

CHRONIQUE

Des relations interentreprises enfin plus vertueuses

La pertinence économique de la collaboration entre entreprises n'est plus à démontrer. Pour la plupart des entreprises, collaborer est devenu une nécessité dès lors que l'innovation (la co-innovation en réalité) et la création de valeur correspondent à des objectifs réels. Nombreux sont les dirigeants qui ont découvert les intérêts et bénéfices cachés¹ associés à des relations plus équilibrées avec leurs fournisseurs. Il n'est donc désormais plus question de prise de conscience sur ces sujets, ni même de difficulté à la mise en œuvre, puisque beaucoup d'organisations ont su faire évoluer les compétences individuelles et collectives requises pour mieux travailler ensemble.

La réduction significative des délais de paiement

Au-delà des bonnes intentions affichées, un indicateur est révélateur de la mise en œuvre de relations client-fournisseur plus vertueuses. Et sur ce point, c'est un recul historique des délais de paiement qu'une récente étude Altarea vient de mettre en évidence. Alors que le délai contrac-

tuel moyen était encore de près de 70 jours en 2000, pour un retard moyen de 20 jours (retard peu affecté par la loi NRE de 2001, contrairement au délai contractuel, limité à 60 jours), ce délai contractuel est passé à 50 jours et les jours de retard à 10,9 jours. Le chemin parcouru est gigantesque, avec pour effet le gain d'un mois de trésorerie pour les PME et TPE (celles qui, in fine, financent l'essentiel de ces crédits interentreprises à court terme).

Beaucoup de chemin reste à parcourir, mais les efforts portent leurs fruits

Depuis 20 ans, jamais une telle amélioration n'avait été constatée. Bien sûr les réjouissants chiffres évoqués sont encore loin de ce que l'on observe en Allemagne où le délai de paiement moyen est inférieur à 40 jours (retards compris) et où les deux tiers des entreprises payent en temps et en heure (contre seulement 43,4 % aujourd'hui en France). Ces chiffres soulignent un réel potentiel d'amélioration et constituent de possibles et ambitieux objectifs

pour le médiateur des entreprises. La toute nouvelle Charte Relations fournisseurs responsables intègre des critères dépassant la vertu économique pour adresser bien davantage les dimensions sociales et environnementales des relations client-fournisseur. Longtemps réservé aux grands groupes, le label délivré par le médiateur des entreprises (et obtenu, jusqu'ici, par 39 entreprises représentant 104 milliards d'euros d'achats annuels) s'ouvre désormais aux PME-TPE, tout en devenant international. Ce sont finalement les problèmes historiquement importants en France qui donnent aujourd'hui à notre pays et à nos entreprises un réel leadership en matière de qualité des relations entre entreprises.

'À la notion de "coût caché", bien documentée et désormais bien intégrée au sein des entreprises, je propose d'adjoindre celle "d'intérêt caché" ou de "bénéfice caché" qui émergent en même temps que de nouvelles pratiques, vertueuses, sont mises en œuvre.

De nouveaux chiffres viennent témoigner d'une pacification des relations client-fournisseur en France.



Hugues Poissonnier, professeur à Grenoble École de Management et directeur de la recherche de l'Irima.

© M. Brunet