts des fournisseurs : clause de réserve de propriété.

- un coup de frein à la dynamique du marché du bricolage, les magasins se voyant contraints à réduire leur assortiment pour privilégier les produits à rotation plus rapide. Or, pour tous les intervenants, la GSB ne peut pas limiter son offre aux 20 % de références qui font 80 % du chiffre ; le choix nécessite le stock...

Clôurant cette réunion, Philippe Cattiaux, directeur du commerce intérieur, s'est surtout attaché à désamorcer la bombe... en prétendant que l'objectif des pouvoirs publics était essentiellement de provoquer le débat, d'observer et peut-être de n'en tirer aucune décision... Une telle réunion, devait en conclure V. Delaroux, avait pour but d'exprimer l'opinion des adhérents de la FFB et de sensibiliser les fournisseurs (dont quelques uns étaient venus en observateurs) pour éventuellement préparer à une charte de bonne conduite. □

UNE RÉDUCTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT CONDUIRAIT 30 % DES MAGASINS DE BRICOLAGE À DÉPOSER LE BILAN.

Rotation spécifique à chaque rayon de la nomenclature produits bricolage ainsi que les délais de paiement moyen selon le rayon

Rayon	Rotation moyenne	Délais de paiement moyen
Outils	3	90 jours fin de mois
Quincaillerie	3	90 jours fin de mois
Électricité	4	60 jours fin de mois
Peinture, décoration	2	90 jours fin de mois
Rangement	3	50 jours fin de mois
Jardin	2	90-120 jours fin de mois
Sanitaire	1,5	90 jours fin de mois
Revêtements de sols	2	90 jours fin de mois
Carrelage	2	90-120 jours fin de mois
Bois	4	90 jours fin de mois
Matériaux	4	30-45 jours fin de mois

Incidence d'une réduction de 30 jours du crédit inter-entreprises sur les magasins de bricolage par surface

Surface magasin	Valeur du stock moyen en francs (prix d'achat HT)	Délais de paiement à 60 j Besoin annuel en fond de roulement supplémentaire
1 500 m ²	3 000 000 F	900 000 F
2 500 m ²	6 000 000 F	1 800 000 F
5 000 m ²	12 000 000 F	3 400 000 F

Moyenne réalisée auprès d'un échantillon d'adhérents de la FFB.