LUXEMBOURG CONFEDERATION

SERVICES • COMMERCE • TRANSPORT

Prise de position

Révision de la directive sur les retards de paiement

Secteur : Commerce

Luxembourg Confederation promeut une culture de paiements ponctuels dans les relations gouvernement-entreprise et entreprise-entreprise. Toutefois, il est crucial de distinguer les retards de paiement (survenant après l'échéance convenue) des délais de paiement plus longs, définis contractuellement, qui sont le fruit de décisions économiques mutuelles et reflètent les besoins financiers des vendeurs et acheteurs.

La directive de 2011 relative aux retards de paiement établit un équilibre judicieux pour le secteur du détail et de la vente en gros, générant des avantages pour les fournisseurs et les acheteurs, y compris les PME. De plus, les délais de paiement plus longs, résultant de négociations, peuvent optimiser la gestion de trésorerie, faciliter le financement de la chaîne d'approvisionnement et renforcer la compétitivité du secteur. Dans un contexte où 99 % des entreprises du secteur sont des PME, cela leur offre l'opportunité de proposer une variété de produits à des prix compétitifs.

Une révision globale, destinée à traiter des problèmes spécifiques à certains secteurs et non à d'autres, ou résultant de manquements de l'État en matière de paiements aux entreprises, pourrait compromettre cet équilibre et annuler ces avantages en termes d'efficacité.

L'application optimisée des règles européennes et nationales en vigueur serait plus avantageuse que la révision d'un dispositif ayant déjà influencé positivement la culture des paiements. L'asymétrie supposée du pouvoir de négociation entre acteurs de tailles diverses, tels que les grands acheteurs et les fournisseurs PME, ne sera pas corrigée par une législation centrée sur les délais de paiement.

1) Principes généraux

- Luxembourg Confederation représente le secteur du commerce de détail et de gros.
- Au niveau européen, dans le secteur de la vente au détail, les PME emploient 60 % des travailleurs et comptent pour la moitié du chiffre d'affaires et de la valeur ajoutée du domaine. Notre secteur est un pilier fondamental de la vie quotidienne et de l'économie européenne, faisant le lien entre les producteurs et les 450 millions de consommateurs en Europe, et contribuant à 10 % du PIB de l'UE.
- La consommation en détail a un impact multiplicateur sur l'économie. Lorsque les consommateurs dépensent chez les détaillants, ces sommes sont réinjectées dans la chaîne d'approvisionnement, bénéficiant aux producteurs et à d'autres fournisseurs, et soutenant, par ricochet, un vaste éventail d'entreprises et d'emplois.
- Le secteur de la vente au détail et en gros orchestre des millions de transactions, principalement entre petits fournisseurs et acheteurs.

- Les détaillants enrichissent l'expérience des consommateurs en offrant choix, accessibilité et commodité, en mettant notamment à leur disposition un éventail de marques et de fournisseurs pour un produit donné.
- Cette dynamique nécessite une collaboration étroite tout au long de la chaîne de valeur, souvent animée par l'ambition d'accroître les bénéfices mutualisés de chaque transaction. Même les entreprises dotées d'un pouvoir de négociation conséquent ont tout intérêt à privilégier la pérennité de leurs partenaires, en leur garantissant une répartition équitable des profits d'une transaction, ainsi qu'une liquidité adéquate.
- Le commerce de détail et de gros se distingue par la longévité des relations commerciales établies entre les acteurs de la chaîne. Ces relations ne se limitent pas à un projet isolé (comme cela peut être le cas dans le secteur de la construction pour un projet donné), mais s'inscrivent souvent dans la durée. Elles s'accompagnent de paiements réguliers de la part des acheteurs envers leurs fournisseurs tout au long de cette collaboration.

2) Luxembourg Confederation privilégie une forte culture des paiements ponctuels dans les délais convenus par les parties

- Nous prônons une culture des paiements en temps voulu, tant dans les transactions gouvernement-entreprise (G2B) qu'entreprise-entreprise (B2B).
- Il est fondamental de distinguer les retards de paiement des délais de paiement étendus mutuellement convenus.
- Un retard de paiement se caractérise par un paiement effectué après le terme convenu entre les parties. Ces manquements vont à l'encontre des accords contractuels et nuisent aux entreprises ainsi qu'à la société dans sa globalité.
- Un paiement effectué dans le cadre des délais prévus par contrat n'est pas perçu comme un retard.
- La fixation de délais de paiement relève d'une décision économique conjointe et établit un équilibre entre les besoins financiers du vendeur et de l'acheteur, la gestion de leur trésorerie et le fonctionnement de leurs entreprises et de la chaîne de valeur. Ceci s'inscrit dans la liberté contractuelle prévue par le droit européen, tel que reconnu par la directive 2011/7/UE sur la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.

3) Délais de paiement de l'État aux entreprises

- Luxembourg Confederation défend une culture de paiements rapides dans les transactions gouvernement-entreprise (G2B).

- Selon nous, la Directive de 2011 concernant les Retards de Paiement constitue le cadre adéquat pour aborder la question des retards de paiements de la part des gouvernements envers les entreprises.
- La Commission Européenne a évoqué la mise en œuvre d'un dispositif de récompenses pour les paiements rapides en contexte G2B. Nous tenons à souligner que, si un tel mécanisme devait être financé par le secteur public, ses coûts ne devraient en aucun cas être transférés aux entreprises.
- Par ailleurs, instaurer un mécanisme de récompense pour les paiements G2B effectués dans les temps, tout en mettant en place simultanément un système de sanctions pour les retards de paiements dans les échanges B2B, engendrerait un déséquilibre inéquitable. Ceci favoriserait de manière disproportionnée les transactions G2B par rapport aux B2B.

4) La liberté de contracter pour négocier les conditions de paiement permet une trésorerie pour toutes les parties ainsi qu'un choix, un accès et une commodité pour les consommateurs.

Luxembourg Confederation plaide pour des paiements rapides en B2B : toute entreprise devrait être réglée conformément aux échéances prévues dans le contrat.

- Nous tenons à préciser qu'un paiement effectué dans les délais convenus, même s'il s'agit d'un délai prolongé, n'est pas considéré comme un retard. Il est plutôt le fruit de négociations entre les parties, prenant en compte les besoins financiers et les enjeux de trésorerie.
- La Directive sur les pratiques commerciales déloyales au sein de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire (2019/633) encadre déjà les modalités de paiement entre les différents acteurs de cette chaîne, qu'il s'agisse de produits périssables ou non. Dès lors, l'introduction de règles supplémentaires n'est pas pertinente.
- Par ailleurs, la Directive de 2011 sur les Retards de Paiement préserve à bon escient la liberté des parties de définir d'un commun accord les conditions de paiement, en fonction de leurs situations respectives, au profit mutuel.
- L'article 7 de la Directive de 2011 stipule également, avec pertinence, qu'une condition de paiement contractuelle peut être jugée non applicable ou donner lieu à des dommages-intérêts si elle s'avère manifestement inéquitable pour le créancier.

S'écarter de l'approche générale énoncée dans la Directive 2011 sur les Retards de Paiement serait préjudiciable aux pratiques commerciales améliorant l'efficacité dans le secteur.

- Dans le rapport qu'il a produit pour la Commission européenne, le professeur d'économie Richard Sexton a souligné les dangers liés à l'interdiction des pratiques qui favorisent l'efficacité au sein de la chaîne d'approvisionnement agroalimentaire.

Selon lui, en empêchant les démarches favorisant l'efficacité, on diminue les bénéfices d'une transaction qui auraient pu être partagés entre les partenaires.

- De la même manière, l'ingérence dans la liberté contractuelle, qui permet aux acteurs d'établir leurs propres conditions de paiement B2B, peut se révéler préjudiciable non seulement pour les deux parties directement concernées, mais aussi pour le consommateur final.
- Une approche homogène et universelle des conditions de paiement ne tiendrait pas compte des spécificités propres au secteur du commerce de détail et de gros. Cela présupposerait à tort que les pratiques observées dans d'autres secteurs ont systématiquement des effets négatifs similaires.
- Les conditions de paiement prolongées, lorsqu'elles sont convenues entre les parties, sont cruciales pour le secteur du commerce de détail et de gros. Elles permettent une meilleure gestion de la trésorerie, notamment pour les PME, et offrent une flexibilité qui se traduit par une meilleure offre pour le consommateur en termes de choix, d'accès et de commodité.
- La Directive 2011 sur les Retards de Paiement a pris acte de cette réalité. Dans son considérant 13, elle souligne que certaines entreprises peuvent avoir besoin de périodes de paiement plus longues, notamment lorsqu'elles souhaitent octroyer des crédits à leurs clients. Par exemple grâce à des conditions de paiement flexibles, un détaillant et un grossiste peuvent optimiser leur gestion des stocks et de la trésorerie, assurant ainsi une continuité dans l'approvisionnement.
- Enfin, une politique trop rigide, comme l'imposition d'un plafond strict sur les délais de paiement sans exception ou avec des exceptions très limitées, ne tiendrait pas compte de ces réalités. De plus, elle ne reconnaîtrait pas que, dans le secteur du commerce de détail et de gros, les problèmes liés aux retards de paiement sont en réalité assez limités.

L'asymétrie du pouvoir de négociation entre petits et grands acteurs ne sera pas corrigée par une législation relative aux conditions de paiement.

- Il est crucial de comprendre que les déséquilibres ou asymétries inhérents aux pouvoirs de négociation ne peuvent être corrigés simplement en limitant ou en réglementant les termes de paiement. La dynamique de pouvoir entre de grands acheteurs et de petits fournisseurs est complexe et multifactorielle.
- Les lois de concurrence, tant au niveau de l'UE qu'au niveau national, ont été établies pour précisément traiter de l'abus de pouvoir sur le marché et des situations de dépendance économique. Ces lois, conjuguées à l'approche "manifestement injuste" de la Directive 2011 sur les Retards de Paiement, sont bien équipées pour gérer ces dynamiques complexes. Elles offrent une flexibilité pour évaluer les situations au cas

par cas, plutôt que d'adopter une approche "taille unique" qui pourrait ne pas être adaptée à toutes les situations.

- Toute restriction excessive de la liberté contractuelle pourrait avoir des conséquences imprévues. Dans le secteur du commerce de détail et de gros, la limitation des termes de paiement pourrait conduire à des ajustements dans d'autres domaines de négociation, comme le prix des biens ou d'autres conditions contractuelles. Par exemple, si une loi impose un terme de paiement strict sans possibilité de négociation, un grand acheteur pourrait compenser en offrant un prix d'achat plus bas aux fournisseurs PME. Cela pourrait, en fin de compte, être plus préjudiciable pour les petits fournisseurs, rendant l'intervention réglementaire contre-productive.
- Il est donc essentiel que toute tentative de régulation ou d'intervention dans ce domaine soit basée sur une compréhension approfondie des dynamiques du marché et des besoins spécifiques des différents acteurs impliqués.

L'interprétation du concept d'injustice devrait revenir aux tribunaux nationaux.

- L'approche "taille unique" dans l'interprétation juridique, en particulier pour des concepts aussi nuancés que l'"injustice manifeste", pourrait ne pas refléter la diversité et la complexité des situations commerciales à travers les différents États membres. Chaque pays a ses propres dynamiques, traditions juridiques et nuances culturelles qui influencent la manière dont les contrats sont interprétés et appliqués.
- La Directive 2011 sur les Retards de Paiement a établi un cadre pour lutter contre les retards de paiement, mais a également laissé une certaine flexibilité aux États membres pour adapter ses dispositions à leurs systèmes juridiques et commerciaux nationaux. L'introduction d'une interprétation trop prescriptive du concept d'"injustice manifeste" pourrait entraver cette flexibilité et risquerait d'imposer des solutions qui ne sont pas adaptées à toutes les situations ou à tous les contextes nationaux.
- La confiance dans les tribunaux nationaux pour interpréter le concept d'"injustice manifeste" sur une base au cas par cas permettrait une plus grande adaptabilité. Les tribunaux sont mieux placés pour comprendre et tenir compte des spécificités de chaque cas, des antécédents des parties impliquées, des pratiques commerciales locales, ainsi que des implications économiques et sociales plus larges.
- En fin de compte, laisser cette interprétation aux tribunaux nationaux garantit que les décisions sont prises au plus près des réalités et des besoins des entreprises et des parties contractantes dans chaque État membre.

5) L'ingérence dans la liberté contractuelle comporte des risques substantiels

L'intervention dans la liberté contractuelle peut limiter le choix des consommateurs et la compétitivité des détaillants et grossistes.

- Les relations contractuelles entre les fournisseurs et les détaillants sont le reflet de nombreux facteurs, notamment les réalités opérationnelles, les préférences des consommateurs, les coûts de financement, la gestion des stocks et les flux de trésorerie. Dans ce contexte, les termes de paiement prolongés peuvent servir de levier pour équilibrer ces facteurs et créer un partenariat commercial mutuellement bénéfique.
- La capacité de négocier librement des conditions de paiement prolongées offre la flexibilité nécessaire pour tenir compte de ces facteurs uniques. Lorsque ces conditions sont convenues mutuellement, elles reflètent souvent une évaluation par les deux parties des avantages et des coûts associés à ces conditions.
- Imposer des restrictions ou des normes strictes sur les conditions de paiement pourrait, en réalité, désavantager certaines entreprises, en particulier celles qui dépendent de conditions de paiement flexibles pour gérer leur trésorerie ou financer des investissements importants.
- En outre, ces coûts de financement associés à des termes de paiement plus longs ne sont pas nécessairement un inconvénient pour le fournisseur. Ils peuvent être compensés par d'autres avantages, tels que des volumes de commande plus importants, une stabilité accrue des commandes ou d'autres conditions favorables.
- En conclusion, la liberté de négocier des conditions de paiement, y compris des termes prolongés, est cruciale pour permettre aux entreprises de répondre de manière flexible aux défis et opportunités du marché, tout en continuant à offrir des avantages essentiels aux consommateurs. Une approche trop prescriptive pourrait perturber cet équilibre délicat et avoir des conséquences imprévues sur la chaîne d'approvisionnement et l'économie dans son ensemble.

Les conditions de paiement peuvent être négociées et convenues pour permettre le partage des coûts afin de maintenir une offre plus importante au point de vente (par exemple, augmenter le nombre de produits par catégorie).

- L'étalement des paiements, grâce à des conditions de paiement plus longues, offre une certaine marge de manœuvre aux détaillants, leur permettant d'investir dans la diversification de leur offre. Pour des segments tels que les produits à rotation lente, cela signifie que le détaillant peut stocker une variété de produits sans être sous pression financière immédiate pour réaliser des ventes rapides.
- Pour les détaillants et grossistes PME, cette flexibilité leur offre une opportunité de se démarquer et de rivaliser avec de plus grandes entreprises qui disposent souvent de ressources financières plus importantes. Ces PME peuvent ainsi maximiser leur offre sans compromettre leur santé financière.

- Dans une perspective plus large, cette dynamique favorise une concurrence saine sur le marché. Elle évite une homogénéisation de l'offre qui pourrait résulter si tous les détaillants étaient contraints par des conditions de paiement strictes et courtes. Cela bénéficie finalement aux consommateurs qui jouissent d'un éventail de choix plus large, et aux fournisseurs qui peuvent toucher un public plus varié.

Des conditions de paiement plus longues convenues entre les parties peuvent également être appropriées dans des circonstances liées à la saisonnalité, permettant aux revendeurs de commander des produits à l'avance de la saison de vente (en accord avec leurs fournisseurs) et d'être financièrement solides pendant les saisons creuses.

- Les produits saisonniers suivent un processus complexe englobant la recherche, la production, la distribution et la vente. Les risques associés à ces étapes sont gérés à travers des négociations commerciales, notamment en matière de conditions de paiement, garantissant une répartition efficace des risques tout au long de la chaîne d'approvisionnement.
- Ainsi, des délais de paiement élargis dans le textile autorisent les détaillants à anticiper leurs commandes estivales, tout en repoussant le règlement. De la même manière, cela permet aux distributeurs de jouets d'acheter les jouets festifs bien avant Noël.
- Les marges dans le commerce sont souvent ténues, avoisinant 1 à 3% pour les denrées alimentaires et 4 à 6% pour les autres produits. La trésorerie revêt donc une importance cruciale dans ce secteur axé sur le volume des ventes. Sans des conditions de paiement flexibles, les commerçants pourraient être contraints de limiter leurs stocks, réduisant ainsi le choix pour les consommateurs, ou d'augmenter les prix, affectant l'accessibilité à des produits de qualité.
- Ces alternatives compromettraient la compétitivité et l'attrait des détaillants face à une concurrence déjà intense. Les détaillants PME, en particulier, pourraient se voir contraints d'afficher des tarifs bien supérieurs à ceux pratiqués par les grandes enseignes.
- Les entraves à la liberté contractuelle impactant les liquidités pourraient ne pas être atténuées par des emprunts. En effet, les PME rencontrent couramment des obstacles pour obtenir des prêts bancaires, d'autant plus avec les taux d'intérêt actuels et les inquiétudes liées à la rentabilité, amplifiées par les difficultés post-crises vécues par nombre d'entre elles.
- Dans l'industrie du textile, spécifiquement la haute couture, il n'est pas rare que de petits détaillants traitent avec de grands fabricants. Dans ce contexte, les conditions de paiement deviennent un outil essentiel pour partager les risques financiers. Reconnaissant les éventuelles contraintes de distribution qui pourraient diminuer les

volumes produits, les fabricants sont enclins à offrir des délais de paiement flexibles. Cela soutient la trésorerie de leurs clients fidèles, évitant ainsi le risque de les perdre.

- Les termes de paiement, souvent négociés dans le cadre d'accords de préfinancement, jouent un rôle crucial dans la consolidation des relations entre fournisseurs et clients. Prenons l'exemple des grossistes : ils proposent des solutions de préfinancement, appelées "crédits fournisseurs", à diverses entreprises - qu'il s'agisse de l'artisanat, du commerce, de l'industrie ou encore de la restauration. Ces conditions peuvent s'étendre jusqu'à 90 jours, offrant ainsi une souplesse financière appréciable aux entrepreneurs.
- L'imposition de conditions de paiement rigides et la limitation de la flexibilité contractuelle pourraient entraver les besoins de financement des acheteurs, souvent la partie la plus vulnérable. Un tel scénario pourrait rendre le préfinancement, essentiel pour de nombreux détaillants et grossistes, quasi-inaccessible. Cela pourrait sérieusement affecter la diversité des produits, les options pour les consommateurs et la compétitivité du marché.
- En effet, il est crucial d'approcher toute intervention dans la liberté contractuelle avec prudence pour éviter des effets secondaires non désirés.
- Dans l'environnement hautement compétitif du commerce de détail et de gros, de simples modifications peuvent entraîner des bouleversements majeurs pour les entreprises comme pour les consommateurs.
- Les incohérences entre conditions de paiement nationales peuvent aussi entraver le commerce international. Les régulations flexibles, qui soutiennent actuellement la trésorerie des PME, pourraient être mises en péril.
- Luxembourg Confederation plaide pour que toute modification de la Directive sur les retards de paiement conserve une certaine souplesse au niveau national, surtout là où les directives existantes ont démontré leur pertinence et leur efficacité pour toutes les parties concernées.

6) Les mécanismes et outils de résolution alternative des litiges aidant les entreprises en matière de liquidité devraient être promus

Il est nécessaire d'encourager les mécanismes de résolution alternative des litiges pour résoudre les différends de paiement.

- La pratique de favoriser les paiements rapides dans le commerce de détail et de gros varie en Europe. Souvent, les entreprises optent pour une approche informelle, sans instruments officiels.
- Cette tendance découle de diverses raisons, nombre d'entre elles mises en lumière par la Commission dans son étude sur l'instauration d'une culture de paiement

responsable en UE. Par exemple, la mise en œuvre de la Directive sur les retards de paiement (2011/7/UE) ou les coûts associés à l'établissement de systèmes de médiation.

- La faible utilisation d'outils alternatifs dans la vente au détail s'explique également par l'efficacité de la législation sectorielle, minimisant ainsi les litiges relatifs aux retards de paiement.
- Tout en reconnaissant l'existence de problématiques résiduelles, nous préconisons une adoption accrue et volontaire d'outils visant à résoudre les litiges de paiement. Ces outils doivent cependant rester efficaces, sans alourdir inutilement les entreprises, en particulier les PME. Nous prônons une approche sur-mesure pour ces instruments, respectant la liberté contractuelle, et s'adaptant à la spécificité de chaque secteur.
- Contraindre les entreprises à adopter une méthode peu éprouvée ou rarement utilisée pour la résolution de litiges pourrait s'avérer contre-productif, engendrant des coûts superflus.
- Dans sa réflexion sur l'adoption d'outils alternatifs, la Commission devrait étudier l'efficacité des dispositifs B2B, comme la médiation, au regard d'autres initiatives législatives et de retours d'expériences nationales.

Affacturage et financement de la chaîne d'approvisionnement

- Dans le contexte de la mise à jour de la Directive 2011 concernant les retards de paiement, la Commission examine l'opportunité d'intégrer certaines solutions financières, telles que l'affacturage, ainsi que l'adoption de la facturation électronique, pour pallier les problèmes de paiements tardifs.
- Luxembourg Confederation approuve cette démarche et voit en ces solutions des instruments pertinents. Elle encourage vivement la Commission à en faire la promotion, tout en conservant un caractère volontaire. Le secteur a une expérience positive avec l'affacturage inversé (également connu sous le nom de « confirmation » ou « financement de la chaîne d'approvisionnement ») en raison des avantages qui en découlent et qui impactent les deux parties.
- L'affacturage inversé offre un double avantage : il facilite la gestion des paiements pour l'acheteur tout en offrant au fournisseur un accès à un crédit à des conditions plus avantageuses. De plus, les fournisseurs profitent de délais de paiement réduits, renforçant ainsi leur stabilité financière.
- Pour les institutions financières, l'affacturage inversé est également bénéfique. Elles peuvent centraliser leur analyse de risque sur un seul acheteur, plutôt que de disperser cette analyse sur plusieurs fournisseurs, optimisant ainsi la gestion des risques.

- L'Espagne illustre parfaitement l'efficacité de cette méthode : la plupart des fournisseurs perçoivent leur paiement en moins de 7 jours après validation de la facture. Ainsi, le volume d'affacturage inversé surpasse celui de l'affacturage traditionnel (93,540m € contre 88,724m €), avec une tendance à la hausse ces 4 dernières années.
- Comme complément aux négociations contractuelles, ces outils ont évolué pour permettre aux PME, fournisseurs comme acheteurs, de partager équitablement les risques et les financements à travers la chaîne d'approvisionnement. Cela renforce non seulement la durabilité des relations, mais offre également une flexibilité face à d'éventuelles fluctuations des prix dues à des imprévus.
- En 2020, une étude de la Commission européenne a mis en lumière la considération croissante de l'affacturage inversé par de nombreuses autorités comme solution aux problèmes de retards de paiement.
- La Directive 2011 sur les retards de paiement, étudiée par la DG FISMA, offre des garanties essentielles aux fournisseurs, notamment aux PME, face aux retards de paiement et aux pratiques déloyales. Cela garantit une liquidité stable et soutient le financement de la chaîne d'approvisionnement.
- La DG FISMA suggère que des campagnes d'éducation pourraient augmenter la sensibilisation au financement de la chaîne d'approvisionnement. Nous appuyons cette approche plutôt que de restreindre la liberté contractuelle, qui pourrait entraver l'utilisation de l'affacturage inversé.
- Dans certains secteurs, les grossistes offrent souvent des crédits fournisseurs, qui peuvent s'étendre jusqu'à 90 jours. C'est crucial pour de nombreux clients, comme ceux de l'artisanat ou de l'hôtellerie. L'importance de cette offre doit être prise en compte lors de toute révision de la Directive 2011.
- La Directive pourrait promouvoir des formations en compétences numériques pour les PME. Les associations de détail et de gros pourraient soutenir cette initiative, renforçant ainsi un environnement commercial propice aux PME.
- Luxembourg Confederation préconise une approche souple et volontaire concernant les solutions alternatives de résolution des litiges et les mesures financières.

7) Options d'exécution et de dissuasion

Il est essentiel de promouvoir les mécanismes alternatifs de résolution des litiges afin de régler les différends liés aux paiements.

- Luxembourg Confederation recommande à la Commission de prioriser l'adoption volontaire de mécanismes alternatifs de résolution des litiges. Avant de prendre des décisions supplémentaires concernant l'application, il serait judicieux d'utiliser le prochain Observatoire sur les retards de paiement.

- De plus, il existe déjà plusieurs réglementations, comme le Règlement 1215/2002, le Règlement 805/2004, le Règlement 1896/2006 et le Règlement 861/2007, qui offrent des moyens juridiques pour aider les entreprises à gérer les retards de paiement. Ces textes fournissent des mécanismes légaux pour permettre aux créanciers d'agir contre les retards de paiement.

Les charges liées à l'application des réglementations pour les entreprises devraient être limitées.

- Les délais de paiement jouent un rôle crucial dans les accords contractuels entre entreprises.
- En cas de litige sur ces délais, il est préférable que les parties concernées optent pour des mécanismes alternatifs de résolution des litiges ou s'adressent aux tribunaux civils appropriés.
- Les problèmes relevant du droit civil devraient rester sous la juridiction des tribunaux et non être gérés par des autorités étatiques ou locales. Instaurer une autorité d'exécution pour le droit civil pourrait entraîner une charge excessive pour les entreprises.
- La Directive de 2011 offre déjà une protection suffisante contre les retards de paiement.
- L'ajout d'intérêts sur les montants impayés n'est pas toujours une solution efficace, surtout si la cause du retard est une crise financière. Dans ces situations, de telles pénalités peuvent exacerber la détresse financière et potentiellement conduire à des faillites.