

## **Position de la FNH sur le projet de règlement concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales**

Mi-septembre, la Commission européenne a dévoilé une nouvelle proposition de règlement concernant la lutte contre « les retards de paiement dans les transactions commerciales ». Elle souhaite durcir les délais de paiement, avec **l'interdiction des paiements supérieurs à 30 jours et la suppression des exceptions et dérogations à ce délai.**

L'objectif de ce règlement serait de « simplifier la vie » des PME, considérées par le Commissaire européen comme étant « l'écosystème économique le plus important de l'ensemble du marché intérieur ».

Mais pour des commerces indépendants, notamment dans le secteur de l'habillement, cette approche est totalement hors sol. L'essentiel des entreprises de commerces indépendants de l'habillement ont des accords contractuels avec leurs fournisseurs qui permettent de partager entre le commerçant et son fournisseur le poids financier du stock.

Les charges les plus lourdes sont constituées par les achats. En raison des aléas de la mode, des conditions climatiques, et du caractère cyclique du marché, il est crucial que ces achats soient parfaitement maîtrisés. Le financement des stocks, dont la rotation est longue, pèse sur le résultat des entreprises de prêt à porter. La gestion des stocks est difficile et dépend en grande partie de la forte saisonnalité des ventes. Quand un stock de marchandise a une rotation plus longue que les délais de paiement, cela se concrétise par un besoin en trésorerie (BFR : besoin en fonds de roulement). Réduire le délai de paiement revient donc à modifier l'équilibre commerçant/fournisseur et cela vient ajouter encore plus de tension à des trésoreries déjà bien fragilisées par l'augmentation des charges, les baisses de chiffre d'affaires et l'érosion des marges.

Dans un communiqué de presse, la FNH a donc demandé aux parlementaires européens de **laisser un peu de marge aux PME et TPE pour s'organiser entre elles.** En effet, la FNH soutient que des **accords entre les partenaires commerciaux sur les délais de paiement doivent être privilégiés.**

Un paiement à 30 jours est très pénalisant pour un commerçant indépendant : le délai est trop court entre la livraison, le paiement au fournisseur et la vente au client final. D'autant que les fournisseurs imposent souvent des dates de livraison précoces, notamment par rapport aux démarrages des saisons qui ont tendance à être de plus en plus tardifs.



Pierre TALAMON  
Président