

2006

**RAPPORT ANNUEL
DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

2006

**RAPPORT ANNUEL
DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

Présidé par

Jean-Paul Betbèze

*Directeur des études économiques au Crédit Agricole
Membre du Conseil d'Analyse Économique*

Rapporteur

Élisabeth Kremp

Banque de France, Direction des entreprises

Décembre 2006

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite de la présente publication sans l'autorisation expresse du Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit code.

Avant-Propos

Le 18 septembre 2006, Monsieur Loos installe l'Observatoire des délais de paiement, suite à l'arrêté du 29 juin 2006¹. Au cours de cette installation, le Ministre a insisté sur l'importance du problème, ancien certes, mais peut-être plus important dans le contexte actuel de concurrence mondiale. En effet, le premier Observatoire a été installé en 1991 et a publié depuis cette date divers rapports². Il réduit ensuite son activité, reprise au niveau technique par la Banque de France et les services spécialisés des ministères. Mais, depuis quelque temps, l'importance du sujet a conduit à de nouvelles discussions dans un groupe de travail qui s'est réuni sous la Présidence de Monsieur le Ministre François Loos, à la nomination d'un député en mission (Monsieur Martial Saddier, à partir de la question des délais de paiement dans la sous-traitance industrielle) et au souhait de redonner vie à l'Observatoire, en lui demandant de réactualiser l'analyse du problème et d'ouvrir des pistes d'amélioration.

Jean-Paul Betbèze en assure la Présidence, avec autour de lui des représentants du secteur privé et de diverses administrations et l'appui technique de la Banque de France qui assurera le Secrétariat de l'Observatoire³. Lors de la réunion d'installation, le Ministre a fait état de son souhait de disposer dans les meilleurs délais de données mises à jour et si possible étendues, ainsi que d'idées ou de propositions pour améliorer la situation. Jean-Paul Betbèze a répondu qu'il envisageait de publier avant la fin de l'année un rapport faisant état de l'évolution récente de la situation, dans l'industrie et au-delà, avec des comparaisons et des propositions. En effet, il semble nécessaire d'étendre la question des délais au-delà de la sphère proprement industrielle et d'examiner le cas des services. En même temps, il paraît opportun de considérer la situation des règlements avec les collectivités publiques. En matière de comparaisons internationales, il s'agit également de mettre l'accent sur le cas des principaux partenaires et concurrents, avec les solutions qu'ils ont éventuellement pu mettre en avant. Des propositions seront faites pour mieux connaître, mieux suivre et améliorer la situation des délais de paiement en France qui est, de l'avis de tous, une source de faiblesse de notre tissu productif, avec ses effets sur la croissance, l'emploi et la santé des territoires.

Le 29 novembre 2006 à Bobigny, le Premier Ministre a demandé, pour la filière automobile, des réflexions, concertations et propositions accélérées. Ce rapport se veut donc un éclairage, et aussi une contribution au règlement d'un problème grave, qui peut devenir dangereux.

¹ Cf. Annexe 1 : Arrêté de nomination de l'Observatoire

² Cf. Annexe 3 : Les rapports de l'Observatoire et leurs principaux attendus

³ Cf. Annexe 2 : La composition de l'Observatoire

Le mot du Président

Le rapport que vous allez lire traite d'un sujet important : les délais de paiement en France. Ils sont longs, en particulier si on les compare à ceux d'importants voisins et concurrents. Ceci en fait un problème quasi endémique de l'économie française. Un problème qui devient critique, notamment dans les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique. Que l'on permette au Président de l'Observatoire de faire part ici de ses réactions et propositions.

Techniquement d'abord, ce rapport actualise les chiffres et précise l'importance de la question pour les PME, en dissociant le groupe trop large qui allait jusqu'à 500 salariés. Il montre aussi les dispersions dans les délais, les situations dans les services et les cas spécifiques des administrations publiques. Il permet ainsi de mesurer plus complètement la situation, à partir d'une base statistique de l'Insee cinq fois plus large que celle utilisée jusqu'à présent dans ce type de travaux, et en mettant les résultats relatifs à la France en perspective, avec l'appui de la DGTPE, qui a interrogé les missions économiques de nombreux pays.

Économiquement ensuite, ce rapport montre l'importance et la gravité du problème. Avec 600 milliards d'euros, le crédit commercial représente un mode de financement privé des entreprises qui est le quadruple de celui des institutions financières. Ceci veut dire que la moitié des entreprises sont payées avec un délai représentant plus de 40 jours du montant de leurs achats et le quart des entreprises, plus de 66 jours. 25 % seulement des factures sont payées à 20 jours ou moins. Pour les entreprises de 20 à 249 salariés, la moitié de leurs créances leur seront payées dans un délai équivalent à plus 59 jours de chiffre d'affaires et 25 % à plus de 82 jours.

Juridiquement, la question de la relation entre donneur d'ordres et prestataire se pose. Certains diront qu'il s'agit là d'un contrat, d'autres d'un rapport de force. Les tenants du contrat diront qu'il s'agit d'un choix entre deux parties, les autres diront que celui qui signe n'en a pas réellement d'autre. En termes légaux, le code civil est clair : il faut payer au lieu et dans le temps où se fait la livraison. Le délai de paiement est une condition supplémentaire de la transaction. Il traduit les relations entre acheteur et vendeur. Ce que l'on appelle « rapport de force » réunit le besoin de l'un, qui a effectivement besoin du produit ou du service pour vendre à son tour, et celui de l'autre, qui a besoin de vendre (et d'encaisser) pour régler ses propres charges, continuer son exploitation, l'étendre, innover... Quand le vendeur, même petit, jouit d'un degré de monopole (parce qu'il est un des seuls à pouvoir fournir le produit) le rapport est évidemment différent de celui qui se développe quand la prestation est banalisée. Mais alors l'acheteur tentera toujours de trouver d'autres sources, d'autant que la baisse du prix des transports et l'arrivée des offreurs à bas prix changent radicalement la donne. C'est bien pourquoi le législateur a affirmé le principe de la liberté contractuelle, en précisant un délai à trente jours, « sauf dispositions contraires ». Il ajoute alors que les conditions de règlement doivent indiquer le délai retenu entre les parties et les taux d'intérêt de pénalité qui s'appliquent.

Politiquement, la tension monte. Le dernier texte légal de 2001 a peu ou pas changé la donne, sauf le cas où d'autres lois ont depuis concerné des secteurs donnés. La tendance est alors soit de mettre en place des actions sectorielles, éventuellement en recourant à la loi, soit de « travailler » à une évolution globale réduisant les délais. Si ceux qui bénéficient de délais longs peuvent arguer de la concurrence internationale (qui ne leur laisse pas grand choix) et des textes en vigueur (qui ne les mettent pas en faute), les entreprises qui en souffrent insistent sur les risques pour leur propre vie et pour la croissance et l'emploi, et sur l'affaiblissement des tissus économiques locaux. Les uns parleront de concurrence mondiale et de contrat, les autres diront qu'ils la subissent, et que le contrat est léonin.

En réalité, ce n'est pas de « rapport de force », mais bien souvent de « rapport de faiblesse » qu'il s'agit. Ce n'est pas par plaisir que les entreprises allongent les délais, mais parce qu'elles sont également dans une logique concurrentielle forte. Cette logique intègre les autres entreprises, nationales ou internationales, mais aussi les clients et consommateurs, qui veulent payer moins cher, les salariés, qui souhaitent des hausses de rémunérations, et les marchés financiers, qui attendent des résultats supérieurs. À l'évidence, avec les taux d'intérêt actuels, l'allongement des délais n'apporte qu'un gain réduit. On n'en comprend pas l'avantage substantiel si on intègre ses risques, notamment l'affaiblissement du secteur amont. À l'évidence aussi, avec la sensibilité consumériste, mais aussi sociale de nos compatriotes, on peut expliquer que la baisse des prix n'est pas la seule solution pour accroître le pouvoir d'achat des consommateurs, si certains de ces mêmes consommateurs perdent leur emploi ou voient se réduire leurs propres évolutions de salaires. À l'évidence enfin, avec la liquidité actuelle des marchés financiers, le paiement des factures dans de meilleures conditions de délai ferait déplacer des sommes vers les donneurs d'ordre, mais le marché financier n'en serait pas autrement surpris. Il comprend quand même que le bilan, qui donne une trésorerie éventuellement flatteuse, comporte aussi un poste fournisseurs, qui peut indiquer des fragilités. Il sait très bien que des techniques financières peuvent parfaitement résoudre ce problème, et que l'on peut faire financer par les banques et/ou par le marché financier ce crédit privé, incertain et opaque, et que le système dans lequel se déplace l'entreprise en serait globalement renforcé.

En termes de propositions, l'accent porte donc, dans les pages qui viennent, moins sur la loi que sur l'explication, sur le débat, sur le renforcement des possibilités techniques, sur la transparence et sur l'émulation, en appui de la loi. Il s'agit, ce faisant, de déplacer le rapport de force en réduisant le rapport de faiblesse. Si l'on veut que la loi s'impose, faisons du paiement à trente jours une mesure d'ordre public dont le dépassement annule la transaction ! Qui veut de cette évolution, avec ses risques ? Si l'on veut au contraire que le tissu économique se renforce, soutenons partout les conditions techniques qui améliorent le paiement (dématérialisation, flexibilité des logiciels, formation des vendeurs, recours à l'affacturage...). Aidons d'abord les entreprises, au premier rang les PME, à prendre davantage conscience des modalités techniques de la facturation et des dispositifs à leur disposition pour gérer efficacement leur compte client. Il faut mettre l'accent sur ce point, en leur demandant de mieux former et équiper leurs commerciaux et départements comptables. Aidons ensuite les PME à mieux négocier entre elles, mais n'oublions pas qu'il faudra aussi qu'elles puissent augmenter leurs fonds propres (fiscalité, second marché...) et peut-être aussi se concentrer. Si l'on veut améliorer les relations entre grandes et moyennes entreprises, développons les accords sectoriels entre partenaires, renforçons les engagements qu'elles prendront par rapport à leurs clients et aux territoires dans lesquels elles travaillent. Si l'on

veut qu'aucun ne s'abrite derrière un « État mauvais payeur », ce qui n'est d'ailleurs pas le cas, publions les résultats obtenus par lui et engageons-le dans des logiques d'amélioration. Le système public représente de l'ordre de 10 % des 600 milliards en jeu : il a donc un important effet levier dans l'amélioration des pratiques.

C'est ainsi par plus de technicité (logiciels, formations, NTIC...), un usage accru de la finance et de ses possibilités, plus de dialogue et de transparence vis-à-vis des parties prenantes (consommateurs, salariés, actionnaires), davantage d'émulation (au sein du domaine public) et d'information que pourraient évoluer les choses. Il faut continuer d'éclairer, en un mot d'observer et de communiquer.

Bien sûr, ces propositions ne contredisent pas des décisions plus précises, par exemple sectorielles, et notamment légales, qui pourraient être prises par la puissance publique. Des délais plafonds pourraient ainsi être proposés, éventuellement décroissants selon des échéanciers préétablis. Ils amélioreraient la situation dans un secteur ou une filière, et pourraient faire école. Cette idée n'est pas neuve. En toute hypothèse, et quelles que soient les décisions retenues à la suite de ce rapport et de celui du député Martial Saddier, il faut être bien conscient que le problème des délais de paiement est global, globalement dangereux pour le tissu économique, et requiert des efforts tout aussi globaux pour obtenir une réduction homogène.

L'appareil légal existe, et peut être complété, pour atténuer ou résoudre ce problème. Mais il faudra aussi de l'information, de la formation, de la pédagogie, peut-être des incitations, et toujours une surveillance constante. La question des débats entre partenaires dans une filière devra donc être précisée, sans que l'on parle d'atteinte à la concurrence. Il s'agit, en réalité, d'améliorer les conditions de fonctionnement du système achat-production-vente dans son ensemble, ce qui est en réalité propice à une meilleure concurrence.

Un dernier mot pour remercier les membres de l'Observatoire qui ont accepté de relever le défi de ce rapport réalisé en trois mois, avec beaucoup d'échanges et de contributions. Tous ont réellement participé, tous ont vraiment contribué : qu'ils en soient remerciés. Un mot particulier pour Elisabeth Kremp, sans qui ce rapport n'aurait pas pu se réaliser (avec l'appui de la Banque de France s'entend), pour Michel Dietsch (avec ses apports sur la propagation des effets selon la taille et la rentabilité), pour Florian Roger (auteur, collecteur et relecteur précieux). Qu'ils soient tous remerciés de ce travail commun, même si des écarts et des divergences demeurent bien sûr.

Ce travail est dédié à Yves Ullmo, ce grand économiste, si subtil, qui avait tant apporté au domaine des délais de paiement, et qui vient de nous quitter.

Jean-Paul Betbèze
Président de l'Observatoire des délais de paiement

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ	13
INTRODUCTION : DES DÉLAIS : POURQUOI, JUSQU'OU ?.....	17
1. Les délais de paiement s'expliquent pour des raisons techniques, transactionnelles et financières	17
2. Ces raisons admettent des limites, les délais de paiement peuvent développer des effets pervers	19
3. Les effets macroéconomiques du crédit interentreprises ne semblent pas positifs	21
4. Le double contexte de globalisation et de surveillance financière, avec Bâle II, justifie une attention renforcée aux délais de paiement	22
5. Des interrogations supplémentaires demeurent sur le sujet	24
SECTION I : QUELLES ÉVOLUTIONS DES DÉLAIS DE PAIEMENT EN FRANCE ?.....	27
1. De 10 à 6 jours de chiffre d'affaires : un poids macroéconomique du solde commercial en baisse sur 15 ans	27
2. Ce résultat s'explique par des évolutions différentes des délais suivant la taille des entreprises	30
3. Cet allègement de la charge pour les grandes entreprises s'observe dans de nombreux secteurs.....	31
4. La charge diminue aussi pour les entreprises moyennes de nombreux secteurs, surtout les plus grandes d'entre elles	32
5. La charge s'alourdit pour certaines petites entreprises.....	34
6. Certains secteurs bénéficient du solde commercial.....	34
7. L'évolution des délais n'est cependant pas la seule explication à celle du solde commercial.....	35
8. Les petites payent plus vite leurs fournisseurs.....	35
9. Les grandes réduisent leurs délais clients	37
10. La dispersion du solde commercial reste stable au cours du temps pour les plus petites et les plus grandes entreprises	39
11. La dispersion des délais de paiement au cours du temps diminue, sauf pour les grandes entreprises.....	39
12. La recherche de meilleures pratiques : quels enseignements tirer des dispersions des délais en 2004	41
13. La sphère publique : un objectif de réduction des délais clairement affiché	49
13.1. Les délais de paiement de l'État : un délai global de 32,3 jours, une cible à 28 jours en 2008	50
13.2. Les délais des collectivités publiques sont voisins de ceux de l'État, mais avec un arrêt du mouvement de baisse et beaucoup de suspensions, le tout du fait des hôpitaux	52
14. Le bâtiment et les travaux publics : fournisseurs de la sphère publique	53
15. Les délais de paiement à l'exportation	57
SECTION II : QUELS DÉLAIS DE PAIEMENT À L'ÉTRANGER ?	59
1. L'Europe des délais de paiement connaît de fortes divergences.....	59
1.1. Les délais de paiement sont très hétérogènes entre Nord et Sud.....	60
1.2. Les délais de paiement s'allongent selon Eurofactor et Intrum Justitia	61
1.3. Mais pas selon Altares, où les retards sont en amélioration régulière.....	62
1.4. Selon Atradius, un délai attendu de 30 jours en Europe	62
1.5. Les résultats d'une enquête de la DGTPE confirment la détérioration	63
1.5.1. Allemagne.....	63
1.5.2. Chine.....	64
1.5.3. Hongrie.....	65
1.5.4. Inde.....	65
1.5.5. Italie.....	65
1.5.6. Japon.....	66
1.5.7. Pologne.....	66
1.5.8. Roumanie	66
1.5.9. Royaume-Uni	67
1.5.10. Russie.....	68
2. La situation relative de la France en Europe : loin des meilleures pratiques	69

SECTION III : ENJEUX ET CONSÉQUENCES DES DÉLAIS DE PAIEMENT EN FRANCE	71
1. Le solde commercial pèse de plus en plus sur les petites entreprises.....	72
2. Or, l'allongement des délais de paiement, en se propageant d'aval en amont dans les relations clients-fournisseurs, nécessite de mobiliser des moyens financiers dont la disponibilité change avec la taille	72
3. Les retards de paiement s'accompagnent d'un risque de propagation de la défaillance	74
4. Les activités de commerce : une place centrale dans les impayés, dus et subis.....	76
5. Certains secteurs à délais de paiement longs ont aussi une plus forte proportion d'entreprises fragiles	78
6. Quelques secteurs emblématiques du problème des délais de paiement	79
6.1. L'automobile et l'aéronautique	79
6.2. Les travaux publics	80
6.3. Le bâtiment.....	81
6.4. Les services	81
6.5. Le secteur du commerce : le poids de la grande distribution.....	83
6.6. Le secteur des transports : transport routier et location de véhicules	85
SECTION IV : ESSAI D'APPRÉCIATION DES SOLUTIONS MISES EN PLACE POUR RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT.....	87
1. La loi est-elle appliquée... ou applicable ?	87
1.1. Les dispositions de la loi de Nouvelles Régulations Économiques (NRE) et leur application	87
1.2. Une transposition partielle de la Directive Européenne 2000/35/CE.....	89
1.3. La loi Gayssot dans le domaine des transports : succès et limites.....	90
1.4. La législation dans la sphère publique	91
2. Services externes : les prestations financières et bancaires sont-elles améliorables ?	92
2.1. L'assurance crédit	93
2.2. L'affacturage	94
2.3. Malgré ces solutions, le financement du poste client reste compliqué.....	95
3. Les dispositions techniques sont-elles efficaces ?	96
4. Pourquoi les réductions ne se propagent-elles pas ?	97
SECTION V : QUELQUES PROPOSITIONS	99
1. Les propositions techniques	99
1.1. Améliorer la connaissance des délais de paiement.....	99
1.2. Mieux suivre le parcours effectif des factures.....	100
1.3. Améliorer l'établissement de la facture et accroître la réactivité	100
1.4. Renforcer l'aide technique aux entreprises	101
1.5. Encadrer les remises pour paiement comptant	102
1.6. Renforcer l'aide bancaire	103
2. Les propositions contractuelles dans le domaine public.....	103
3. Les propositions contractuelles dans le domaine privé	104
4. Les propositions légales	105
CONCLUSION	109
RÉSERVES EXPRIMÉES PAR DES MEMBRES DE L'OBSERVATOIRE	111
ANNEXES	123
BIBLIOGRAPHIE	143

RÉSUMÉ

1 - Les délais de paiement sont un problème lancinant de l'économie française. Ils s'inscrivent dans une logique contractuelle, avec un principe de liberté assorti d'une limite (trente jours). Cette origine peut être source de tensions, voire de faiblesses, en même temps qu'elle donne les bases d'un dialogue et d'une amélioration. Les délais doivent être mieux définis et mesurés, pour être mieux connus et gérés. Le sujet est complexe et contentieux. Pour le cerner, il faut mieux connaître les trois temps qui séparent une activité de sa facturation (t1), la facturation de son acceptation (t2), l'acceptation de son règlement (t3). Une large part des travaux porte sur t2, t1 doit être mieux connu, t3 mieux étudié, si on veut le réduire.

2 - La France a des délais de paiement en baisse, puisque le solde moyen représente 6 jours de chiffre d'affaires en 2004 contre 10 en 1990, mais ils restent particulièrement longs. 75 % des entreprises payent leurs factures au-delà de 20 jours, ce chiffre allant de 19 à 49 jours d'achats selon les tailles et les secteurs. Parmi les entreprises de 500 salariés ou plus, une sur deux paye ses fournisseurs avec un délai représentant plus de 49 jours d'achats. Ces chiffres montrent l'ampleur du problème, au-delà des moyennes ou des soldes entre délais clients et fournisseurs.

3 – Les grandes PME et les grandes entreprises ont connu un allègement de la charge de trésorerie née du solde commercial. Les données moyennes signalent une amélioration, avec un crédit net passé de 10 à 6 jours de chiffre d'affaires entre 1990 et 2004. Mais les grandes ont plus réduit leurs délais clients, alors que les petites ont payé plus vite leurs fournisseurs. Ainsi, les entreprises de 500 salariés et plus bénéficient d'un allègement très net de leur charge de trésorerie. En revanche, les petites entreprises de moins de 20 salariés sont passées d'une situation emprunteuse, avec un solde de -1 jour de leur chiffre d'affaires en 1990, à une situation prêteuse en 2004, avec un solde de 3 jours de chiffre d'affaires.

4 - Certains secteurs bénéficient du crédit commercial. Trois secteurs : le commerce et réparation automobile, le commerce de détail et les services aux particuliers bénéficient structurellement du crédit commercial. Les délais clients de leurs entreprises sont nettement plus courts que ceux des entreprises des autres secteurs, quelle que soit leur taille, essentiellement parce qu'une part importante de leur clientèle est composée de particuliers.

5 - Les délais de paiement français sont loin des meilleures pratiques européennes. Les délais en France sont ainsi significativement supérieurs à ceux de l'Europe de Nord et marqués de fait par des comportements du Sud. Délais et retards atteignent ainsi 66 jours en France en 2005 selon Intrum Justitia, contre 47 jours en Allemagne ou 52 jours en Grande-Bretagne par exemple.

6 - Ces délais affectent les petites entreprises françaises en les fragilisant. Ils expliquent une part importante des défauts de paiement. Les entreprises en difficulté payant avec un retard croissant leurs fournisseurs, leurs structures financières sont affectées, leurs relations bancaires se tendent. Les entreprises avec des délais clients longs allouent une part de leurs ressources au financement du besoin en fonds de roulement, au détriment de l'investissement et de la recherche.

7 - Les collectivités publiques ont amélioré leurs comportements de paiement, avec un délai global moyen de 32 jours de l'État et une cible de 28 jours en 2008. Mais ce chiffre encourageant, qui traduit la prise de conscience du problème, ne doit pas cacher les disparités de règlement selon les régions et les acteurs, notamment avec la situation préoccupante de certains hôpitaux et le recours fréquent aux suspensions de paiement. On connaît en outre peu de choses sur le temps nécessaire pour compléter un dossier.

8 - Les explications des délais sont multiples, mais elles ne peuvent pas expliquer ces longueurs et ces écarts. Le « délai de vérification » est souvent abusivement invoqué dans le bâtiment ou l'informatique, on ne peut pas bien le comprendre dans le grand commerce ; le « délai d'acceptation du dossier » est souvent excessif dans l'administration ou, encore une fois, le grand commerce ; le « délai de négociation » traduit plutôt un rapport de force entre aval et amont. Il est facteur de fragilité dans l'industrie et plus encore dans les services.

9 - Les mesures prises en France sont multiples et souvent décevantes, conduisant souvent à des effets pervers. La possibilité de facturer des intérêts de retard est peu utilisée, sauf à ce que l'entreprise consente une réduction importante pour paiement comptant ou à délai plus réduit.

10 – Renforcer les lois ou spécialiser des règlements, par exemple par secteurs, est délicat sans logique globale d'amélioration. L'accent doit être mis sur l'ampleur des délais et leurs écarts dans le domaine public. Il s'agit d'entrer dans un cercle vertueux public, qui ne pourra que s'étendre au domaine privé. Une culture du délai de paiement doit se répandre dans l'entreprise.

11 - Nous proposons que les résultats publics soient diffusés, expliqués et commentés, avec des engagements clairs et vérifiables d'amélioration dans les trois temps (t1, t2 et t3) de la facturation.

12 - Nous proposons que les contrats stipulent les délais et la *check list* des pièces nécessaires au règlement, avec un délai préventif de l'acheteur qui s'engage à indiquer au vendeur l'absence ou le défaut d'une pièce.

13 - Il semble nécessaire que, par secteurs, les professions discutent pour déterminer entre elles des délais moyens et le délai jugé abusif.

14 - L'accent doit être mis sur les conditions qui permettent aux factures d'être traitées par le système bancaire : intérêt de l'affacturage par rapport à la procédure Dailly, problématique de la facturation par les distributeurs de la coopération commerciale et des services distincts (article L. 441-7 du code de commerce), qui vient en déduction de la facturation des ventes du fournisseur.

15 - Les chaînes de paiement doivent intégrer des paiements partiels et être mieux connues des utilisateurs.

16 - L'examen des cas étrangers doit être renforcé, la transposition de la Directive européenne en France comparée à celle retenue dans d'autres pays.

Tableau 1

Bilan des entreprises en 2004

ACTIF	BRUT	NET	En %
ACTIF IMMOBILISÉ			
Immobilisations incorporelles	255,0	180,6	
Immobilisations corporelles	1411,3	685,6	
Immobilisations financières	1989,5	1704,5	
Total	3655,8	2570,7	59,4 %
ACTIF CIRCULANT			
Stocks matières premières, en-cours de production, produits et autres approvisionnements, marchandises	298,1		
Avances, acomptes versés sur commandes	24,2		
Créances clients et comptes rattachés	512,0		11,8 %
Autres créances	555,2		
Valeurs mobilières de placement	191,1		
Disponibilités et instruments de trésorerie	172,8		4,0 %
Charges constatées d'avance	36,4		
Total	1789,8	1734,3	40,0 %
Comptes de régularisation et capital souscrit non appelé		26,2	0,6 %
TOTAL ACTIF	5445,6	4331	100 %
PASSIF			
CAPITAUX PROPRES			
Capital social, primes	1194,4		
Résultat de l'exercice	201,0		
Subventions d'investissement	28,0		
Autres capitaux propres	259,8		
Total	1683,2		38,8 %
Autres fonds propres + provisions pour risque et charges	237,5		5,5 %
DETTES			
Emprunts et dettes assimilées	1247,0		28,8 %
Avances, acomptes sur commandes en cours	82,2		1,9 %
Dettes fournisseurs - comptes rattachés	441,0		10,2 %
Autres dettes	562,1		13,0 %
Total	2332,3		53,9 %
Produits constatés d'avance et écarts de conversion du passif	78,2		1,8 %
TOTAL PASSIF	4331,2		100 %

Montants en milliards d'euros

Source : Insee (2006), SUSE (Système Unifié de Statistiques d'Entreprises)

Champ : entreprises non financières, non agricoles

Tableau 2

Compte de patrimoine financier (extraits) - Année 2005

<i>(en millions d'euros)</i>		S11 Sociétés non financières	S12 Sociétés financières	S13 Administr. publiques	S14 Ménage s	S20 Reste du monde	Total
Actifs							
AF3	Titres hors actions	173	2 285	27	44	1 383	3 913
AF4	Crédits	580	1 728	50	33	275	2 665
AF41	Crédits à court terme	254	258	14	6	220	753
AF42	Crédits à long terme	326	1 457	35	27	56	1 900
AF5	Actions et titres d'OPCVM	2 589	2 109	315	855	1 152	7 047
AF7	Autres comptes à recevoir ou à payer	769	240	176	104	71	1 360
AF71	Crédits commerciaux et avances ⁴	595	5	61	39	71	771
AF79	Autres comptes (décalages comptables)	174	236	115	65	0	589
AF98	Total des opérations	4 323	8 310	672	3 104	4 098	20 556
Passifs							
AF3	Titres hors actions	344	1 173	1 060	1	1 336	3 913
AF4	Crédits	1 175	156	173	742	408	2 665
AF41	Crédits à court terme	362	54	26	37	272	753
AF411	Crédits à court terme des IF aux ANF	133	15	14	32	32	226
AF419	Autres prêts à court terme	230	39	13	5	240	526
AF7	Autres comptes à recevoir ou à payer	705	259	123	200	73	1 360
AF71	Crédits commerciaux et avances	604	5	68	20	73	771
AF79	Autres comptes (décalages comptables)	100	254	54	181	0	589
AF98	Total des opérations	4 323	8 310	672	3 104	4 098	20 556

NB : IF : institutions financières ANF : agents non financiers.

Source : Banque de France, compte provisoire.

⁴ À titre de comparaison, aux États-Unis, les créances clients sont de 2 870 milliards de dollars et les dettes fournisseurs de 2 894 milliards (Federal Reserve, Flow of Funds Accounts).

INTRODUCTION : DES DÉLAIS : POURQUOI, JUSQU'OU ?

Le crédit commercial est une source de financement de court terme, provenant des délais de paiement consentis entre entités non financières lors des échanges commerciaux. Cette pratique est ancestrale. Elle daterait du IV^e millénaire avant notre ère lorsque, en Mésopotamie, les prêtres d'Ourouk enregistraient sur leurs tablettes d'argile leur comptabilité ainsi que des informations sur leurs clients. Les échanges reposaient sur la confiance. Une poignée de mains concluait la transaction marchande : elle constituait l'engagement du client d'honorer ses dettes (Ziane, 2004). Cet usage s'est évidemment modifié dans sa forme, mais il a traversé les millénaires. Le crédit commercial est ainsi, aujourd'hui, la principale source de financement de la trésorerie des entreprises en France. Il représente plus de quatre fois le montant des crédits à court terme des institutions financières (604 milliards d'euros contre 133 milliards d'euros, fin 2005, Cf. Tableau 2)⁵.

Une telle évolution ne va pas sans poser de questions. D'abord, comment comprendre une telle permanence, diront les uns, une telle résistance au changement, diront les autres ? Cet héritage commercial constitue-t-il un archaïsme économique qui bride le développement des entreprises, ou trouve-t-il au contraire des justifications théoriques qui légitiment son existence ? Ensuite, comment ce crédit privé a-t-il évolué et évolue-t-il encore, sous l'effet de la concurrence, de la globalisation, des nouvelles technologies et des propositions qui sont régulièrement faites pour le suivre, l'encadrer, et plus encore le réduire ? Enfin, quelles pistes peut-on (encore) proposer d'emprunter pour mieux le connaître et trouver éventuellement de meilleures solutions aux besoins qu'il représente et s'efforce de satisfaire ?

1. Les délais de paiement s'expliquent pour des raisons techniques, transactionnelles et financières

Au niveau technique, les délais de paiement se justifient par le temps matériel nécessaire pour vérifier que la prestation a été bien réalisée et pour régler effectivement la facture. À sa source, le délai de paiement est donc à la fois assurantiel et matériel. Moins une entreprise a d'informations sur son fournisseur et/ou plus la prestation est complexe, plus elle est amenée à vérifier la qualité des produits livrés. Selon cet argument, les délais de paiement sont décroissants avec la taille et la réputation d'une entreprise.

Au niveau transactionnel, le crédit commercial offre une dimension supplémentaire dans la négociation des contrats (Cf. Encadré 5 sur l'avis du CEPC). Il permet en effet de moduler le coût total d'une prestation sans intervenir directement sur les prix. Ces derniers sont aujourd'hui minutieusement suivis par les différents acteurs économiques et sociaux, voire encadrés par les autorités politiques et monétaires. Dans certains cas, ils peuvent même être fixés par des dispositions légales ou réglementaires. Le crédit commercial est nettement moins contrôlé, ce qui lui confère un avantage comparatif en termes de flexibilité. Il permet la mise en place de conditions spécifiques entre les divers partenaires, dans des combinaisons multiples. Ces conditions dépendront évidemment des

⁵ Ce phénomène est généralisé (Boutin et Sraer (2006)). Pour Elliehausen et Wolken (1993), les dettes fournisseurs représentent près de 20 % des dettes des entreprises américaines en 1987. Selon les calculs de Rajan et Zingales (1995), le crédit commercial représenterait plus du quart des actifs des entreprises allemandes, françaises et italiennes.

caractéristiques des types de production, des différents acteurs, de leurs rapports de force et de leur position relative dans le processus productif. L'efficacité économique de l'utilisation du crédit interentreprises comme levier commercial dépend ainsi de deux éléments : la durée et la taille.

- La durée : le crédit interentreprises s'inscrit mieux dans des relations commerciales de long terme ou répétées et pour des clients de grande taille. En effet, les fournisseurs peuvent plus aisément évaluer les capacités de remboursement de leur client et éviter les phénomènes de sélection adverse. En même temps, les délais de paiement sont moins risqués lorsque le fournisseur peut contrôler le recouvrement des fonds prêtés. Cette capacité dépend de deux facteurs : le préjudice subi par le client qui romprait ses relations commerciales ; en cas de faillite, la possibilité de valorisation, par le vendeur, des biens non réglés.

- La taille : ce crédit est moins coûteux pour les clients de grande taille. La gestion du compte clients comporte en effet de nombreux coûts fixes (Ng et al. [1999]). Une base de clientèle large permet aussi de réaliser des économies d'échelle et de baisser le coût moyen du crédit commercial pour un fournisseur.

Au niveau financier, le crédit commercial permet de découpler le cycle de livraison des biens et services de celui du règlement des achats. Les entreprises peuvent plus facilement optimiser leur gestion de trésorerie en jouant sur ce décalage temporel. Le crédit commercial complète alors l'offre bancaire pour le financement du cycle d'exploitation. Les fournisseurs subiraient moins fortement que les banques certaines imperfections de marché et pourraient améliorer l'accès au crédit de leurs clients. À ce niveau, il peut trouver des justifications économiques dans les cas suivants : l'avantage informationnel, le meilleur recouvrement en cas de défaut, l'économie de coût.

- **Les fournisseurs disposent d'un avantage informationnel** : un fournisseur peut mieux apprécier la situation financière d'un de ses clients que les acteurs financiers, lorsque ce dernier exerce des activités nouvelles ou spécifiques dont la rentabilité peut difficilement être évaluée par un tiers. Il sera alors moins réticent à accorder des crédits à l'entreprise, ce qui constitue naturellement un avantage pour les firmes financièrement contraintes. Le fournisseur, en aidant son client, contribue à sa pérennité et s'assure des revenus futurs. Il en est de même lorsque les clients développent des technologies ou valorisent leurs produits d'une manière qui, à terme, accroît la rentabilité attendue des fournisseurs (Dietsch, 1998). Cet avantage informationnel permet également un meilleur suivi et un meilleur contrôle. Le crédit commercial pourrait même servir de signal aux banques sur la qualité d'un de leurs clients et permettre, par ricochet, un financement bancaire mieux cerné (Biais et Gollier, 1997).

- **Les fournisseurs pourraient bénéficier d'un avantage comparatif dans le recouvrement de leurs créances en cas de défaut du créancier.** Les banques subissent en effet des coûts particulièrement élevés en cas de faillite d'un débiteur, leur taux de recouvrement étant de l'ordre de 50 %⁶, tandis que les pertes des fournisseurs sont limitées par une plus grande facilité à liquider les actifs. Cet avantage est en général d'autant plus prononcé que l'entreprise créancière n'a pas encore transformé les biens livrés par le fournisseur, puisque ce dernier peut espérer les revendre ou si, au contraire, ils sont complètement finis. Par exemple,

⁶ Davydenko et Franks (2006).

les fournisseurs peuvent retirer plus de valeur à partir de la liquidation des actifs de leurs clients, car ils ont déjà un réseau de clients potentiels⁷.

- **Le crédit commercial peut générer une économie de coût.** En se substituant à la dette bancaire, le crédit commercial permettrait d'alléger la structure financière des entreprises. En diminuant leurs charges fixes, en améliorant leur notation et en augmentant leur capacité d'emprunt, ces dernières pourraient devenir plus réactives dans un monde globalisé où les opérations financières s'accélèrent. Les marchés financiers, qui font pression pour accroître la rentabilité des fonds propres, ont pris part à cette évolution. Mais on ne peut dire que ce crédit a disparu des comptes et des analyses externes et internes. Les banques et les systèmes de notation savent en effet le repérer et mesurent son importance, les analystes financiers aussi. La véritable question demeure donc celle de son coût implicite, couplé à sa pérennité. En d'autres termes, pour qui l'accorde, dans quelle mesure s'agit-il d'une contrainte ou d'un choix ? Et, pour qui en bénéficie, s'agit-il d'une source de financement durable et relativement moins coûteuse qu'un crédit bancaire ou qu'un financement de marché ? À plus long terme, quel effet a-t-il sur la compétitivité future de l'entreprise, qui passe aussi par la capacité de production et d'innovation de ses propres fournisseurs ?

Ainsi, les bénéfices directs que les fournisseurs espèrent retirer du développement d'une relation commerciale avec une entreprise, les inciteraient à accroître leur prise de risque relativement aux banques. L'avantage comparatif des fournisseurs sur les banques en termes d'offre de financement est toutefois limité par des coûts de refinancement plus élevés et un risque plus important, en raison d'une moindre diversification du portefeuille.

2. Ces raisons admettent des limites, les délais de paiement peuvent développer des effets pervers

Les raisons assurancielles et techniques ont nécessairement changé et diminué. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication permettent de réduire le temps matériel nécessaire à la vérification des prestations et au règlement des factures. Le perfectionnement des systèmes de paiement accélère les compensations entre les partenaires commerciaux. Cela se traduit par une baisse tendancielle des délais de paiement.

Les innovations méthodologiques et technologiques paraissent être intégrées plus aisément et plus rapidement par les grandes entreprises. Ces dernières profitent des économies d'échelle et d'une base de clientèle plus large pour absorber les coûts élevés des nouveaux procédés (*credit manager...*). Cette amélioration est naturellement moins accessible aux plus petites entreprises qui ne peuvent réaliser les mêmes efforts et disposent, en tout état de cause, d'une base de facturation plus limitée.

Cet écart de situation est renforcé commercialement par le pouvoir de marché des grandes entreprises. **L'incomplétude des contrats, patente pour les clauses de délais de paiement, laisse une large place aux rapports de force entre partenaires.** Ceci tend naturellement à défavoriser les plus petites entreprises. Or ce sont, par construction, les plus fragiles et le financement de leur compte d'exploitation pèse lourdement sur leur développement et leur pérennité. Ainsi,

⁷ Cf. Boutin et Sraer (2006) et Aubier (2006).

selon une étude réalisée par la CGPME⁸ fin 2005 auprès de 738 PME, seules 65 % des entreprises interrogées indiquent le délai de paiement accordé dans leurs conditions générales de vente, 55 % le taux des pénalités de retard et enfin 53 % inscrivent ce taux sur leurs factures. Tous secteurs confondus, elles ne sont que 38 % à donner à leurs clients une information complète.

Le crédit interentreprises est susceptible de conduire à une prise de risque excessive, notamment du fait d'une dichotomie trop forte entre l'effort commercial et la gestion du poste client. En effet, si les fournisseurs détiennent parfois des avantages informationnels sur leurs clients par rapport aux acteurs bancaires, ils ne disposent pas nécessairement de la même aptitude à évaluer les risques. L'offre de crédit commercial dépend plutôt de normes sectorielles et s'avère moins sensible à la capacité de remboursement des emprunteurs pris séparément (Ziane, 2004). Ceci a pour effet de réduire les primes de risque afférentes aux entreprises de moindre qualité et de les rendre moins élastiques aux dégradations des situations financières. **Les fournisseurs courent le danger d'une sous-tarification du risque.**

De plus, **les fournisseurs ne disposent pas des mêmes moyens de mutualisation des pertes et de diversification de leur portefeuille d'actifs que les banques.** Ceci peut conduire certaines entreprises à accorder des délais relativement plus longs que ne le ferait une banque pour des raisons de débouchés, sans pouvoir pour autant mutualiser le risque. Elles peuvent ainsi donner un signal négatif sur l'entreprise qui bénéficie de crédits fournisseurs longs et, peut-être plus encore, sur celle qui les accorde. Selon Dietsch (1998), le crédit client est « dominé » par le crédit bancaire, car ce dernier présente une forme plus efficiente de traitement de l'information. Dit autrement, **le crédit client suscite le plus souvent des surcoûts organisationnels et des pertes.** Son avantage informationnel est insuffisant. *Intrum Justitia*⁹ dit crûment les choses : « Contrairement aux banques qui emploient des spécialistes hautement qualifiés pour évaluer les risques des crédits, utilisent des systèmes informatiques modernes pour connaître le plus tôt possible les risques croissants, et disposent des paramètres financiers nécessaires sur les clients à qui elles octroient des crédits, il se trouve aujourd'hui encore, que **les fournisseurs renoncent le plus souvent à utiliser tous les moyens à leur disposition pour recouvrer leurs créances.** Les pertes élevées enregistrées chaque année, qui doivent être compensées par une augmentation du chiffre d'affaires [...] et la valeur comptable estimée des créances en souffrance pour les entreprises établies dans l'Union européenne – soit 250 milliards d'euros, dont 25 milliards d'euros représentent juste l'augmentation des deux dernières années – indiquent sans équivoque possible la nécessité de réagir ».

Enfin, différents éléments juridiques, notamment l'application de **la clause de réserve de propriété en France qui donne la propriété aux créanciers bancaires pour la saisie des biens, nuancent voire annulent l'argument théorique sur le recouvrement plus facile de la part des fournisseurs**, avancé ci-dessus.

Au total, on comprend assez bien les raisons qui expliquent les temps qui séparent la réalisation de prestations de l'envoi de la facture, l'envoi de la facture de sa réception, sa réception de son acceptation, son acceptation de son enregistrement,

⁸ <http://www.cgpme.fr/documents/creditinterentreprise.pdf>

⁹ Intrum Justitia European Payment Index 2006 : www.europeanpayment.com

et son enregistrement de son paiement. Mais tous ces temps qui s'ajoutent sont à la fois de l'argent et du risque, particulièrement sensibles quand l'entreprise est petite, ses capitaux propres limités, ses avantages informationnels faibles, les rapports de négociation dans lesquels elle entre déséquilibrés, la durabilité des contrats incertaine et la rentabilité limitée. On comprend alors les progrès techniques qui poussent à la réduction de ces délais, comme les raisons qui freinent cette tendance.

3. Les effets macroéconomiques du crédit interentreprises ne semblent pas positifs¹⁰

Au niveau agrégé, les effets positifs des délais peuvent avoir deux sources. En théorie, dès lors que le crédit interentreprises remédie à des problèmes de financement, il est susceptible de soutenir significativement la croissance (hausse de la croissance potentielle).

Les délais de paiement peuvent également jouer un rôle d'amortissement de la conjoncture. Ils permettent en effet à des firmes connaissant des difficultés de trésorerie d'éviter la défaillance¹¹. A contrario, ce rôle contracyclique a pour conséquence d'atténuer l'efficacité des canaux de transmission de la politique monétaire, ce qui peut également avoir des effets macroéconomiques déstabilisateurs, en permettant à des entreprises pas nécessairement rentables de maintenir leur activité pendant une certaine période.

Les travaux empiriques réalisés sur données américaines confirment que le crédit interentreprises limiterait la propagation des chocs monétaires à la sphère réelle. Un resserrement de la politique monétaire serait en effet suivi d'une augmentation des flux de crédit interentreprises. Pour les grandes entreprises, la hausse des créances clients (en proportion des ventes) serait significative au bout d'un trimestre et le resterait pendant quatre¹². Pour une entreprise donnée, les postes clients et fournisseurs augmenteraient tous deux suite à un resserrement monétaire¹³ ; cependant, la progression du second serait plus importante et induirait une augmentation sensible de l'endettement commercial pendant plus d'une année¹⁴.

Mais, aux États-Unis, l'évolution des postes clients et fournisseurs suite à un choc macroéconomique suggère que le crédit interentreprises reflète surtout un rapport de force commercial au détriment des PME. Suite à un resserrement monétaire, les PME subiraient une dégradation plus importante que les grandes de leur solde commercial, et ce principalement en raison d'une forte réduction de leurs délais fournisseurs.

En outre, les effets potentiellement négatifs induits par le risque de défaillances en chaîne seraient significatifs. Lorsqu'un choc macroéconomique affecte la capacité de remboursement d'une entreprise donnée, ses difficultés peuvent se transmettre à ses fournisseurs par une série de défaillances le long de la chaîne clients fournisseurs, ou par un simple rallongement des délais de paiement.

¹⁰ Cf. Aubier (2006).

¹¹ Cf. Delannay et Dietsch (1999).

¹² Cf. Choi et Kim, (2003).

¹³ L'augmentation des dettes fournisseurs serait significative pour les seules PME lorsque l'on considère le ratio dettes fournisseurs sur achats, alors qu'elle serait significative pour les grandes et les petites entreprises lorsque le ratio dettes fournisseurs sur actifs est retenu.

¹⁴ L'allègement du solde commercial n'est significatif que lorsque l'on rapporte ce dernier aux actifs. Il l'est alors à la fois pour les grandes et les petites entreprises, et pour les deux indicateurs de la politique monétaire.

Le second mode de transmission¹⁵ provient du fait qu'un fournisseur dont un client connaît des difficultés, préfère généralement allonger les délais de paiement plutôt que liquider la marchandise impayée, le coût du crédit additionnel étant inférieur à la perte de chiffre d'affaires en cas de liquidation. L'allongement des délais de paiement pourrait toutefois fragiliser la trésorerie du fournisseur, qui demandera alors une extension à son propre fournisseur. Au niveau macroéconomique, ces allongements en chaîne des délais de paiement peuvent réduire la production agrégée s'ils empêchent des firmes de réaliser les investissements prévus.

Boissay (2006) modélise la transmission des difficultés financières d'une entreprise à l'économie le long de la chaîne de fournisseurs clients. Sur données américaines¹⁶ pour la période 1986-2004, la probabilité qu'une firme connaisse des difficultés causées exclusivement par le défaut d'un de ses clients, serait comprise entre 4,1 % et 12,8 % en fonction des hypothèses retenues sur le degré de diversification de la clientèle de chaque fournisseur et sur les coûts de recouvrement des créances clients¹⁷. **Les défauts sur le crédit interentreprises auraient ainsi amputé le PIB américain d'au moins 0,4 % par an entre 1986 et 2004.**

Ainsi, du fait que la contrainte de financement des entreprises n'est pas avérée en régime normal et que le rôle amortisseur est déséquilibré en régime de resserrement monétaire, l'effet macroéconomique des délais de paiement, à ce stade de l'analyse, ne peut être tenu comme macroéconomiquement positif.

4. Le double contexte de globalisation et de surveillance financière, avec Bâle II, justifie une attention renforcée aux délais de paiement

Il serait évidemment excessif de relier la longueur des délais de paiement à la faiblesse d'une économie. Ils suscitent néanmoins une déformation des structures financières des différents partenaires, dont on peut se demander si elle est optimale et si elle favorise la croissance. L'Espagne atteste qu'une croissance forte peut aller de pair avec des délais élevés, mais ceci sous-entend une rentabilité soutenue de ses entreprises. Cependant, des efforts de réduction y ont quand même lieu, suivant en cela les résultats obtenus notamment dans l'Europe du Nord. Cette politique d'analyse et de réduction des délais est en effet sous-tendue par la dynamique concurrentielle qui pousse, partout, les entreprises à faire plus d'efforts.

En même temps, si l'on peut attendre un effet globalement positif de la mise en place de l'accord de Bâle II pour le financement des PME, on ne peut exclure que celles subissant des délais élevés voient leurs contraintes s'accroître. Elles doivent se préparer à des demandes d'informations plus précises de leurs banques pour pouvoir disposer d'un financement accru, désormais plus accessible.

Le nouveau texte de la régulation prudentielle bancaire indique que la dotation en fonds propres que les établissements de crédit doivent représenter dans leur bilan

¹⁵ Cf. Kiyotaki et Moore (1997).

¹⁶ L'étude utilise des données annuelles issues des comptes nationaux américains et de Compustat.

¹⁷ L'effet de contagion est d'autant plus important que les fournisseurs ont une clientèle peu diversifiée et subissent des coûts de recouvrement de leurs créances clients élevés.

lorsqu'ils accordent un crédit à une entreprise, est déterminée par le degré de risque tel que mesuré dans une échelle de notation. Aujourd'hui, à l'exception de certains financements (crédit-bail notamment), les capitaux propres d'une banque doivent couvrir en permanence 8 % du montant des prêts octroyés aux entreprises. Dans le cadre de l'accord de Bâle, le montant de capitaux propres pourra être plus faible pour la majorité des entreprises, celles dont la capacité de remboursement est jugée bonne ou normale. En revanche, la dotation devra être plus importante pour les entreprises fragiles. Cette nouvelle exigence de fonds propres plus élevés lors du financement d'entreprises dont la solvabilité est médiocre conduit inévitablement à accentuer, ce qu'on appelle le « risk-adjusted-pricing », autrement dit l'établissement d'un taux d'intérêt conforme aux risques des prêts bancaires selon les différents bénéficiaires.

Certes, ce règlement ne donne aucune recommandation quant à la formation des taux d'intérêt bancaires, mais l'allocation plus élevée de fonds propres en cas de risques importants entraînerait des coûts plus élevés. Une tarification du risque plus conforme à la réalité pourrait avoir des conséquences sur les comportements des prêteurs et des emprunteurs, conséquences dont il est cependant difficile de préjuger l'effet :

- **du côté des prêteurs, les établissements de crédit, on pourrait attendre la disparition ou l'atténuation de comportements de « restriction de crédit »**. En effet, alors qu'actuellement les banques préfèrent rejeter une offre de crédit sur une entreprise risquée mais solvable, faute de pouvoir aisément justifier un taux élevé, elles pourraient le faire plus facilement dans le régime prudentiel de Bâle II. Certaines entreprises pourraient obtenir un accès à des crédits certes plus onéreux, mais leur permettant de financer leurs besoins, peut-être de surmonter leurs difficultés. Un tel comportement des prêteurs est envisageable si la qualité de l'information que l'entreprise met à sa disposition (informations qualitatives, prévisionnelles, données comptables trimestrielles voire mensuelles) permet d'établir un bon partenariat clientèle ;

- **du côté des emprunteurs**, trois hypothèses sont à distinguer. D'abord, les entreprises accèdent au crédit comme évoqué ci-dessus, avec une « sortie par le haut » : traverser un creux conjoncturel sans rupture de liquidité, obtenir un financement relais en attendant un retour sur investissement plus long que prévu. Ensuite, des entreprises accèdent au crédit mais, en raison d'un coût réel trop élevé de la dette, elles subissent une dégradation de leur situation. Enfin, en raison du coût plus élevé du crédit bancaire, des entreprises modifient la répartition de leurs financements entre crédit bancaire et crédit fournisseur, pour accroître leur dépendance au crédit fournisseur. D'un point de vue macroéconomique, cela pourrait se traduire par un allongement des délais fournisseurs d'entreprises à la situation relativement fragile. Le nombre d'entreprises fortement vulnérables à la politique de délais de leurs fournisseurs peut alors s'accroître.

Nous avons vu ce point plus haut, en termes généraux. L'intégration des effets Bâle, côté prêteur et côté emprunteur, renforce la position selon laquelle les délais n'ont pas d'effet macroéconomique positif.

- **pour les entreprises consentant des délais à leurs clients**, on peut se demander dans quelle mesure elles ne seraient pas amenées à limiter ces délais pour réduire leurs besoins en fonds de roulement et leur dépendance au crédit bancaire, dès lors qu'elles estimerait que la tarification de leurs prêts rend cet arbitrage économiquement intéressant. Au plan macroéconomique, l'effet serait

inverse à celui évoqué au paragraphe précédent, les délais de règlement auraient tendance à se réduire.

Autre conséquence du nouveau règlement, la demande d'informations plus précises de la part des banques à leurs clients est une exigence que toutes les entreprises ne pourront ou ne voudront pas satisfaire. Certaines d'entre elles craignent le travail administratif supplémentaire. D'autres y renoncent volontairement par crainte de voir leur évaluation financière abaissée. Pour celles-ci, il s'agirait cependant d'un calcul court-termiste dans la mesure où leurs partenaires financiers finiraient par considérer que la non-information est un signal défavorable sur la qualité du crédit de l'entreprise concernée.

Ces deux innovations –aussi bien la demande de fonds propres plus élevés lors de prêts à des clients dont la solvabilité est insuffisante, que les exigences accrues d'informations, avec une meilleure collecte et une exploitation rationalisée de l'information sur le crédit des PME– auront sans doute pour conséquence une plus grande différenciation du coût du crédit. Les banques qui pourront plus facilement faire payer le coût du risque, pourront aussi plus facilement financer les PME.

Les effets de cette meilleure différenciation tarifaire pourraient amener certaines entreprises à modifier leur arbitrage entre financement bancaire et financement par le crédit-fournisseur, sans qu'il soit aisé aujourd'hui d'envisager l'ampleur, ni même le sens, des ajustements. Selon la dernière enquête du printemps 2006 d'*Intrum Justitia* déjà évoquée, la lente modification des règles du jeu en matière de financement, avec le report des risques qu'elle entraîne, devrait se refléter dans une adaptation correspondante de l'examen des risques de la part des fournisseurs. On peut cependant penser que la logique concurrentielle dans laquelle cette évolution va s'inscrire, tant du côté des banques que de celui des entreprises, avec une dématérialisation croissante des systèmes de facturation et de paiement, est à même de renforcer l'avantage des opérateurs financiers. Ceci reste une hypothèse qu'il s'agira de vérifier, sans oublier que les capacités des marchés financiers à « acheter du crédit » vont sans doute s'accroître dans les années à venir.

Ainsi, pour avancer dans ce dossier, il faut d'abord étudier plus en détail le cas français dans la durée, en le comparant à celui des pays concurrents.

5. Des interrogations supplémentaires demeurent sur le sujet¹⁸

Le survol des travaux empiriques suggère en outre que de nombreuses questions restent empiriquement non résolues, parfois par manque de données :

- le contenu du contrat : comment expliquer, à partir des caractéristiques observables des entreprises fournisseurs et clients, les déterminants des contrats de crédit commercial (maturité, taux d'intérêt, complexité, etc.) ?
- l'avenir du contrat : quel est le comportement *ex post* des contrats de crédit commercial. Quel est le taux de défaut sur ces contrats de crédit commercial relativement au défaut bancaire ? Quelle place y-a-t-il pour la renégociation de ces contrats ? Quelle est la fréquence de ces renégociations ?

¹⁸ Boutin et Sraer (2006)

- les relations : quel est le rôle de la répétition des interactions entre un fournisseur et un client sur leur crédit commercial ? Observe-t-on un financement commercial plus facile ou plus avantageux quand une entreprise est cliente depuis de nombreuses années ? Y-a-t-il des effets sectoriels ? Ou autres ?
- l'extérieur : quel est le rôle du crédit commercial quand le client est à l'étranger ? Est-il aussi répandu et se fait-il suivant les mêmes termes ?
- prix et délai : quel est le lien entre prix de vente du bien et prix du crédit commercial (i.e. taux d'intérêt) ? Sont-ils substitués ?

Ces questions reposent pour la plupart sur la *nature* des contrats de crédit commercial. Des informations concernant le prix ou la durée des créances commerciales au niveau de la paire client-fournisseur sont nécessaires et ne peuvent être agrégées. Il semble donc très difficile, *a priori*, de trouver de bonnes stratégies empiriques qui n'utiliseraient que des bases de données agrégées au niveau de l'entreprise, comme celles dont dispose l'Insee¹⁹. Un recensement complet des sources possibles reste à réaliser pour vérifier si de telles données existent à un niveau plus désagrégé et peuvent être utilisées pour répondre à ces questions.

¹⁹ À l'exception notable de l'enquête ERIE, qui étudie les relations entre entreprises, mais ne demande aucune information sur le crédit commercial.

SECTION I : QUELLES ÉVOLUTIONS DES DÉLAIS DE PAIEMENT EN FRANCE ?

On connaît le mot attribué à Alfred Binet (1857-1911), l'inventeur de l'échelle métrique de l'intelligence qui conduira aux mesures de QI. À la question qu'on lui posait souvent : « Qu'est-ce que l'intelligence ? », il répondait : « C'est ce que mesure mon test ! ». Si l'on peut transposer la réponse au domaine de ce rapport, on serait tenté d'écrire que les délais de paiement, c'est ce que mesurent... les statistiques sur les délais de paiement. Sans vouloir évidemment réduire leur intérêt et leur importance, et les pages qui suivent le montreront, il faut noter ici que pour mesurer un délai, il faut qu'il soit déclaré en tant que tel. Échappent donc par construction à l'analyse tous les temps qui séparent la réalisation des travaux de l'acceptation de la facture pour mise en paiement. Or ces derniers sont sans aucun doute importants, en tout cas peu ou pas recensés. Ils feront l'objet d'un traitement spécifique, après mise à jour des données françaises sur une période de 15 ans^{20 21} et des comparaisons internationales.

1. De 10 à 6 jours de chiffre d'affaires : un poids macroéconomique du solde commercial en baisse sur 15 ans

Entre 1990 et 2004, le poids du solde commercial pour l'ensemble de l'économie est passé de 10 jours à 6 jours de chiffre d'affaires (*ratio moyen*)²². Pour les grandes entreprises de 500 salariés et plus, ce solde est de 3 jours en 2004, contre 13 jours en 1990. Pour ces grandes entreprises, le crédit commercial ne représente plus qu'une faible charge. Les entreprises de 250 à 499 salariés connaissent, au cours de la période, un allègement de leur charge de même ampleur que les plus grandes, de l'ordre de 10 jours de chiffre d'affaires, pour atteindre un solde commercial de 7 jours en 2004. Le solde commercial des entreprises de 20 à 249 salariés diminue de 4 jours entre 1995 et 2004, pour représenter 10 jours de leur chiffre d'affaires. En revanche, les petites entreprises de moins de 20 salariés ont vu leur solde augmenter. Globalement, elles sont ainsi passées d'une situation d'emprunteuse, avec un solde de -1 jour de leur chiffre d'affaires en 1990 à une situation de prêteuse en 2004, avec un solde de 3 jours de chiffre d'affaires (G 1).

²⁰ Dans cette première partie, a été privilégié le commentaire des données sur longue période, pour dégager les grandes tendances à partir de la base de données dont le champ est le plus large possible et dans laquelle les très petites entreprises sont représentées de façon exhaustive (Cf. encadré 1 pour le champ de l'étude).

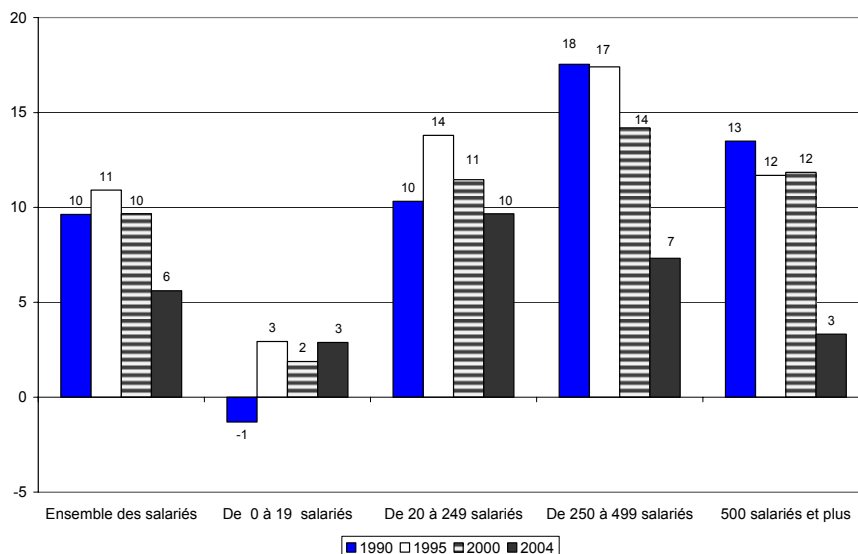
²¹ Le rapport 2006 de la Commission Permanente de concertation pour l'Industrie (CPCI) a publié à l'automne 2006 un dossier sur les délais et les défauts de paiement (Cf. <http://www.industrie.gouv.fr/observat/bilans/bord/rapportsCPCI.htm>). Ce dossier comprend en particulier un chapitre sur les différents critères susceptibles d'influencer le niveau des délais de paiement et du solde commercial des entreprises industrielles. Sont bien sûr analysés l'influence de l'appartenance sectorielle et de la taille, les deux critères étudiés ici, sur les niveaux, mais aussi le rôle de la sous-traitance ou de l'appartenance à un groupe, deux facteurs qui contribuent à des délais de paiement plus longs. Les travaux de Dietsch (2006) confirment l'influence de l'appartenance à un groupe sur le niveau des délais de paiement. Des analyses complémentaires restent à faire, d'une part sur les différentes interprétations du constat entre délais élevés et appartenance à un groupe, et d'autre part sur le rôle éventuel de cette dépendance vis-à-vis d'une autre entreprise (implication dans la chaîne de sous-traitance, appartenance à un groupe) sur les évolutions des délais et non seulement leurs niveaux.

²² Cf. encadré 1, pour la définition et l'interprétation des différentes statistiques utilisées.

G 1

Solde commercial de 1990 à 2004 – Ensemble de l'économie –

Ratio moyen, exprimé en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

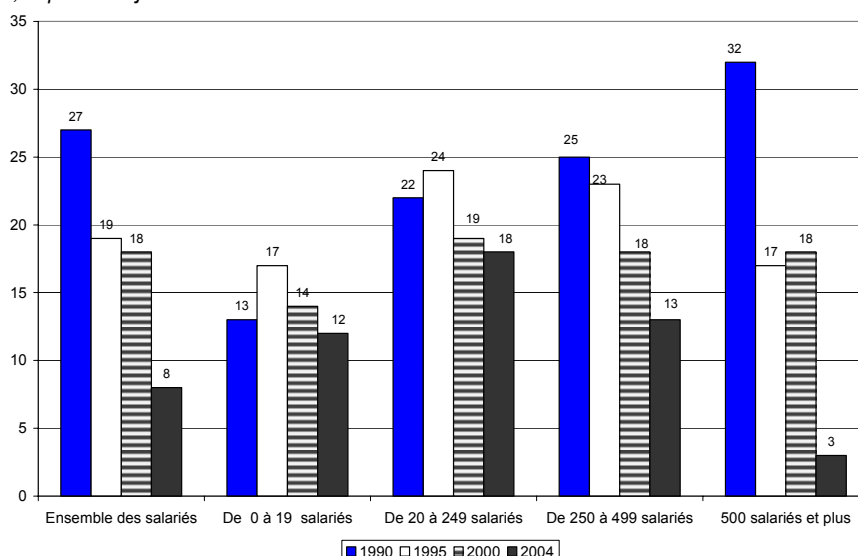
Calculs : Banque de France et Insee

La baisse du poids du solde commercial est encore plus marquée dans le secteur de l'industrie : de 27 jours de chiffre d'affaires en 1990 à 8 jours en 2004 (ratio moyen). Elle s'explique là aussi par le comportement des grandes entreprises. Leur charge représentait 32 jours de leur chiffre d'affaires en 1990. Elle correspond à 3 jours de chiffre d'affaires en 2004 (G 2).

G 2

Solde commercial de 1990 à 2004 – Industrie –

Ratio moyen, exprimé en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – industrie

Calculs : Banque de France et Insee

Encadré 1 : Méthodologie de suivi des délais de paiement : Définitions et statistiques

Des délais de paiement importants accordés aux clients peuvent peser sur la trésorerie d'une entreprise lorsqu'ils ne sont pas compensés par les délais que cette dernière obtient auprès de ses fournisseurs. Le solde commercial, solde de ses créances clients et de ses dettes fournisseurs exprimé en jours de chiffre d'affaires, fournit un indicateur de l'influence des règlements commerciaux sur la structure financière des entreprises.

La Banque de France publie chaque année un dossier statistique sur les délais de paiement et le solde du crédit interentreprises, avec des informations détaillées par taille et par secteur. Ce dossier, mis en place dans le cadre du premier Observatoire des délais de paiement, est réalisé à partir des données comptables de la base Fiben de la Banque de France, dont le champ couvre les entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires. Ces statistiques sont disponibles depuis l'année de constat 1988. En 2005, elles reposent sur 160 000 bilans, vérifiant certains contrôles de cohérence.

La même méthodologie a été retenue ici, mais sur la base Suse de l'Insee, dont le champ couvre les entreprises soumises aux bénéfices industriels et commerciaux (BIC), soit au bénéfice réel normal (BRN), soit au régime réel simplifié d'imposition (RSI). L'Insee recense 2,7 millions d'entreprises non financières (Cf. Insee (2005)). **En 2004, la base d'étude comprend 1 130 000 entreprises.**

Définitions

Les données comptables permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales. Les ratios définis ci-dessous ne prennent pas en compte les avances reçues ou versées. Peu significatives dans la plupart des secteurs, leur prise en compte raccourcit notablement les délais clients dans les secteurs des biens d'équipement et de la construction (de l'ordre de 10 jours, jusqu'à 15 jours suivant la taille et le secteur).

- Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours de chiffre d'affaires). Il est aussi appelé DSO : *Days Sales Outstanding* ou NJC (Nombre de Jours de Crédit clients) ou DMP (Délai Moyen de Paiement des clients).
- Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en nombre de jours d'achats).
- Le solde du crédit interentreprises, ou solde commercial correspond au solde exprimé en jours de chiffre d'affaires des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (ou, comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.
- Classes de taille : Très petites entreprises (moins de 20 salariés), PME (20 à 249), Entreprises moyennes (250 à 499), Grandes entreprises (500 salariés et plus).

Statistiques

- Ratio moyen (ou moyenne pondérée). Dans cette approche macroéconomique, on rapporte la somme des numérateurs à la somme des dénominateurs. C'est équivalent à la moyenne pondérée de ratios individuels. Cet indicateur est fortement influencé par les ratios des grandes entreprises.
- Moyennes de ratios individuels (ou moyennes non pondérées). Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles : dans le calcul de la moyenne, chaque entreprise a le même poids. Calculé sur l'ensemble de la population, cet indicateur retrace essentiellement le comportement des petites entreprises, beaucoup plus nombreuses.
- Médiane. Elle correspond à la valeur qui partage en deux parts égales la population. 50 % des entreprises ont un ratio inférieur et 50 % ont un ratio supérieur.
- 1^{er} quartile, 3^e quartile. Ils correspondent à la valeur qui partage en deux parts inégales la population. Q1 : [25 %, 75 %] de la population Q3 : [75 %, 25 %] de la population.
- Écart interquartile. Différence entre le 3^e quartile et le 1^{er} quartile, c'est un indicateur de dispersion.

Constitution de la base d'étude

L'étude a été effectuée sur la population des unités légales au BIC (BRN+RSI), localisées en France métropolitaine à l'exclusion des secteurs suivants : agriculture, institutions financières et administrations publiques. Les entreprises retenues vérifient les critères suivants : durée d'activité de 12 mois, chiffre d'affaires, valeur ajoutée et dettes fournisseurs non nuls, délais clients et délais fournisseurs inférieurs à 1 an. La population de l'étude est ensuite restreinte aux entreprises pour lesquelles le délai client, le délai fournisseur et la productivité du travail par tête sont compris entre le cinquième et le quatre-vingt quinzième centiles de la distribution.

Une appréciation du recul des grandes entreprises de 500 salariés et plus dans le financement du crédit commercial consiste à comparer directement les montants en jeu. En 2004, les créances clients des entreprises soumises au BIC-BRN et présentes dans la base d'étude sont de 290 milliards d'euros et leurs dettes fournisseurs de 255 milliards (Cf. encadré 1 pour la description de la base d'étude). Le solde commercial de ces entreprises représentait 34 milliards, soit près de 20 milliards de moins qu'en 2000. 19 milliards étaient financés par les entreprises de 20 à 249 salariés, 7 milliards par les entreprises de 500 salariés et

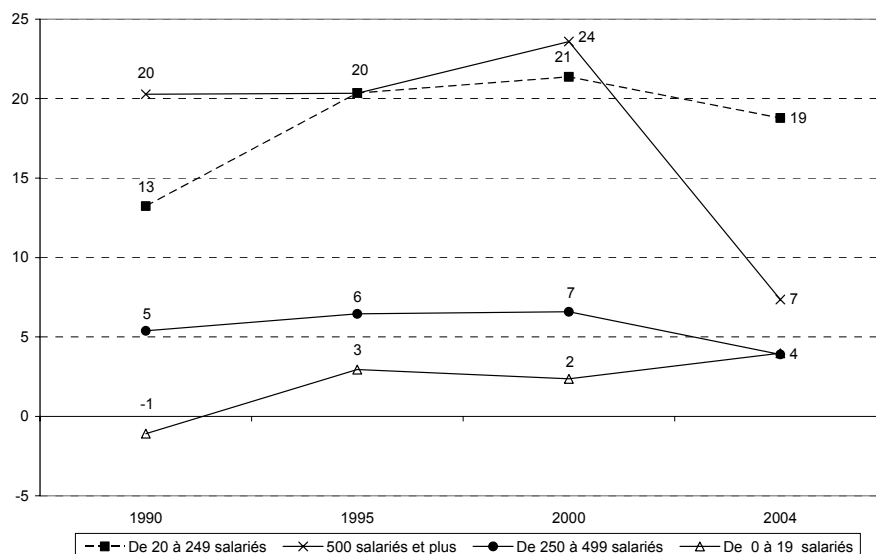
plus (contre 24 milliards 4 ans auparavant), et 4 milliards respectivement par les petites entreprises de moins de 20 salariés et par celles de 250 à 499 salariés.

Ce recul de la place des grandes entreprises dans le financement du crédit commercial entre 2000 et 2004 s'explique essentiellement par la diminution de leurs créances clients, passées de 121 à 108 milliards d'euros, alors que leurs dettes vis-à-vis de leurs fournisseurs passaient de 98 à 100 milliards.

G 3

Solde commercial par tranche de taille de 1990 à 2004 – Ensemble de l'économie –

En milliards d'euros



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calcul : Banque de France et Insee

2. Ce résultat s'explique par des évolutions différentes des délais suivant la taille des entreprises

Sur l'ensemble de l'économie, en *moyenne non pondérée*, le solde commercial, les délais clients et les délais fournisseurs ont par contre peu évolué. Cet indicateur, comme aussi celui de la médiane, est fortement influencé par les petites entreprises, beaucoup plus nombreuses que les grandes. C'est donc par taille, puis par taille et par secteur, qu'il faut poursuivre l'analyse pour comprendre ce résultat macroéconomique.

L'approche microéconomique, déclinée par taille, montre des évolutions nettement plus marquées et confirme le constat macroéconomique. **Les grandes entreprises de 500 salariés et plus et les grandes PME de 250 à 499 salariés connaissent un allègement de leur solde commercial, évolution favorable que ne partagent pas les très petites entreprises et les PME de 20 à 249 salariés.** La position de l'entreprise médiane, dans chaque classe de taille confirme ce diagnostic (Cf. Tableau 3).

Ainsi, cette relative stabilité s'accompagne de profondes modifications suivant la taille des entreprises : les très petites entreprises voient progressivement diminuer

leurs positions emprunteuses dans certains secteurs, ou augmenter leur position prêteuse dans d'autres, alors que les très grandes sociétés parviennent insensiblement à diminuer leur position prêteuse. Ce constat, déjà établi en 1997²³ sur la période 1988-1996 lors de travaux réalisés pour le premier Observatoire des délais de paiement, ne fait que se confirmer depuis, avec ici des informations bien plus complètes sur le champ des petites entreprises (voir encadré 1).

Tableau 3

Évolution des délais clients, des délais fournisseurs et du solde commercial entre 1990 et 2004

Variation entre 1990 et 2004	Délais clients en jours de CA	Délais fournisseurs en jours d'achats	Solde commercial en jours de CA
Moyennes non pondérées			
Ensemble des entreprises	-2	-0	-2
Entreprises de moins de 20 salariés	-1	-2	+4
Entreprises de 20 à 249 salariés	-3	-	0
Entreprises de 250 à 499 salariés	-7	+4	-10
Entreprises de 500 salariés et plus	-11	-3	-9
Médianes			
Ensemble des entreprises	-2	-6	+1,5
Entreprises de moins de 20 salariés	-1,5	-6	+2
Entreprises de 20 à 249 salariés	-6	-6	0
Entreprises de 250 à 499 salariés	-12	+1	-12
Entreprises de 500 salariés et plus	-15	-3	-13,5

Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – Ensemble de l'économie hors agriculture, insti. financières et administration publique

Calculs : Banque de France- Insee

3. Cet allègement de la charge pour les grandes entreprises s'observe dans de nombreux secteurs

En quinze ans, la charge moyenne que le solde commercial constituait, s'est nettement allégée pour les entreprises de 500 salariés et plus, dans presque tous les secteurs²⁴ (G 4). Dans les biens intermédiaires, la moyenne (non pondérée) du solde commercial des entreprises a diminué de l'équivalent de 19 jours de chiffre d'affaires ; cette baisse est de 15 jours dans les biens d'équipement et dans les biens de consommation, de 6 jours dans les transports.

Entre 1995 et 2004²⁵, la baisse est de l'équivalent de 19 jours de chiffre d'affaires dans les services aux entreprises, de 12 jours dans le commerce de gros et de 9 jours dans la construction²⁶. Cependant, pour les entreprises du secteur des biens d'équipement, comme pour celles des services aux entreprises, le solde commercial reste une charge lourde : les entreprises de 500 salariés et plus y ont encore en 2004, en moyenne, des charges supérieures à 25 jours de chiffre d'affaires.

²³ Cf. Kremp et Bardes (1997).

²⁴ Dans l'industrie automobile, à partir de 2001 pour PSA et de 2002 pour Renault, les méthodes de traitement concernant les entreprises de ces deux groupes ont été modifiées de façon à supprimer les doubles comptes. Devant l'importance de ces deux groupes dans l'industrie automobile en France, les évolutions entre 2000 et 2005 ne sont pas directement interprétables (Cf. Insee (2005)).

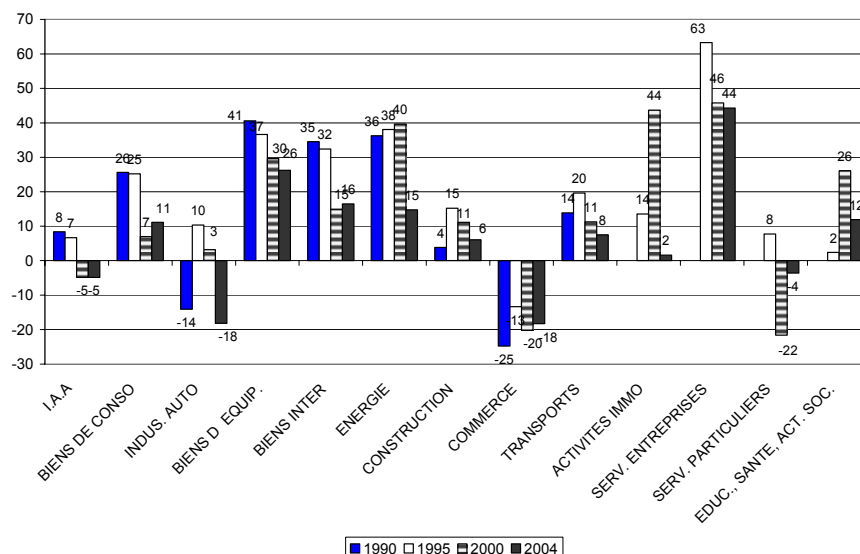
²⁵ Du fait du changement de nomenclature en 1992, les données sectorielles de l'Insee ne sont pas disponibles en 1990 pour certains secteurs des services et de la construction.

²⁶ L'analyse sectorielle est faite dans cette partie en nes16 et les graphiques sectoriels sont réalisés à ce niveau. Cependant, dans le commentaire, le secteur du commerce (EJ en nes16) est systématiquement décomposé au niveau plus détaillé de la nes36 : commerce et réparation automobile, commerce de gros, commerce de détail, ces secteurs ayant des résultats très différents, du fait, entre autres, de l'importance plus ou moins grande des ménages dans leur clientèle.

G 4

Solde commercial de 1990 à 2004 : entreprises de 500 salariés et plus

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

4. La charge diminue aussi pour les entreprises moyennes de nombreux secteurs, surtout les plus grandes d'elles

Pour les entreprises de taille intermédiaire de 250 à 499 salariés, la situation a aussi évolué de façon favorable entre 1990 et 2004. L'allègement moyen est de 22 jours de chiffre d'affaires pour les entreprises de l'industrie automobile, de 19 jours pour celles des biens de consommation (G 5). Pour les entreprises de nombreux secteurs, la charge s'est allégée de huit à dix jours : biens intermédiaires, biens d'équipement, construction, transports, biens intermédiaires. Entre 1995 et 2004, elle s'est allégée de 6 jours dans le commerce de gros et de 14 dans les services aux entreprises.

Pour les PME de 20 à 249 salariés, la situation a nettement moins évolué : l'allègement moyen est de 5 jours dans les biens intermédiaires et le commerce de gros (

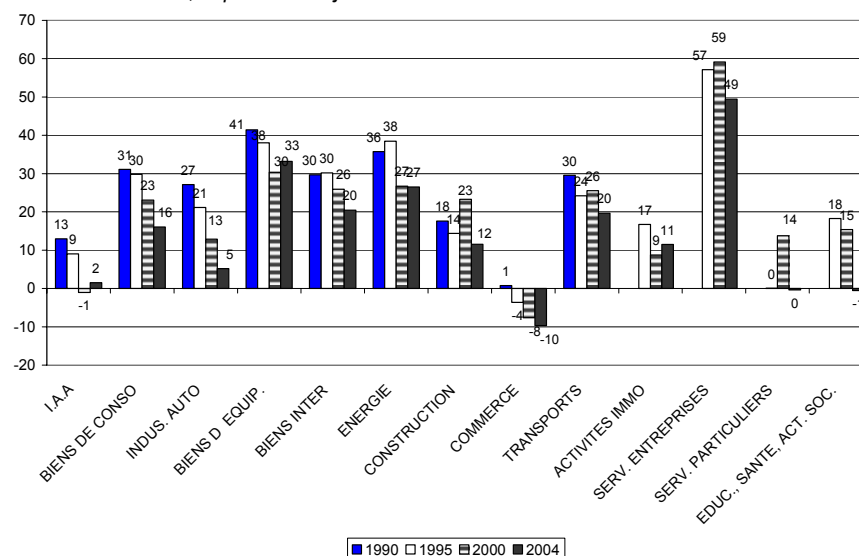
G 6). Pour les entreprises de nombreux secteurs, elle demeure pratiquement équivalente : biens de consommation, biens d'équipement, construction, transports, services aux entreprises et, en moyenne²⁷, leur solde reste supérieur à 30 jours.

²⁷ À l'exception des biens de consommation

G 5

Solde commercial de 1990 à 2004 : moyennes entreprises de 250 à 499 salariés

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

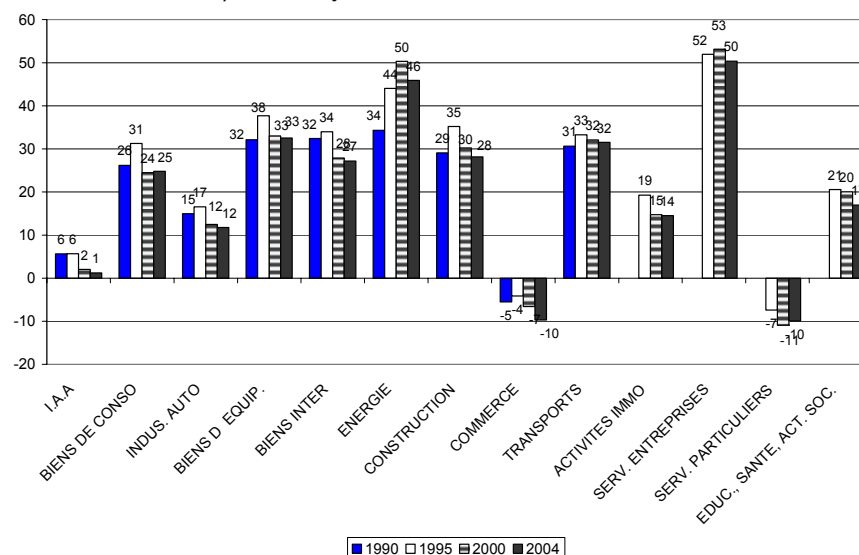
Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

G 6

Solde commercial de 1990 à 2004 : entreprises de 20 à 249 salariés

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

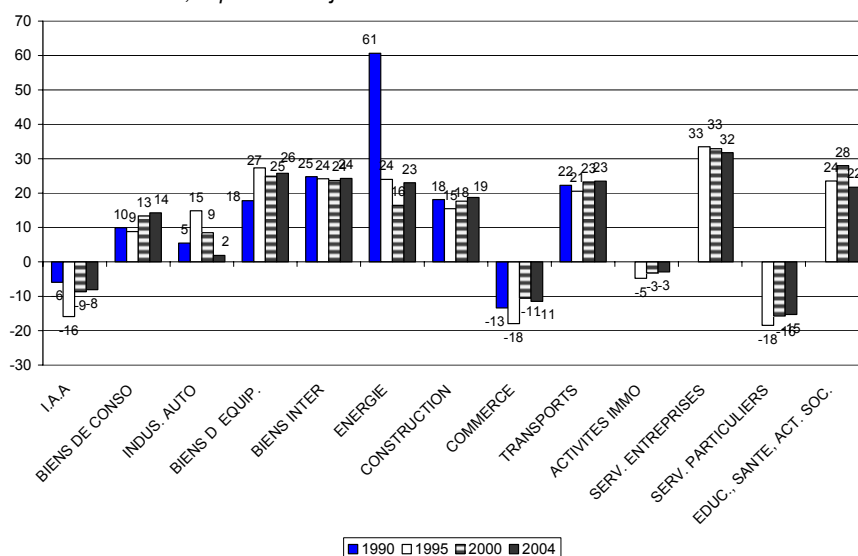
5. La charge s'alourdit pour certaines petites entreprises

A contrario, pour les petites entreprises de moins de 20 salariés, la charge est restée stable et s'est parfois même alourdie (G 7). Ainsi, la charge des entreprises des biens de consommation et des biens d'équipement a augmenté de 4 à 8 jours de leur chiffre d'affaires. Elle reste équivalente dans les biens intermédiaires (de l'ordre de 25 jours) et dans la construction (19 jours). Elle est restée stable et est la plus élevée dans les services aux entreprises (32 jours). Dans le commerce, elle s'est un peu allégée pour les entreprises du commerce de gros.

G 7

Solde commercial de 1990 à 2004 : entreprises de moins de 20 salariés

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

6. Certains secteurs bénéficient du solde commercial

Trois secteurs, le commerce et réparation automobile, le commerce de détail et les services aux particuliers bénéficient structurellement du crédit commercial. Les délais clients de leurs entreprises sont nettement plus courts que ceux des entreprises des autres secteurs, quelle que soit leur taille, essentiellement parce qu'une partie importante de leur clientèle est composée de particuliers, qui payent comptant. Au cours des dix dernières années, les entreprises de ces secteurs ont vu diminuer, d'une manière générale et en moyenne, les ressources dont elles disposaient. C'est le cas pour les petites entreprises de trois secteurs. C'est aussi celui des grandes entreprises de la réparation automobile et du commerce de détail.

Le secteur des industries agroalimentaires a vu sa position évoluer au cours des quinze dernières années, et se trouve en 2004, avec un solde proche de zéro, voire négatif pour certaines tranches de taille (les plus petites et les plus grandes).

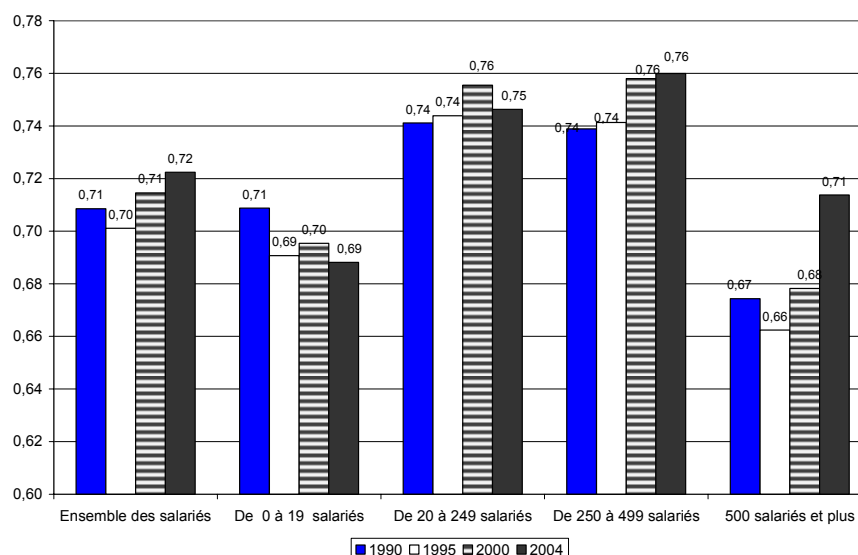
7. L'évolution des délais n'est cependant pas la seule explication à celle du solde commercial

Le solde commercial correspond aux charges de trésorerie nées du crédit commercial. Il prend en compte les délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires, et les délais fournisseurs exprimés en jours d'achats. Dans le solde, rapporté lui-même au chiffre d'affaires, intervient donc aussi le ratio achats sur chiffres d'affaires. Or, du fait des modifications de l'organisation de la production au cours de la période observée, ce ratio a évolué au cours du temps pour certaines catégories d'entreprises, alors qu'il est resté plutôt stable ou qu'il a baissé pour d'autres. **Les grandes entreprises se sont, en moyenne plus que les petites entreprises, davantage tournées vers l'externalisation d'une partie de leur production, avec pour résultat une augmentation du ratio achats sur chiffres d'affaires.**

G 8

Achats rapportés au chiffre d'affaires de 1990 à 2004, par taille

Ratio moyen



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

8. Les petites payent plus vite leurs fournisseurs

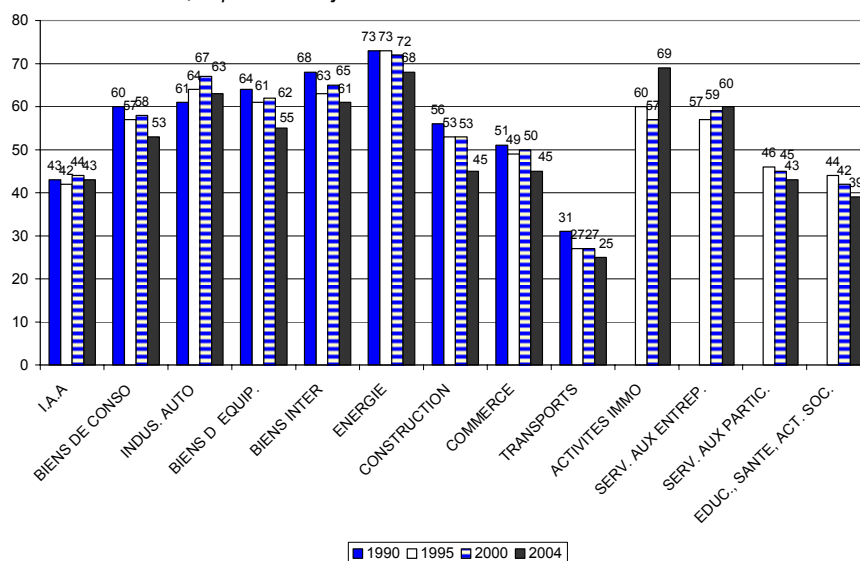
L'alourdissement de la charge que représente le solde commercial pour les petites entreprises de moins de 20 salariés, provient aussi, en moyenne, d'une baisse un peu plus marquée de leurs délais fournisseurs que de leurs délais clients (Cf. Tableau 3). Cette différence entre l'évolution des délais clients et celle des délais fournisseurs est encore plus nette par secteur.

Les délais de paiement de leurs fournisseurs se sont fortement raccourcis dans plusieurs secteurs (G 9) : biens de consommation (17 jours), biens d'équipement (11 jours), construction (11 jours), commerce de détail (6 jours).

G 9

Délais fournisseurs de 1990 à 2004 - entreprises de moins de 20 salariés

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours d'achats



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

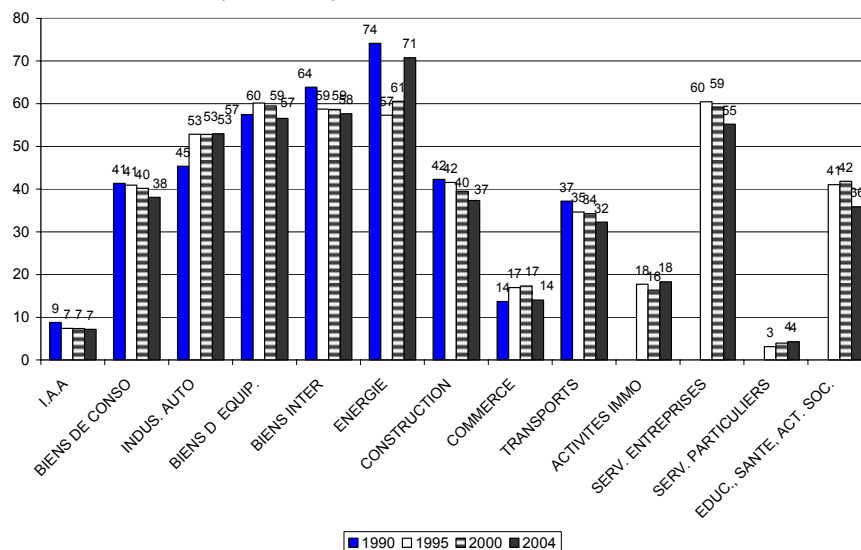
En revanche, les petites entreprises de moins de 20 salariés ne sont pas parvenues à réduire nettement les délais de paiement de leurs clients (G 10). Ainsi les petites entreprises des biens de consommation et des biens d'équipement connaissent un raccourcissement bien moins notable de leurs délais clients que de leurs délais fournisseurs. Font exception deux secteurs parmi ceux ayant des délais clients élevés en 1990 : les biens intermédiaires et les services aux entreprises²⁸ où la baisse est de l'ordre de 5 jours. Dans la construction et les transports, la baisse est de même ampleur, mais les niveaux sont plus bas.

²⁸ Entre 1995 et 2004 pour les services aux entreprises

G 10

Délais clients de 1990 à 2004 – entreprises de moins de 20 salariés

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

9. Les grandes réduisent leurs délais clients

Le solde commercial des grandes entreprises de 500 salariés et plus, est passé, en moyenne, de 27 à 18 jours de chiffre d'affaires. Toujours en moyenne, elles ont fortement raccourci leurs délais clients (12 jours de chiffre d'affaires) alors que leurs délais fournisseurs n'ont baissé que de 3 jours (d'achats).

Dans de nombreux secteurs, les grandes entreprises ont récupéré leurs créances plus rapidement (G 11) :

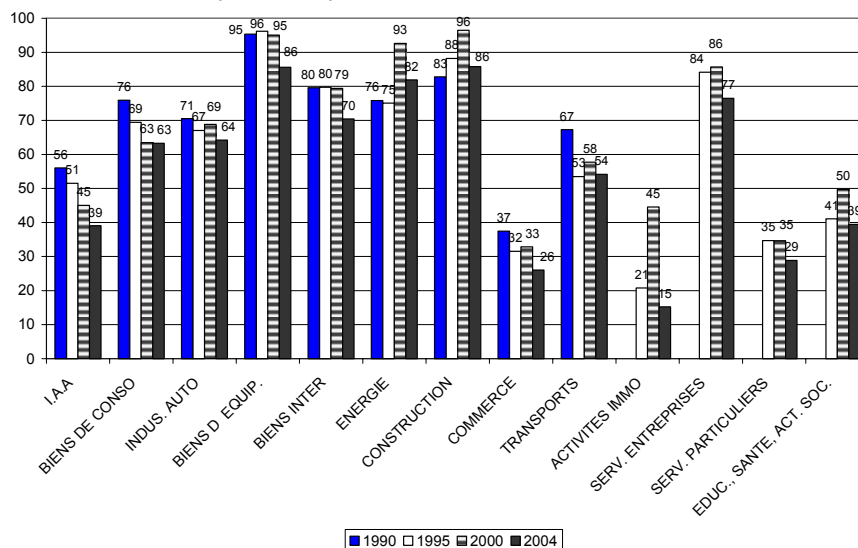
- les entreprises ont raccourci leurs délais clients de 17 jours de chiffre d'affaires dans les IAA ;
- pour plusieurs secteurs, le raccourcissement des règlements de la part des clients est encore supérieur ou égal à 10 jours : biens de consommation, transports, commerce de gros, biens intermédiaires ;
- enfin, certains secteurs ont d'abord connu un allongement de leurs délais entre 1990 ou 1995 et 2000 puis une réduction entre 2000 et 2004 : c'est le cas de la construction, des services aux entreprises et de l'éducation, santé et action sociale.

Les grandes entreprises n'ont pas pour autant toujours payé leurs dettes plus vite (G 12). Ainsi les grandes entreprises des I.A.A. n'ont, en moyenne, raccourci leurs délais fournisseurs que de 8 jours entre 1990 et 2004 ; dans les biens de consommation, les délais fournisseurs en 2004 sont très proches de ceux de 1990. Dans la construction, les délais fournisseurs sont encore de 108 jours. Deux secteurs se démarquent : l'automobile avec une baisse de 12 jours entre 2000 et 2004, pour atteindre encore 76 jours d'achats, le commerce et la réparation automobile avec une baisse de 25 jours entre 1995 et 2004.

G 11

Délais clients de 1990 à 2004 – entreprises de 500 salariés et plus

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

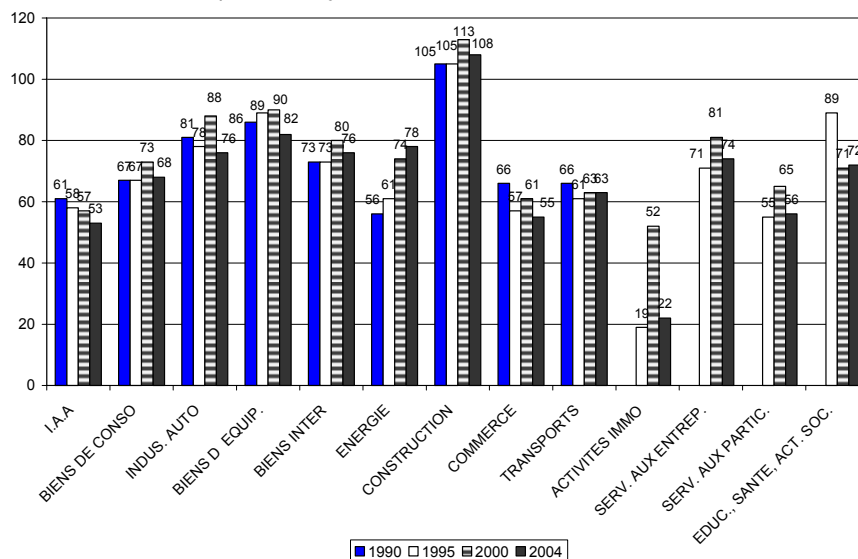
Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

G 12

Délais fournisseurs de 1990 à 2004 – entreprises de 500 salariés et plus

Moyennes de ratios individuels, exprimées en jours d'achats



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

10. La dispersion du solde commercial reste stable au cours du temps pour les plus petites et les plus grandes entreprises

L'écart interquartile²⁹, indicateur de dispersion, du solde commercial reste stable pour l'ensemble des entreprises (G 13). Il le reste aussi pour les entreprises de moins de vingt salariés et dans une moindre mesure pour les grandes entreprises. Par contre, il augmente de 6 jours pour les entreprises de 20 à 249 salariés ; il diminue d'autant pour les entreprises de 250 à 499 salariés.

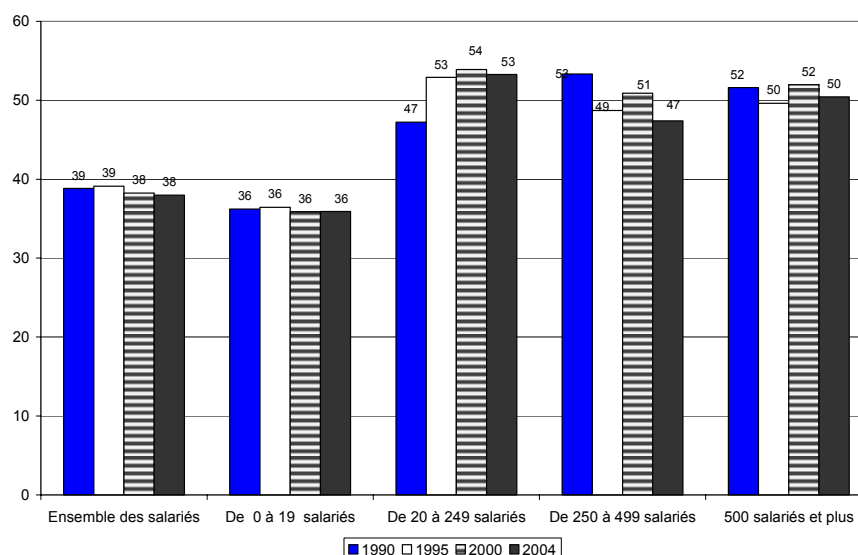
La dispersion du solde commercial est structurellement plus faible pour les petites entreprises (moins de 20 salariés) que dans les autres. Cette différence provient principalement des délais clients. On retrouve le fait que les petites entreprises se situent dans les secteurs IAA, commerce de détail et services aux particuliers où une partie importante de la clientèle est constituée de particuliers qui paient au comptant.

G 13

La dispersion du solde commercial reste stable au cours du temps pour les plus petites et les plus grandes entreprises

En jours de chiffre d'affaires

Intervalle interquartile du solde commercial par taille de 1990 à 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

11. La dispersion des délais de paiement au cours du temps diminue, sauf pour les grandes entreprises

Du côté délais fournisseurs, l'analyse de la dispersion par taille confirme que l'effort a surtout porté sur les petites entreprises et les petites PME (G 14). Ce sont

²⁹ Cf. encadré 1

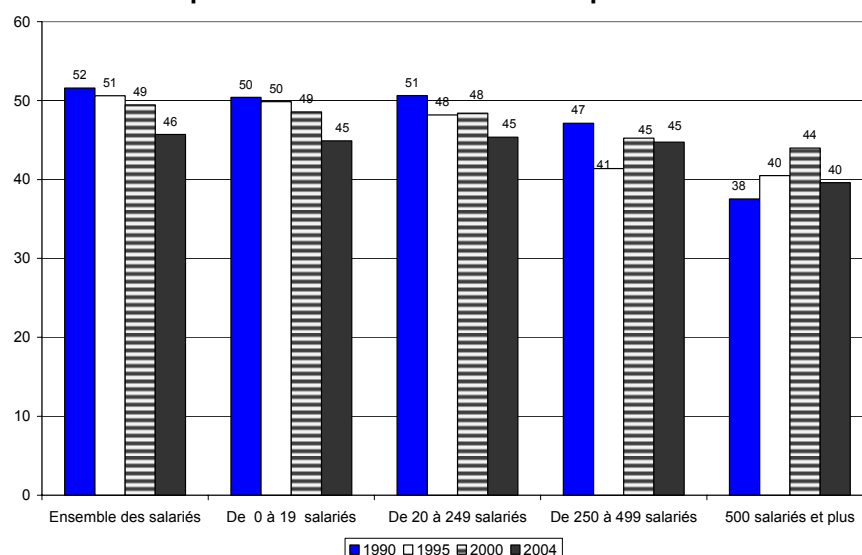
cependant ces deux catégories qui connaissent les dispersions les plus élevées en 1990. Ainsi, en 2004, l'indicateur de dispersion que représente l'intervalle interquartile est assez proche pour les petites entreprises (45 jours d'achats) et pour les plus grandes (40 jours d'achats).

G 14

La dispersion des délais fournisseurs diminue nettement pour les petites et les PME

En jours d'achats

Intervalle interquartile des délais fournisseurs par taille de 1990 à 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

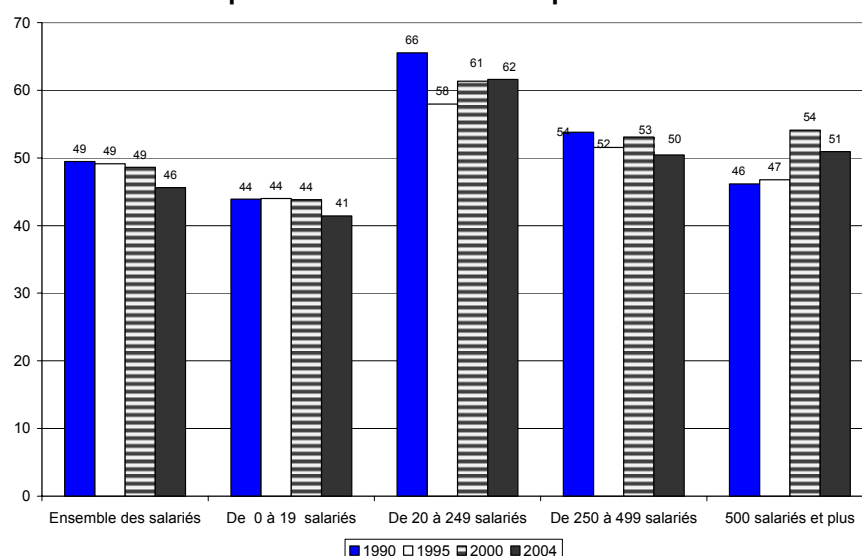
Calculs : Banque de France et Insee

G 15

La dispersion des délais clients diminue moins, les grandes ne sont pas concernées

En jours de chiffre d'affaires

Intervalle interquartile des délais clients par taille de 1990 à 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

12. La recherche de meilleures pratiques : quels enseignements tirer des dispersions des délais en 2004

Le constat macroéconomique d'allègement de la charge du solde commercial, dû à l'allègement de celle supportée par les grandes entreprises, s'explique donc par des évolutions différenciées des délais clients et des délais fournisseurs, suivant que les entreprises sont petites ou grandes.

L'examen des dispersions de règlement et du solde commercial en 2004 par taille et par secteur complète l'analyse macroéconomique et celle du comportement moyen des entreprises. Il montre des situations individuelles très contrastées à l'intérieur de chaque classe de taille, comme à l'intérieur de chaque secteur (G 16, G 17, G 18).

Trois quarts des factures sont payées au-delà de 20 jours d'achats, ce chiffre allant de 19 à 49 jours selon les tailles et les secteurs (G 16). De 19 jours pour les petites entreprises, ce seuil est plutôt autour de 40 jours pour les entreprises de 20 à 249 salariés et de 45, voire 50, pour les entreprises de 250 à 500 salariés et les plus grandes.

Parmi les entreprises de 20 salariés et plus qui payent tardivement leurs fournisseurs, plus d'un quart payent avec un délai supérieur à 80 jours d'achats. Les secteurs les plus concernés sont les biens de consommation, l'industrie automobile, les biens d'équipement et les biens intermédiaires, l'énergie, les activités immobilières et les services aux entreprises.

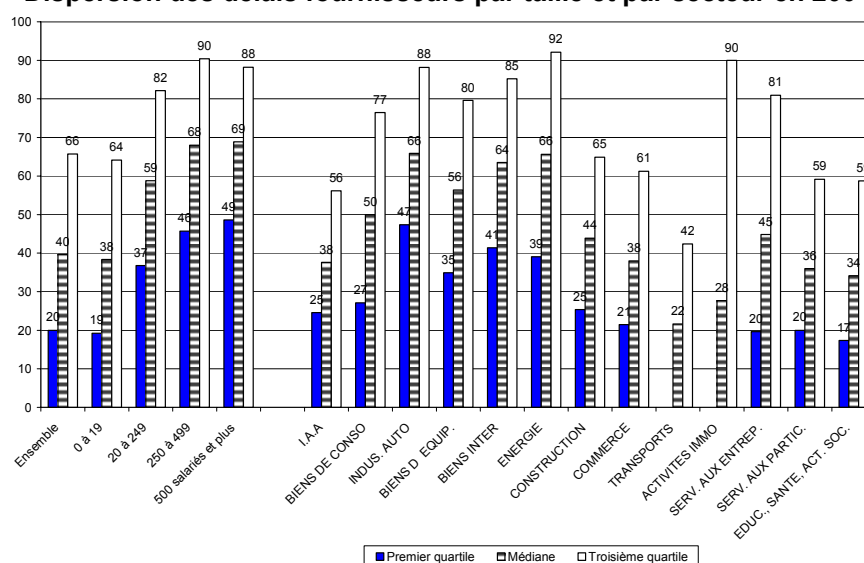
Parmi les entreprises de 20 salariés et plus qui sont payées tardivement par leurs clients, plus d'un quart d'entre elles sont payées avec un délai supérieur à 80 jours de chiffre d'affaires. Les secteurs les plus concernés sont l'industrie automobile, les biens d'équipement et biens intermédiaires, l'énergie et les services aux entreprises.

G 16

Des factures payées à plus de 40 jours par la moitié des entreprises

En jours d'achats

Dispersion des délais fournisseurs par taille et par secteur en 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

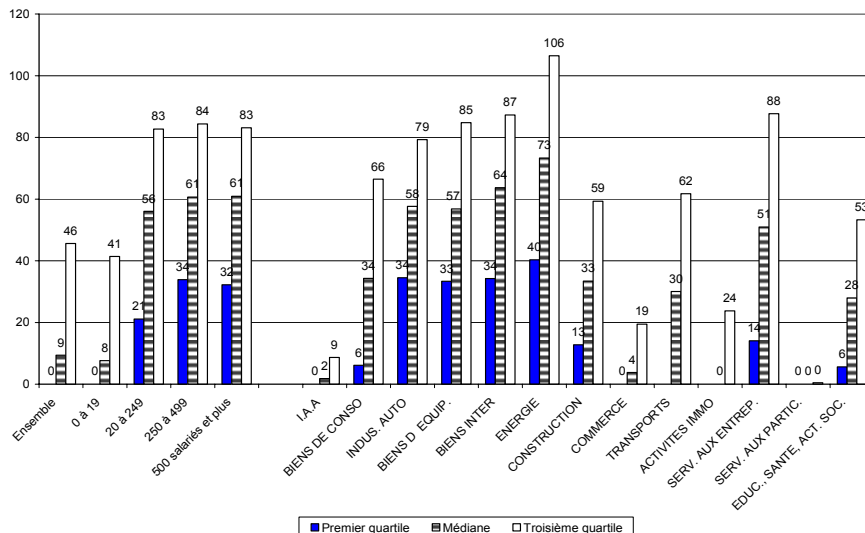
Calculs : Banque de France et Insee

G 17

Un quart des entreprises de 20 salariés et plus sont payés par leurs clients à plus de 80 jours

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion des délais clients par taille et par secteur en 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

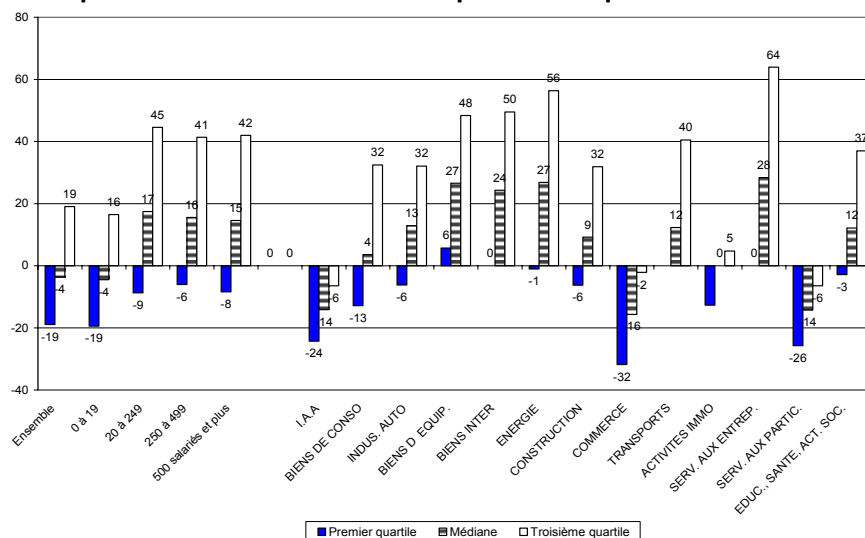
Calculs : Banque de France et Insee

G 18

Plus d'un quart des entreprises ont un solde commercial de plus de 40 jours parmi les entreprises de 20 salariés et plus

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion du solde commercial par taille et par secteur en 2004



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN- RSI – ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

Un éclairage encore plus précis provient de l'analyse des dispersions par taille, à l'intérieur de chaque secteur (G18. 1 à G18. 12). Elle montre que les délais clients plus courts des petites entreprises ne s'expliquent pas que par la dimension sectorielle (G18. 1). Certes, dans le commerce, les délais clients sont plus courts et

les petites entreprises y sont nombreuses. Mais dans les secteurs industriels, dans la construction, dans les transports, les délais clients des petites sont aussi plus courts.

De même, les entreprises de 20 à 249 salariés ont des délais fournisseurs élevés (G18. 6) : dans plusieurs secteurs industriels, les trois quarts des entreprises règlent leurs fournisseurs dans un délai représentant plus de 60 jours d'achats. Mais la dispersion entre les entreprises qui payent le plus vite (premier quartile) et celles qui payent le plus lentement (troisième quartile) est dans de nombreux secteurs moins forte que pour les plus grandes entreprises.

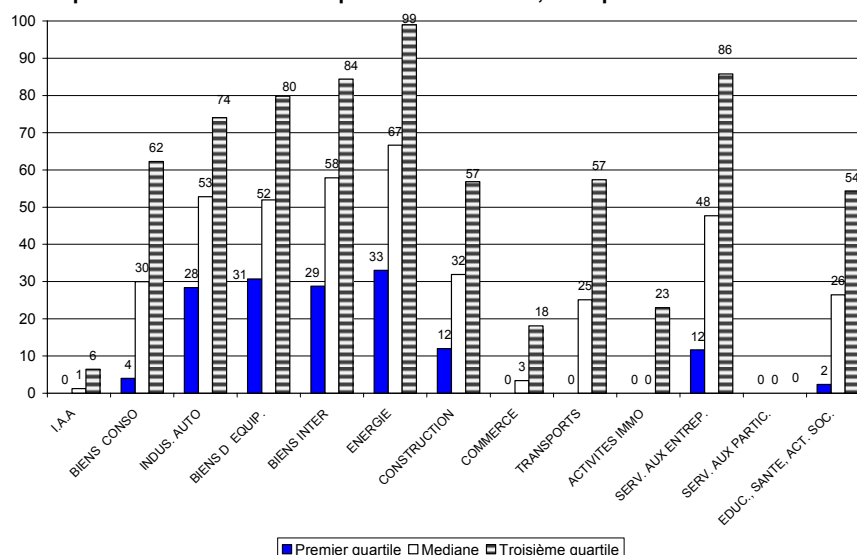
Enfin, derniers exemples, dans de nombreux secteurs, plus d'un quart des petites entreprises (G18. 9) et plus de la moitié des grandes PME (G18. 11) des transports bénéficiaient en 2004 du crédit commercial.

G18. 1

Dans tous les secteurs, la dispersion des délais clients des petites entreprises est forte

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion des délais clients par secteur en 2004, entreprises de 0 à 19 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

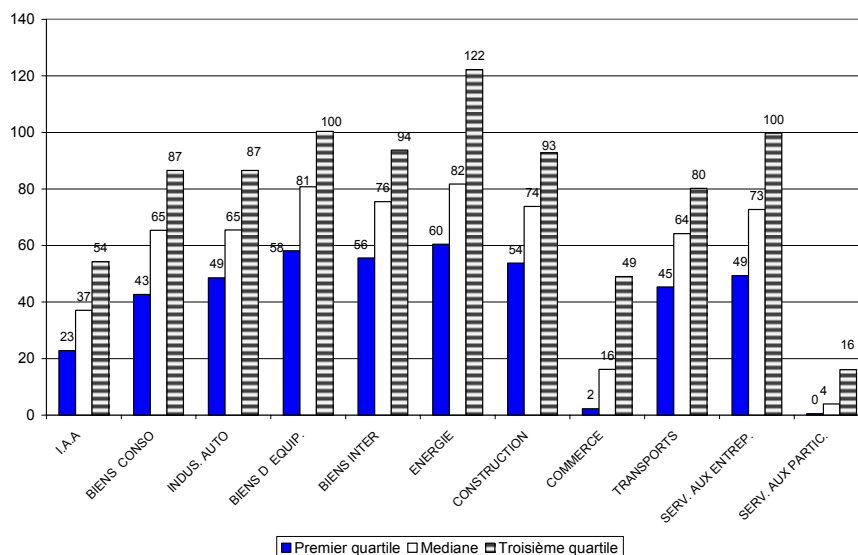
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 2

Un premier quartile déjà très élevé, surtout pour les entreprises industrielles

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion des délais clients par secteur en 2004, entreprises de 20 à 249 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

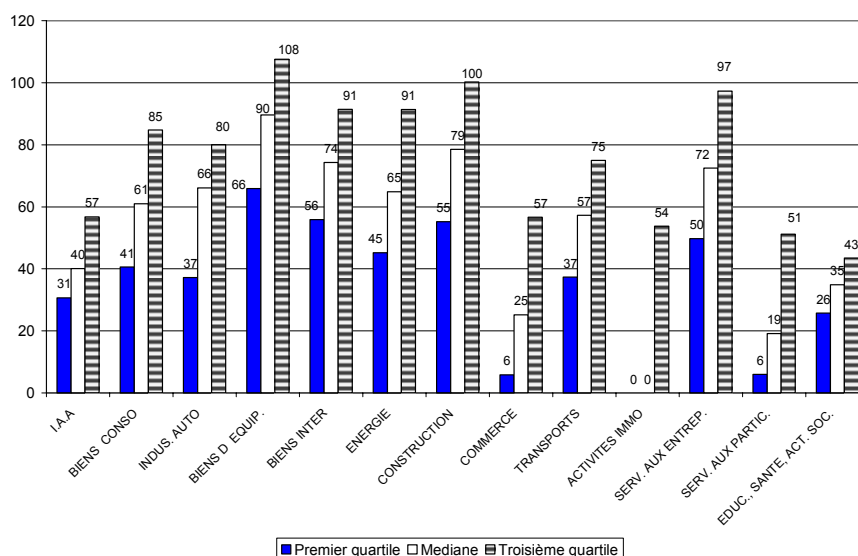
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 3

25 % des entreprises payées à plus de 90 jours dans cinq secteurs

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion des délais clients par secteur en 2004, entreprises de 250 à 499 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

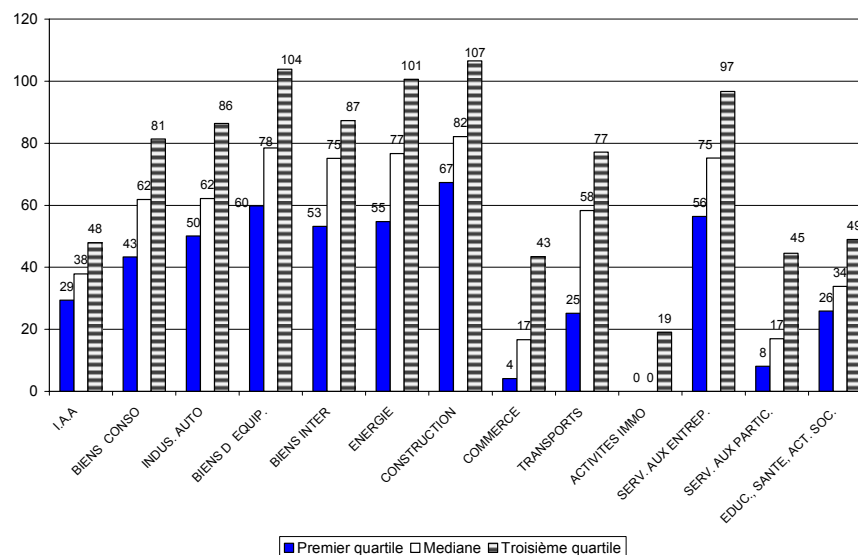
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 4

Pour trois quarts des entreprises, des clients qui payent souvent à plus 50 jours

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion des délais clients par secteur en 2004, entreprises de 500 salariés et plus



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

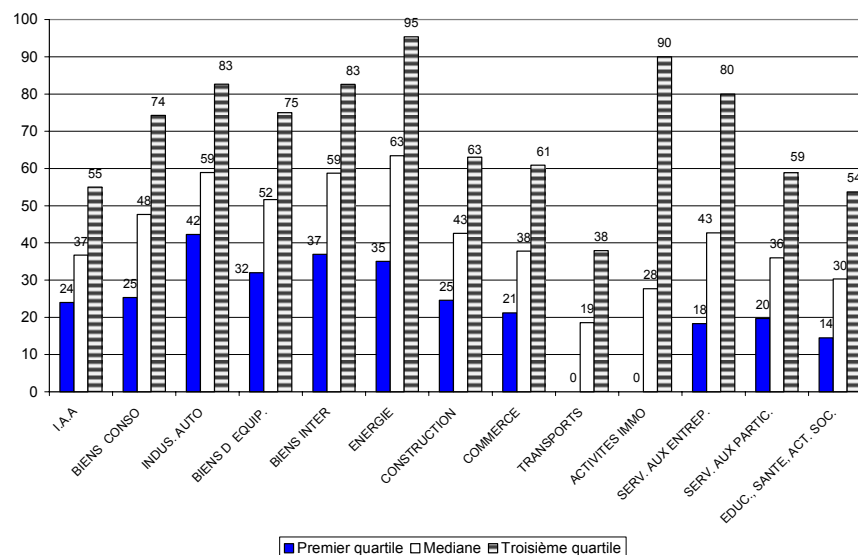
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 5

Les petites payent plus vite leurs fournisseurs

En jours d'achats

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 0 à 19 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

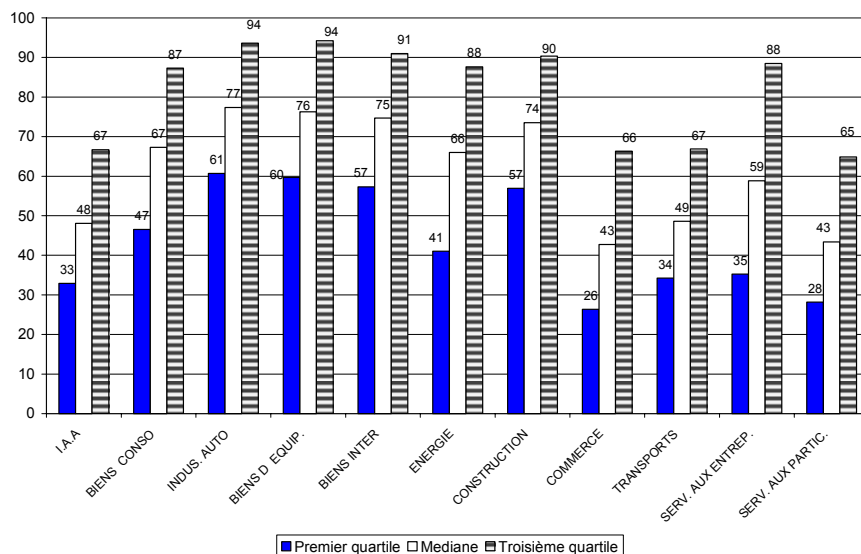
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 6

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 20 à 249 salariés

En jours d'achats

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 20 à 249 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

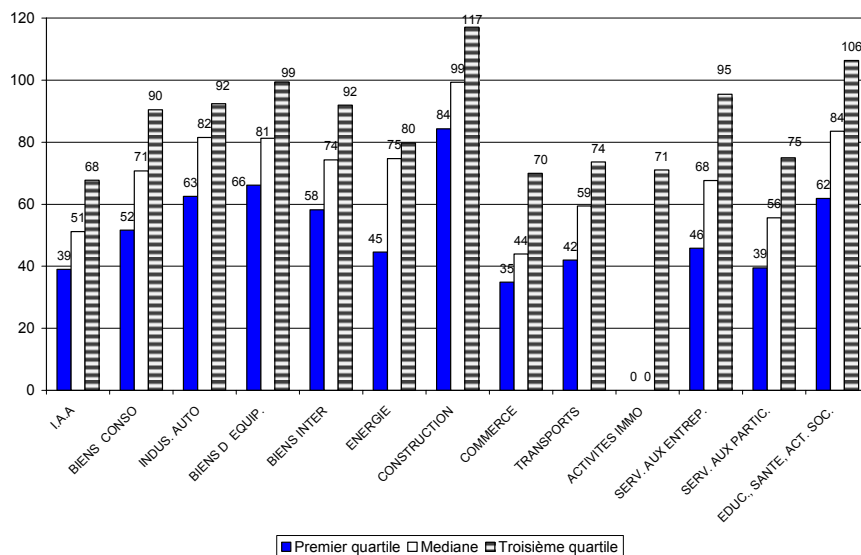
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 7

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 250 à 499 salariés

En jours d'achats

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 250 à 499 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

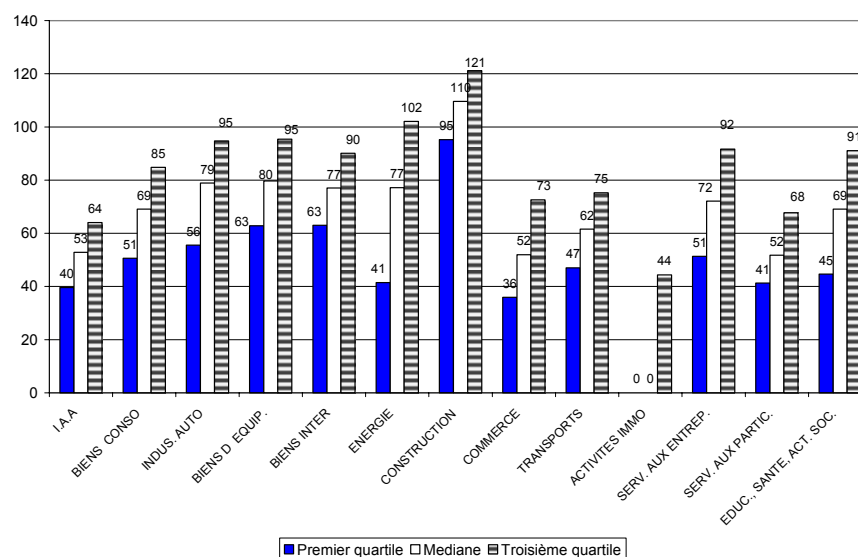
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 8

Des délais fournisseurs les plus élevés dans la construction

En jours d'achats

Dispersion des délais fournisseurs par secteur en 2004, entreprises de 500 salariés et plus



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

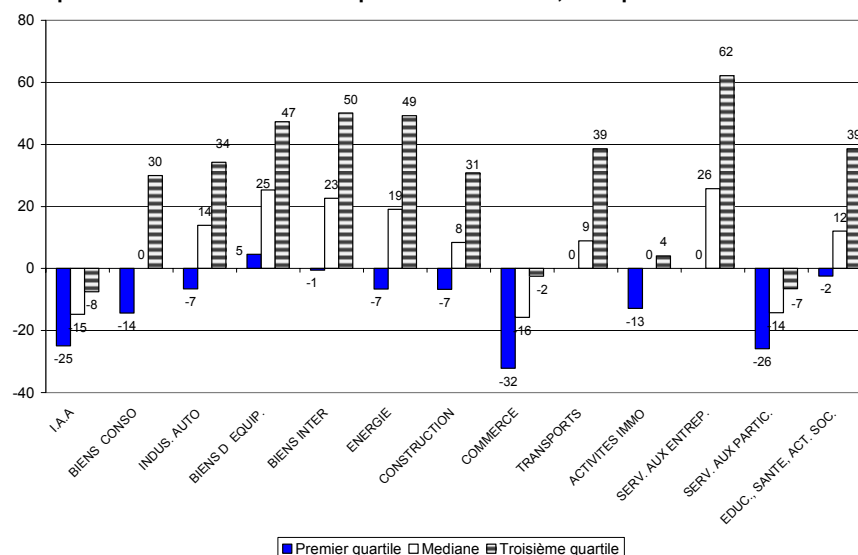
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 9

Dans de nombreux secteurs : plus d'un quart des entreprises bénéficient du crédit commercial

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion du solde commercial par secteur en 2004, entreprises de 0 à 19 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

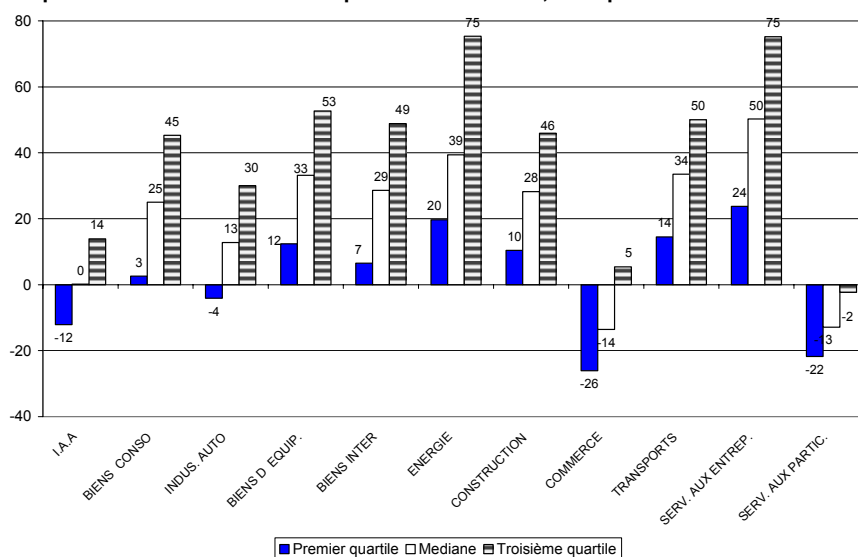
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 10

Petites PME : un solde à plus de 30 jours dans de nombreux secteurs pour la moitié des entreprises

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion du solde commercial par secteur en 2004, entreprises de 20 à 249 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

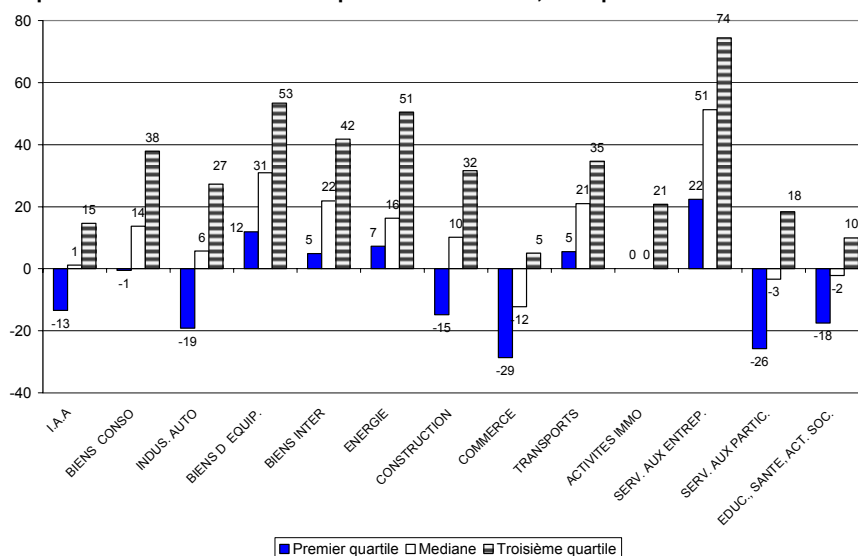
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 11

Plus de la moitié des grandes PME bénéficient du crédit commercial dans les transports

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion du solde commercial par secteur en 2004, entreprises de 250 à 499 salariés



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

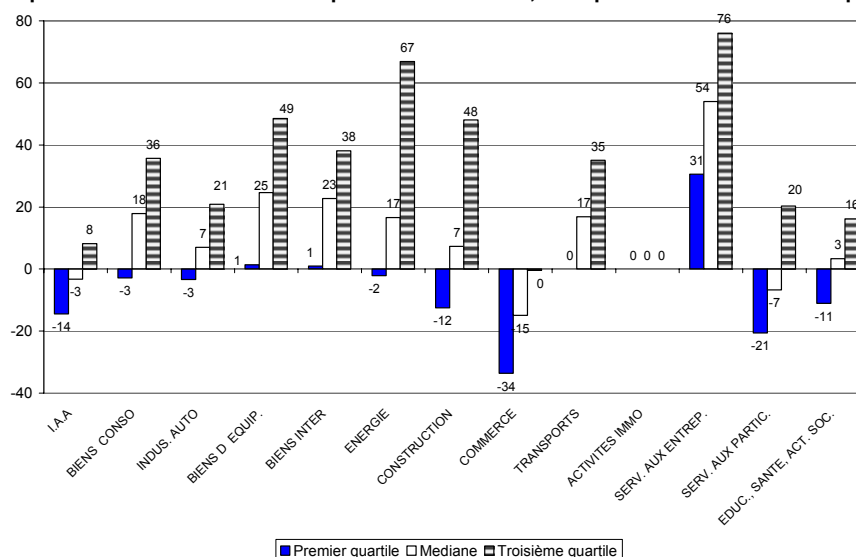
Calculs : Banque de France et Insee

G18. 12

Une très forte dispersion du solde chez les grandes

En jours de chiffre d'affaires

Dispersion du solde commercial par secteur en 2004, entreprises de 500 salariés et plus



Source : Insee - Suse

Champ : BIC - BRN - RSI - ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration publique

Calculs : Banque de France et Insee

13. La sphère publique : un objectif de réduction des délais clairement affiché

Dans le secteur public, l'État et les collectivités locales ont fait des efforts notables pour payer plus vite les factures. Mais ils mettent du temps pour valider la prestation, et les ministères et les collectivités locales payent parfois avec des délais très longs, surtout en fin d'année quand les budgets sont consommés.

L'objectif de réduction des délais de paiement des dépenses publiques est clairement affiché³⁰. Deux indicateurs sont retenus :

- Le délai global de paiement (DGP) court de la réception (ou bien l'acceptation ?) de la facture par l'ordonnateur à la date d'application du virement (date de visa de la dépense par le comptable).
- Le délai moyen de paiement (DMP) par les comptables des dépenses de l'État mesure le délai entre la date d'émission du mandat de paiement par l'ordonnateur et la date de visa du comptable. Il exclut donc le délai propre au traitement des dossiers au sein des services gestionnaires sur lequel le Trésor public n'a pas d'action directe.

Depuis 2006, le délai global dans les services constitue un indicateur de performance dans le PAP (Projet Annuel de Performance).

³⁰ Voir PLF2006 : Programme 156 : Gestion fiscale et financière de l'État et du secteur public local.

13.1. Les délais de paiement de l'État : un délai global de 32,3 jours, une cible à 28 jours en 2008

Le DMP³¹ des dépenses de l'État est passé de 7,5 jours en 2002 à 4,7 jours en 2005. L'objectif est plutôt de maintenir ce délai, car il devient assez incompressible (cible : 4,5 jours en 2008), à partir du moment bien sûr où l'on ne prend pas en compte le délai masqué entre l'envoi de la facture et son acceptation. Le DGP est un nouvel indicateur, qui englobe donc le précédent. Il n'existe pas de données anciennes. L'objectif de 35 jours en 2006 est déjà satisfait et la cible est de 28 jours en 2008.

Tableau 4

Délai moyen et délai global de paiement de l'État par département³²

Départements	Nombre de Factures	Délai d'ordonnancement	Délai de transmission	Délai de paiement	Délai global	Rang
001 - AIN	44 905	22,4	2,3	0,8	25,4	45
002 - AISNE	50 814	24,7	2,1	1,3	28,2	62
003 - ALLIER	42 735	19,2	2,4	0,9	22,4	29
004 - ALPES HTE PROVENCE	29 005	14,9	2,1	0,1	17,1	7
005 - HAUTES ALPES	25 578	23,1	2,3	0,5	25,8	47
006 - ALPES MARITIMES	225 456	33,0	2,7	1,2	36,9	93
007 - ARDECHE	33 671	19,6	2,1	1,5	23,1	34
008 - ARDENNES	34 547	25,3	3,5	3,0	31,8	79
009 - ARIEGE	26 636	16,3	1,5	0,1	17,9	11
010 - AUBE	32 267	28,3	2,1	0,1	30,6	74
011 - AUDE	34 563	19,3	3,2	0,4	22,9	31
012 - AVEYRON	37 690	12,9	2,0	0,7	15,6	4
013 - BOUCHES DU RHONE	613 473	25,7	3,8	2,4	31,9	80
014 - CALVADOS	212 108	26,0	2,9	0,8	29,7	70
015 - CANTAL	31 843	15,4	1,7	0,4	17,5	9
016 - CHARENTE	38 012	34,1	2,3	0,8	37,2	96
017 - CHARENTE MARITIME	62 020	24,6	2,6	0,5	27,7	61
018 - CHER	43 924	21,5	1,7	0,6	23,8	37
019 - CORREZE	41 852	23,2	3,5	0,5	27,3	57
021 - COTE D'OR	224 325	37,9	3,7	0,3	41,9	102
022 - COTES D'ARMOR	62 903	32,5	3,1	1,3	37,0	94
023 - CREUSE	29 139	18,0	2,6	0,7	21,2	26
024 - DORDOGNE	37 133	22,0	2,6	0,7	25,2	43
025 - DOUBS	198 588	35,9	2,7	0,8	39,4	98
026 - DROME	43 337	16,9	2,8	0,8	20,6	21
027 - EURE	43 631	32,7	1,7	0,5	34,8	87
028 - EURE ET LOIR	44 511	15,4	1,6	1,0	18,0	12
029 - FINISTERE	117 834	23,7	2,7	2,0	28,4	64
02A - CORSE DU SUD	52 443	25,3	2,5	2,6	30,4	72
02B - HAUTE CORSE	21 247	15,7	2,6	1,5	19,7	17
030 - GARD	70 403	20,4	2,5	1,1	24,0	38
031 - HAUTE GARONNE	409 844	33,4	2,3	0,5	36,3	92
032 - GERS	29 833	24,2	1,9	0,8	26,9	54
033 - GIRONDE	595 793	24,2	3,4	1,7	29,3	68
034 - HERAULT	373 996	32,8	2,3	0,3	35,4	90
035 - ILLE ET VILAINE	592 291	23,5	3,9	1,2	28,6	67
036 - INDRE	60 503	21,1	1,6	0,6	23,4	35
037 - INDRE ET LOIRE	44 030	29,2	1,9	0,1	31,2	76
038 - ISERE	316 893	40,9	3,9	1,2	46,0	105
039 - JURA	35 412	25,5	2,6	0,1	28,2	63
040 - LANDES	33 389	17,0	2,4	1,7	21,1	24
041 - LOIR ET CHER	37 601	18,3	2,1	0,7	21,1	23
042 - LOIRE	56 309	28,9	1,6	0,6	31,1	75

³¹ Le DMP est pondéré par mandat, un mandat pouvant comporter plusieurs factures à plusieurs fournisseurs, le DGP est comptabilisé par facture. Ces indicateurs concernent l'ensemble des dépenses de l'État : fonctionnement, marché /hors marché, subventions. Ils ne comprennent pas les payes, les pensions et les DSO (dépenses sans ordonnancement, comme des remboursements d'impôt).

³² Le montant indiqué est le montant de tous les types de dépenses (y compris dépenses sans ordonnancement comme les payes ou les pensions). Or, les délais ne portent que sur les dépenses avec ordonnancement. C'est pourquoi est aussi indiqué le montant de la paye, qui est la principale dépense sans ordonnancement, mais il manque les chiffres des pensions, qui sont d'un ordre de grandeur peut-être comparable. Les montants comptables importants sont à prendre avec précaution.

Départements	Nombre de Factures	Délai d'ordon- nancement	Délai de transmission	Délai de paiement	Délai global	Rang
043 - HAUTE LOIRE	32 975	25,0	1,8	0,9	27,6	59
044 - LOIRE ATLANTIQUE	448 103	42,6	1,5	1,2	45,3	104
045 - LOIRET	268 253	41,7	4,4	0,5	46,6	106
046 - LOT	25 755	19,3	1,4	0,2	20,8	22
047 - LOT ET GARONNE	37 563	19,5	2,1	0,3	21,9	27
048 - LOZERE	22 892	14,1	2,7	0,2	17,0	6
049 - MAINE ET LOIRE	67 881	14,2	2,5	2,1	18,8	15
050 - MANCHE	57 573	16,2	1,7	0,6	18,5	14
051 - MARNE	217 421	23,4	3,3	0,4	27,1	55
052 - HAUTE MARNE	36 904	24,1	2,2	1,3	27,7	60
053 - MAYENNE	31 764	8,1	1,6	0,9	10,6	1
054 - MEURTHE ET MOSELLE	349 803	34,6	4,6	1,2	40,4	100
055 - MEUSE	30 126	24,3	1,7	0,4	26,4	50
056 - MORBIHAN	64 553	27,9	3,7	0,4	32,1	81
057 - MOSELLE	297 619	22,5	2,5	1,7	26,7	52
058 - NIEVRE	46 038	15,7	1,8	1,3	18,8	16
059 - NORD	714 657	32,4	2,6	0,4	35,4	91
060 - OISE	64 271	35,7	1,8	1,2	38,7	97
061 - ORNE	37 611	20,2	2,2	0,6	23,0	33
062 - PAS DE CALAIS	100 500	19,8	2,6	1,3	23,7	36
063 - PUY DE DOME	236 757	29,5	3,2	0,3	33,0	84
064 - PYRENEES ATLANTIQUES	71 852	28,8	2,4	1,1	32,2	83
065 - HAUTES PYRENEES	30 059	15,5	1,4	0,5	17,4	8
066 - PYRENEES ORIENTALES	43 181	21,1	3,0	0,6	24,8	41
067 - BAS RHIN	260 506	32,5	1,9	0,7	35,1	89
068 - HAUT RHIN	68 326	27,4	2,2	1,9	31,5	78
069 - RHONE	746 104	26,1	2,7	1,5	30,4	73
070 - HAUTE SAONE	31 975	20,1	2,1	0,8	22,9	32
071 - SAONE ET LOIRE	53 257	24,1	1,8	0,5	26,4	49
072 - SARTHE	47 812	14,7	2,1	0,7	17,6	10
073 - SAVOIE	53 442	17,0	2,7	0,7	20,5	20
074 - HAUTE SAVOIE	53 288	18,6	2,1	1,4	22,1	28
075000 - RGF	217	0,3	0,0	12,5	12,8	2
075200 - PARIS PGT	835 350	20,5	5,3	1,4	27,2	56
075600 - ACSIA	118 113	25,8	3,6	5,6	34,9	88
076 - SEINE MARITIME	295 807	32,4	2,9	1,8	37,0	95
077 - SEINE ET MARNE	92 107	25,5	2,4	0,7	28,6	66
078 - YVELINES	564 238	21,8	2,3	2,7	26,8	53
079 - DEUX SEVRES	40 642	22,6	2,7	0,7	26,1	48
080 - SOMME	247 843	30,1	1,5	0,7	32,2	82
081 - TARN	41 282	18,2	1,8	1,1	21,1	25
082 - TARN ET GARONNE	25 384	20,3	2,2	1,8	24,3	39
083 - VAR	105 183	14,1	3,5	0,8	18,4	13
084 - VAUCLUSE	42 752	22,0	3,7	0,1	25,8	46
085 - VENDEE	46 934	16,8	3,0	0,1	19,8	19
101 - GUADELOUPE	75 742	55,2	4,5	0,8	60,5	110
102 - GUYANE	60 784	35,8	3,6	1,5	41,0	101
103 - MARTINIQUE	141 862	22,3	2,3	0,7	25,3	44
104 - LA REUNION	179 808	36,3	2,1	1,3	39,7	99
105 - St PIERRE & MIQUELON	14 703	10,9	2,3	1,6	14,8	3
143 - MAYOTTE	46 117	16,0	2,9	7,7	26,6	51
161 - POLYNESIE FRANCAISE	55 428	166,7	2,0	6,5	175,2	112
162 - NVLE CALEDONIE	50 351	16,7	3,9	4,5	25,1	42
163 - WALLIS ET FUTUNA	6 553	25,0	0,9	3,9	29,9	71
900-Agence Comptable Centrale du T	6	63,2	2,0	5,3	70,5	111
930 - TGE	256 068	18,1	33,0	1,9	53,0	108
941 - DCM agri	10 728	46,4	1,4	4,0	51,8	107
970 - ACSRA	4 390	23,3	0,2	7,9	31,4	77
980 - TGCST	683	21,3	0,0	7,3	28,5	65
Délai national	14 382 855	27,6 jours	3,5 jours	1,3 jours	32,3 j.	

Source : Minefi, Direction Générale de la Comptabilité Publique, octobre 2006

À la lecture de ce tableau, force est de constater l'importance des écarts par département, sans qu'il soit possible d'y trouver une explication commune. À l'évidence, une publication régulière de ce document doit être faite, avec un suivi des écarts entre les meilleurs performeurs et les autres, avec aussi un suivi régulier des améliorations.

13.2. Les délais des collectivités publiques sont voisins de ceux de l'État, mais avec un arrêt du mouvement de baisse et beaucoup de suspensions, le tout du fait des hôpitaux

Dans le cadre du Contrat Pluriannuel de Performance 2003-2005³³, le délai de paiement pour les comptes des dépenses du secteur public local est calculé à partir des résultats d'une enquête annuelle, réalisée auprès de l'ensemble des départements par échantillonnage.

L'enquête déclarative porte sur les mandats payés durant une période de 10 jours ouvrés par un échantillon de collectivités et d'établissements. Elle couvre l'ensemble des mandats de la collectivité ou de l'établissement concernés, relatifs d'une part aux marchés passés après formalités préalables et d'autre part aux marchés passés selon une procédure adaptée³⁴. Au total, près de 2 500 collectivités³⁵ sont interrogées chaque année, représentant 180 000 marchés formalisés et 340 000 marchés à procédure adaptée.

Les résultats et actions de progrès des dernières enquêtes sont les suivants :

- **Le délai global de paiement des collectivités locales, évalué à partir d'une enquête déclarative, est du même ordre de grandeur que celui du délai global de paiement de l'État.** Il a baissé entre 2004 et 2005 mais cette baisse n'était pas acquise. En 2006, le DGP est à nouveau de 35 jours. Par contre, la décomposition de ce délai entre délai global et délai moyen montre une différence avec les données concernant l'État. Le DMP est plus faible pour l'État (inférieur à 5 jours) que pour les collectivités locales.
- Si le DGP n'a pas vraiment baissé entre 2004 et 2006, le nombre de suspensions est en revanche en très nette diminution. De plus, la part des suspensions pour insuffisance de trésorerie a aussi nettement diminué.
- **Au cours de cette période, les hôpitaux sont passés progressivement du régime des dotations à la tarification à l'activité. Mais tous les hôpitaux ne partent pas du même point de départ, et certains sont structurellement en difficulté. Ils sont la source de l'essentiel des suspensions.**
- **Le paiement à juste date se diffuse peu à peu.** Il donne lieu généralement à une obtention d'escompte, dont on ne connaît pas le taux moyen.

³³ Ce dispositif d'enquête annuelle va être remplacé avec la mise en place d'Hélios (à horizon fin 2008), dans l'application Delphes. Sera alors calculé un délai moyen annuel, pour toute la population concernée (tous les mandats, toute l'année, pour toutes les collectivités). Mais cet indicateur ne fera pas la distinction selon le type de marchés : marchés formalisés ou marchés à procédure adaptée.

³⁴ Sont exclus du champ de l'enquête annuelle, les collectivités et établissements publics locaux ayant contractuellement adopté un système de paiement à bonne date des fournisseurs.

³⁵ Collectivités concernées : la plus importante commune du département, d'autres communes, des établissements de santé dont le plus important, des OPHLM, des OPAC, des communautés urbaines, des communautés d'agglomération, des communautés de commune.

Tableau 5
Comparaison des résultats de délais de paiement des collectivités locales sur la période 2004-2006 : Quelques indicateurs, tous types de collectivités et de déclarations

	2004	2005	2006
Nombre de mandats payés (hors suspension de paiement)	496 157	521 518	523 373
Délai global de paiement	34,7	32,8	35
Délai moyen de l'ordonnateur	27,1	26,1	27,8
Délai moyen du comptable	7,7	6,7	7,1
Dépassement du délai global (durée moyenne)			
Durée totale	13,2	14,5	12,9
dû à l'ordonnateur	12,6	14,1	12,3
dû au comptable	0,6	0,4	0,53
Nombre de mandats concernés	33 929	219	312
Suspensions de paiement opérées par le comptable			
nombre	32 390	22 845	20 133
durée moyenne	13	14	13,4
dont pour insuffisance de trésorerie	29 845	19 017	15 004
dont pour insuffisance de trésorerie des grands hôpitaux	17 526	11 587	5 818
dont pour insuffisance de trésorerie des petits hôpitaux	8 956	5 214	6 866
% insuffisance de trésorerie/suspensions	92,1 %	83,2 %	74,5 %
% insuffisance de trésorerie des grands hôpitaux/ ensemble des suspensions	54,1 %	50,7 %	28,9 %
% insuffisance de trésorerie des petits hôpitaux/ ensemble des suspensions	27,7 %	22,8 %	34,1 %

Source : Minefi, Direction Générale de la Comptabilité Publique, octobre 2006

Tableau 6
Comparaison des résultats de délais de paiement : dépassement du délai global des collectivités locales sur la période 2004-2006, par type de déclaration

Dépassement du délai global (durée moyenne)	2004	2005	2006
Régions	38,2	27,8	38,1
Départements	22,7	21,8	31,5
Petites communes	10,1	10,8	8,8
Grandes communes	21,2	23	19,5
Petits hôpitaux	16,9	16,8	14,6
Grands Hôpitaux	21,4	27,8	32,4
OPHLM/EPAC	12,9	21,5	21,1
EPCI	9,7	14,2	13,7

Source : Minefi, Direction Générale de la Comptabilité Publique, octobre 2006

14. Le bâtiment et les travaux publics : fournisseurs de la sphère publique

Une autre façon d'appréhender les délais de paiement de la sphère publique, est de regarder, à l'intérieur du secteur de la construction, l'évolution des délais de paiement des entreprises du bâtiment et de celles des travaux publics entre 1990 et 2004 (G 19 à G 21).

L'élément le plus marquant est l'augmentation des délais de règlement des clients des entreprises de travaux publics de 1990 à 2000. La baisse n'intervient qu'après 2000, et les délais en 2004 sont proches de ceux de 1990. Les délais des clients pour les entreprises de travaux publics sont aussi systématiquement plus élevés que ceux constatés dans le bâtiment (G 19).

Du côté fournisseurs, les délais sont aussi plus élevés dans les travaux publics que dans le bâtiment. Les évolutions sont plus variables d'une tranche de taille à l'autre, l'année 2000 correspondant cependant souvent à un point haut (G 20).

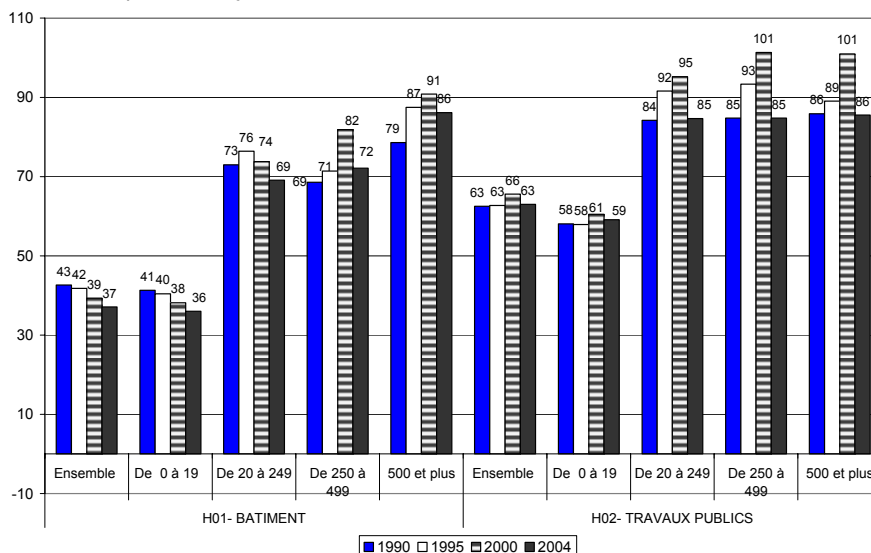
En termes de charge née du crédit commercial, elle est plus lourde pour les entreprises des travaux publics, les PME de 20 à 249 salariés étant les plus touchées. Par contre, les grandes entreprises de 500 salariés et plus supportent une charge nettement plus faible que les autres entreprises de leur secteur (G 21).

En termes de dispersion en 2004 (G 22 à G 24), l'hétérogénéité des situations est la plus frappante sur l'analyse du solde commercial. Parmi les entreprises de 0 à 19 salariés des travaux publics, ce solde représente moins d'un jour de chiffre d'affaires pour le premier quart d'entre elles, et plus de 56 jours pour le quart le plus élevé. Parmi les entreprises de 500 salariés et plus, ce crédit commercial solde est une ressource pour près de la moitié d'entre elles (G 24).

G 19

Délais clients par taille, dans la construction de 1990 à 2004

Moyennes de ratios, exprimées en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

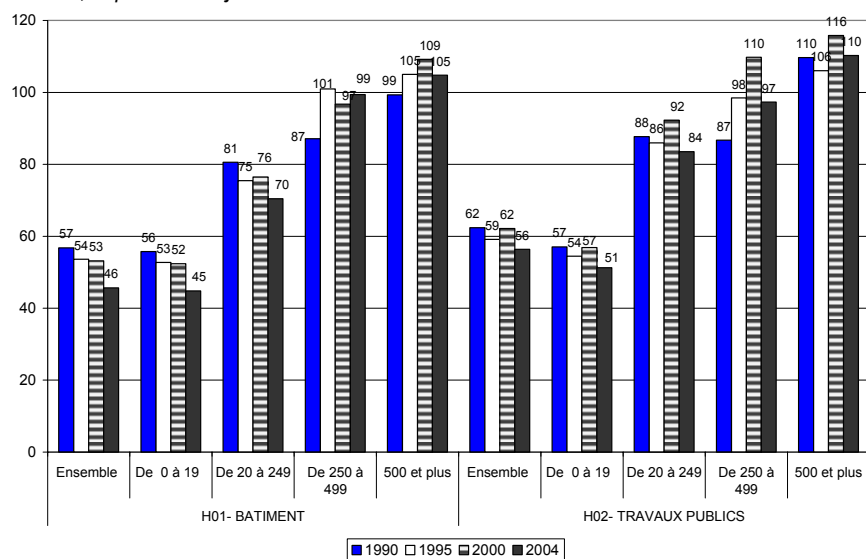
Champ : BIC – BRN – RSI

Calculs : Banque de France et Insee

G 20

Délais fournisseurs par taille, dans la construction de 1990 à 2004

Moyennes de ratios, exprimées en jours d'achats

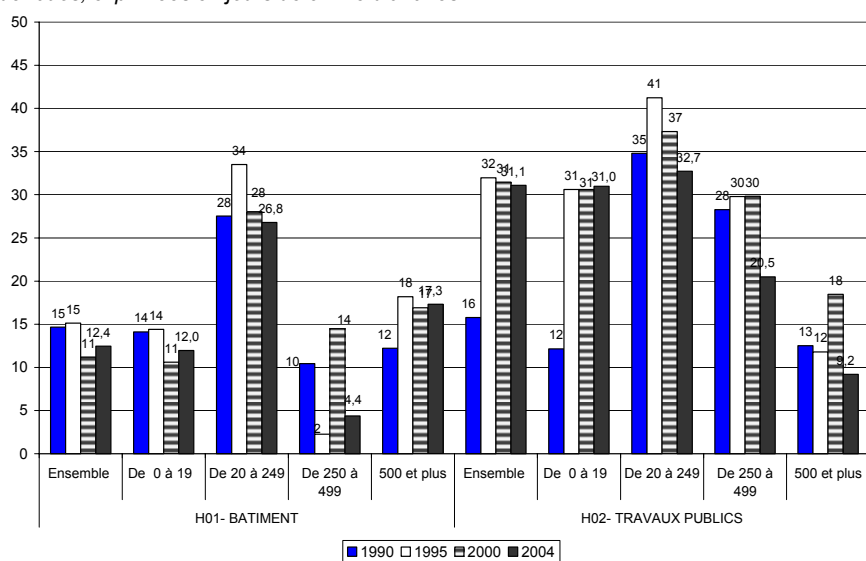


Source : Insee – Suse
 Champ : BIC – BRN – RSI
 Calculs : Banque de France et Insee

G 21

Solde commercial par taille, dans la construction de 1990 à 2004

Moyennes de ratios, exprimées en jours de chiffre d'affaires

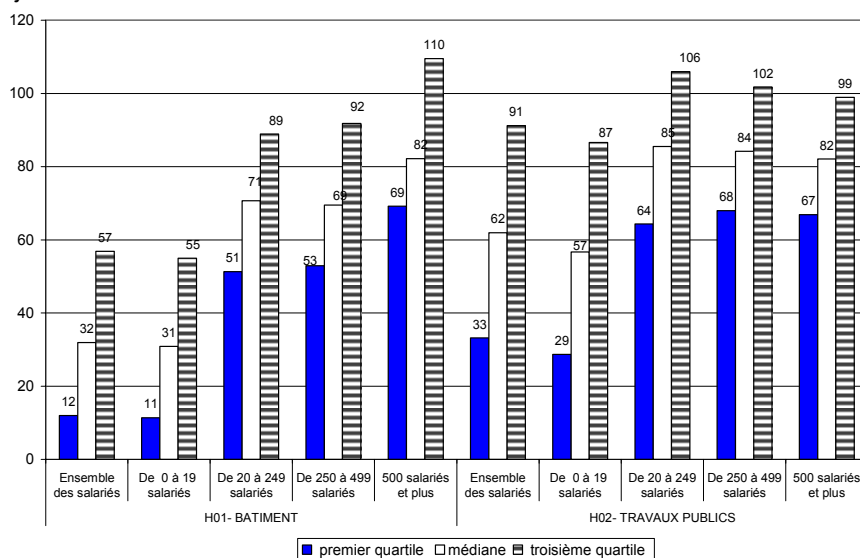


Source : Insee – Suse
 Champ : BIC – BRN – RSI
 Calculs : Banque de France et Insee

G 22

Dispersion des délais clients en 2004 par taille dans les secteurs de la construction

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

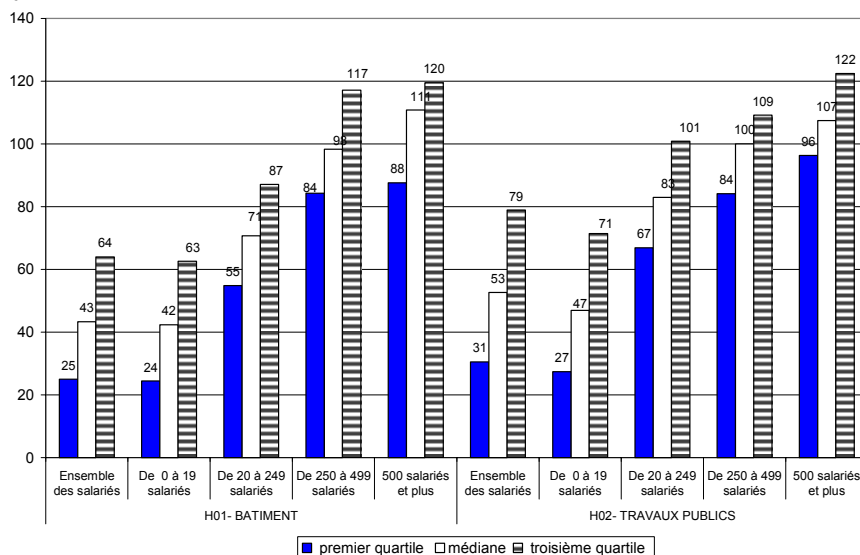
Champ : BIC – BRN – RSI

Calculs : Banque de France et Insee

G 23

Dispersion des délais fournisseurs en 2004 par taille dans les secteurs de la construction

Exprimés en jours d'achats



Source : Insee – Suse

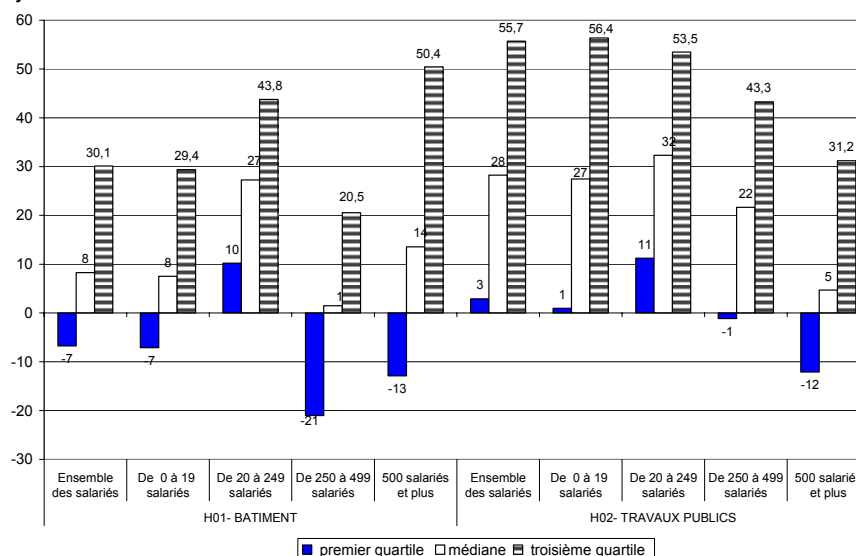
Champ : BIC – BRN – RSI

Calculs : Banque de France et Insee

G 24

Dispersion du solde commercial en 2004 par taille dans les secteurs de la construction

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse

Champ : BIC – BRN – RSI

Calculs : Banque de France et Insee

Comme pour les autres statistiques présentées ici à partir des bilans des entreprises, ces délais de règlement sont calculés à partir des créances et des dettes enregistrées par les entreprises (Cf. Encadré 1). Ils sont exprimés en jours de chiffres d'affaires ou en jours d'achats. Ils ne sont donc pas directement comparables au délai de paiement de 45 jours maximum prévu par la réglementation pour les marchés publics. Les chiffres fournis ne prennent pas en compte les cas, assez fréquents, où la facture que l'entreprise a adressée au maître d'œuvre (représentant le maître d'ouvrage, client de l'entreprise) lui est retournée sans motif que l'on pourrait tenir pour absolument valable. Ceci fait que la date de réception de la facture n'est plus prise en compte, non plus que l'obligation imposée aux clients publics, pour les marchés de travaux, de procéder au règlement de la partie de la facture qu'ils ne contestent pas.

Ajoutons que ces données ne prennent pas explicitement en compte les délais de paiement des entreprises publiques et parapubliques, importantes dans ce secteur. Il serait important de voir la tendance récente qui se fait jour dans ce domaine, les entreprises du secteur soulignant des allongements et certaines relevant qu'EDF-GDF distribution inscrit dans ses cahiers des charges un délai de paiement à 60 jours fin de mois, alors que cette entreprise prévoyait auparavant 42 jours à réception de facture.

15. Les délais de paiement à l'exportation

Les délais de paiement à l'exportation pour les produits ordinaires ne sont pas directement observés. Ils sont probablement plus courts (paiement à la commande) que les délais entre nationaux, parce que le risque de défaut de paiement est plus grand. Mais la structure des échanges à l'exportation est différente de celle des

échanges domestiques³⁶. Parmi les secteurs exportateurs, occupent une place exceptionnelle les grands équipementiers - où les partenaires sont les États, et l'aéronautique - où les partenaires sont de grandes compagnies de transport.

Les délais selon les partenaires devraient aussi être corrélés aux délais domestiques tout en étant plus courts : selon qu'on exporte en Allemagne ou en Italie, les délais ne sont donc (très) probablement pas les mêmes, comme le suggèrent les comparaisons internationales présentées ci-après.

³⁶ Suite à la création de l'Observatoire des délais de paiement, une étude est en cours au Sessi, pour caractériser les délais de paiement des entreprises industrielles fortement exportatrices, en tenant compte de la destination de leurs exportations. Ses résultats seront présentés dans le prochain rapport.

SECTION II : QUELS DÉLAIS DE PAIEMENT À L'ÉTRANGER ?

1. L'Europe des délais de paiement connaît de fortes divergences

Plusieurs sources fournissent des comparaisons internationales sur les délais de paiement constatés ou effectifs, qui comprennent à la fois les délais de paiement théoriques et les retards de paiement (voir encadré 2). Elles permettent toutes de conclure à de fortes divergences en Europe et des écarts notables entre les pays du Nord et les pays du Sud, mais le sens des évolutions n'est pas toujours le même. Le champ de l'étude, la représentativité par secteur et par taille de chacun d'entre eux, l'importance des échantillons sont autant de facteurs qui contribuent à ces divergences. L'absence de sources vraiment harmonisées suggère d'utiliser ces informations plutôt pour l'analyse des comportements qu'elles révèlent que pour comparer des niveaux absolus ou pour interpréter des évolutions, par nature peu parlantes sur de petits échantillons.

Enfin, la compréhension des écarts des délais de paiement entre pays repose aussi sur de nombreux paramètres : le droit commercial, la différence de taille des entreprises d'un pays à l'autre...

Encadré 2 : Les comparaisons internationales

Quatre sources fournissent des comparaisons internationales sur les délais de paiement constatés ou effectifs, qui comprennent à la fois les délais de paiement théoriques et les retards de paiement. Ces études ne recouvrent pas les mêmes champs géographiques, les mêmes périodes et la taille de leur échantillon varie beaucoup d'une source à l'autre, voire n'est pas précisée. Enfin, leurs recommandations peuvent s'appuyer sur leur expérience avec l'ensemble de leurs clients, et non sur les échantillons plus petits utilisés pour les enquêtes quantitatives.

Altaires publie chaque trimestre depuis début 2005 une étude sur les comportements de paiement en Europe. Cette étude s'appuie sur l'Observatoire Dun et Bradstreet des comportements de paiement des entreprises, à partir de la comptabilité client de milliers de sociétés participantes, soit l'observation factuelle de plus de vingt millions d'expériences commerciales en Europe, dont trois millions en France. Les huit pays sont l'Allemagne, l'Espagne, la France, l'Irlande, l'Italie, les Pays-Bas, le Portugal et le Royaume-Uni. [\[www.altaires.fr\]](http://www.altaires.fr)

Atradius et le Financial Times Deutschland ont mis en place un baromètre des pratiques de paiement, qu'ils vont publier deux fois par an. Pour la première fois à l'été 2006, ils ont interrogé 1 200 entreprises réparties dans six pays européens (soit 200 entreprises par pays), sur l'évaluation des comportements de paiement de leurs partenaires nationaux et internationaux, et sur les mesures de protection qu'elles mettent en place pour assurer le paiement des biens et services. Les pays couverts sont l'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, les Pays-Bas, et le Royaume-Uni. 20 % de l'échantillon européen concerne des entreprises de 1 à 10 millions de chiffre d'affaires et 80 % des entreprises de plus de 10 millions de chiffre d'affaires. [\[www.altradius.com\]](http://www.altradius.com)

Eurofactor réalise chaque année, en partenariat avec l'AFDCC, une étude dans sept pays européens : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie, Portugal et Royaume-Uni auprès de plus de 3 000 dirigeants de PME-PMI. La cible en est les entreprises factorables de 6 à 500 salariés permanents réalisant au moins 80 % de leur chiffre d'affaires auprès de clients entreprises (activité principalement B to B). Pour le baromètre 2006, les enquêtes ont été réalisées au cours de la seconde quinzaine d'octobre 2005. En France, la structure de l'échantillon tient compte d'un critère d'activité à cinq modalités : commerce, industrie, construction, transport et services, d'un critère de taille découpé en cinq tranches, 6 à 9, 10 à 19, 20 à 49, 50 à 199 et 200 à 500 salariés et d'un critère régional à 9 modalités. 15 % de l'échantillon concerne des entreprises de moins de 0,5 million de chiffre d'affaires et 19 % des entreprises de plus de 5 millions de chiffre d'affaires. [\[www.eurofactoronline.com\]](http://www.eurofactoronline.com)

Intrum Justitia conduit une enquête dans 22 pays simultanément. En 2006 elle s'est déroulée dans la première quinzaine de février. Plus de 6 500 entreprises ont répondu à l'enquête (700 en France). 45 % ont moins de 20 salariés, 5 % de 21 à 49 salariés, 22 % de 50 à 249 salariés, 23 % de 250 à 499 salariés, 4 % de 500 à 2 499 salariés, 1 % plus de 2 500 salariés. Cinq secteurs d'activité sont couverts : industrie, commerce de gros, commerce de détail, services et administration publique. Les clients sont soit des particuliers (B2C), soit des entreprises (B2B), soit le secteur public. [\[www.intrumjustitia.fr\]](http://www.intrumjustitia.fr)

Au total, Altradius et Intrum-Justitia ont des petits échantillons, de taille comparable (200 à 300 par pays), représentant toutes les tailles d'entreprises, Intrum-Justitia couvrant un champ géographique beaucoup plus étendu. Eurofactor interroge un peu plus d'entreprises (plus de 400 par pays) sur une population plus ciblée de PME-PMI tournées vers le B to B. Les informations d'Altareos reposent sur un large portefeuille clients mais peu de précisions sont données sur l'élaboration des données quantitatives et leur représentation par taille et par secteur.

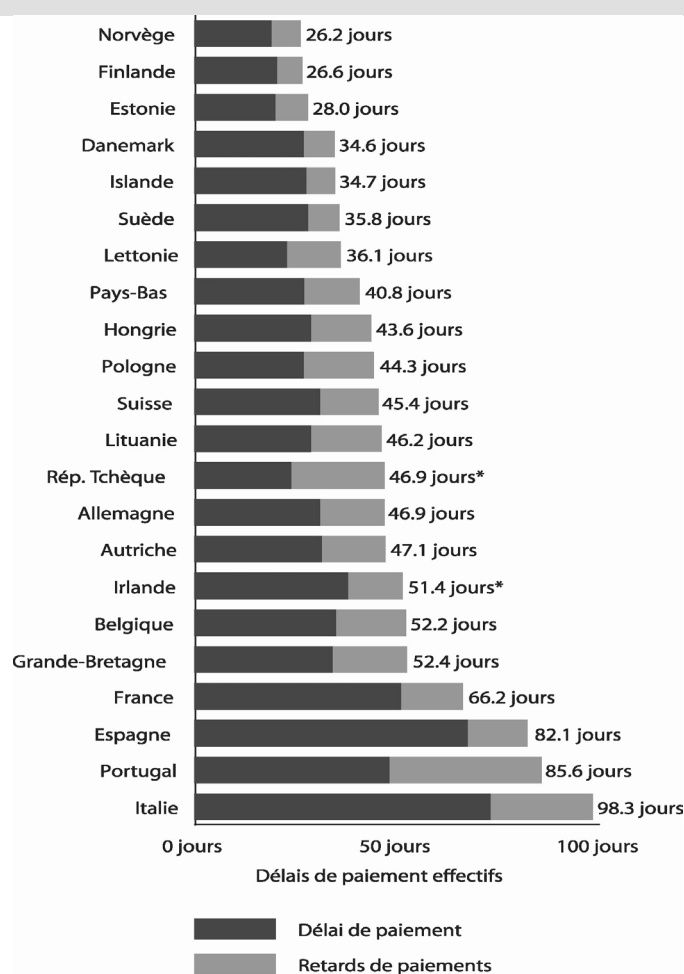
Enfin, DSO News [www.dso-news.info] ne fait pas directement de comparaisons internationales. Via son site, il donne accès aux différentes études internationales, précise et analyse les nouveaux textes juridiques (loi sur les transports, projet SEPA ...).

1.1. Les délais de paiement sont très hétérogènes entre Nord et Sud

Selon Intrum Justitia, en 2005, les échéances de paiement s'échelonnent entre 26 jours dans les pays scandinaves et 98 jours dans le sud de l'Europe (G 25). Le délai moyen de recouvrement des créances était de 59 jours en Europe, contre 66 jours calculé pour la France. En Norvège, en Finlande et en Estonie, les entreprises sont généralement payées en moins d'un mois. En revanche, en Espagne et au Portugal, elles doivent attendre respectivement 82 jours pour recevoir un règlement. En Italie, elles doivent encore patienter 98 jours.

G 25

Les délais et retards de paiement par pays en 2005



* Données de l'automne 2005

Source : Intrum Justitia, European Index, 2006.

1.2. Les délais de paiement s'allongent selon Eurofactor et Intrum Justitia

Selon deux sources, l'année 2005 manifeste une détérioration de la situation en Europe. Eurofactor observe, dans son baromètre 2006, un allongement des délais de paiement des PMI en Europe, excepté en France et en Espagne. Cette dynamique provient souvent d'un accroissement des retards de paiement, plus que d'une modification des échéances contractuelles.

Tableau 7

Évolution des délais de paiement des PMI dans sept pays européens

	2003			2004			2005		
	Échéance théorique	Retard de paiement	Paiement pratiqué	Échéance théorique	Retard de paiement	Paiement pratiqué	Échéance théorique	Retard de paiement	Paiement pratiqué
Allemagne	25	12	37	27	13	40	33	19	52
Belgique	44	23	67	42	16	58	42	20	62
Espagne	78	10	88	82	9	91	54	13	67
France	53	15	68	52	15	67	52	13	65
Italie	74	19	93	70	16	86	74	27	101
Portugal	53	45	98	47	35	82	45	38	83
Royaume-Uni	36	18	54	35	10	45	33	18	51

Source : Eurofactor, Baromètre 2006, Décembre 2005

Champ : 3000 PME-PMI de 6 à 500 salariés dans sept pays européens, faisant essentiellement du B to B

Intrum Justitia perçoit aussi une détérioration sur un petit échantillon d'entreprises de toute taille : leurs délais de paiement ont augmenté dans toute l'Europe entre 2003 et 2005, passant de 57 jours à 59 jours en 2005. La moyenne des retards de paiement est passée de 15 jours en 2003 à 17 jours, ce qui correspond à une valeur comptable des créances échues de 250 milliards d'euros à fin 2005 (soit le PNB de l'Autriche, nous dit l'organisme). À elle seule, la hausse de 25 milliards d'euros entre 2003 et 2005 (PIB du Luxembourg).

Pour l'ensemble de l'Europe, les particuliers et les pouvoirs publics ont réglé leurs dettes avec un peu plus de retard que l'année précédente, alors que les entreprises ont payé plus vite. En moyenne, pour l'Europe, les pertes sur créances irrécouvrables ont augmenté de 1,7 % (2004) à 1,9 % (2005).

Tableau 8

Les délais de paiement par grandes régions de 2003 à 2005

(en jours)	2003	2004	2005
Suède, Norvège, Danemark, Finlande	31,7	31,8	31,3
France, Belgique, Pays-Bas	59,3	58,7	59,5
Grande-Bretagne et Irlande	52,2	51,4	52,3
Allemagne, Autriche, Suisse	42,8	46,0	46,8
Estonie, Lettonie, Lituanie	40,8	39,1	38,9
Portugal, Espagne, Italie	88,4	91,7	91,5
Pologne, République Tchèque, Hongrie	45,2	45,2	44,8

Source : Intrum Justitia, European Index, 2006

1.3. Mais pas selon Altares, où les retards sont en amélioration régulière

Les résultats d'Altares se distinguent des études précédentes. Les comportements de paiement des entreprises en Europe continuent de s'améliorer. Ceci s'explique pour Altares par un recul des retards de paiement, amélioration régulière depuis deux ans et demi, même si elle tend à décélérer. L'ensemble des activités est bien orienté et l'Administration poursuit les efforts entamés en 2005.

Les retards sont inférieurs à la moyenne européenne en Allemagne, en France et aux Pays-Bas, et supérieurs au Royaume-Uni, en Espagne et en Italie. En Irlande, les retards sont très importants alors que les délais contractuels sont dans la moyenne. Au Portugal, des retards importants s'ajoutent à des délais contractuels eux aussi importants. La proportion d'entreprises respectant l'échéance contractuelle de paiement vis-à-vis de leurs fournisseurs se stabilise en moyenne à 41,5 %, avec un record en Allemagne où 56 % des entreprises allemandes payent dès l'échéance.

1.4. Selon Atradius, un délai attendu de 30 jours en Europe

Réalisant son enquête pour la première fois en 2006, Atradius s'intéresse aux pratiques des entreprises européennes. 40 % des entreprises interrogées qualifient les pratiques dans leur pays comme moyennes, voire mauvaises. Les retards ne sont pas rares et la moitié des entreprises interrogées considèrent avoir subi des retards fréquents ou plutôt fréquents au cours des six derniers mois. En termes d'évolution, les entreprises britanniques jugent les relations avec leurs partenaires plutôt bonnes. Les entreprises néerlandaises signalent une évolution positive. Les pratiques nationales sont plutôt critiquées en Allemagne et en Italie. Comme les entreprises allemandes, les entreprises françaises observent une détérioration des pratiques de paiement.

Concernant les pratiques de leurs partenaires à l'international, les entreprises considèrent que les possibilités d'amélioration sont grandes et les pratiques italiennes sont celles les plus souvent, de loin, décriées. Les retards de paiement sont le plus fréquemment signalés avec les partenaires italiens, britanniques et français. La grande majorité trouve qu'il n'y a pas de changement vraiment significatif en termes de comportements de leurs partenaires à l'international.

Dans cinq des six pays interrogés, le délai considéré comme normal est de 30 jours. Il est de 60 jours en Italie. Les entreprises françaises et italiennes doivent attendre significativement plus longtemps pour être payées par leurs partenaires domestiques (respectivement 60 et 90 jours).

Selon l'enquête réalisée en France par la CGPME, tous secteurs confondus, le délai de paiement raisonnable est de 30 jours maximum pour 46 % des entreprises, mais ce résultat cache des disparités certaines puisque les industriels s'accordent plutôt (pour 51 % d'entre eux) pour un délai de 60 jours (voire de 90 jours pour 12 %). En revanche, seuls 32 % des commerçants et 26 % des prestataires de services considèrent que 60 jours est un délai raisonnable.

1.5. Les résultats d'une enquête de la DGTPE confirment la détérioration

Pour préciser certains points, l'Observatoire a demandé à la Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique la possibilité de mettre à contribution des Missions économiques en leur posant diverses questions³⁷. On trouvera ici des extraits des analyses par pays, avec les sources retenues par les diverses missions.

De manière générale, il ressort de ces travaux (évidemment différents et reposant le plus souvent sur des échantillons limités) que le niveau de conscience du problème est variable, comme les résultats, mais que la tendance est à une détérioration des délais dans les divers pays au cours des dernières années. En même temps, les législations se mettent en place, notamment dans le cadre européen, et le rôle de la puissance publique dans la source des difficultés et donc dans le message (et les comportements) d'amélioration est très souvent souligné.

Encadré 3 : Questions posées aux Missions économiques en septembre 2006

1 : Quelles sont en moyenne les durées des délais et des retards de paiement ? Quelle est la distribution autour de ces moyennes ? Quel est le montant total des dettes commerciales dans votre pays ?

2 : Quelle est la dynamique des délais de paiement depuis le début des années 90 ? Les délais fournisseurs et les délais clients évoluent-ils différemment ? Quelle est la conséquence sur le solde du crédit interentreprises ?

3 : Existe-t-il des disparités selon la taille et le secteur d'activité des entreprises ?

4 : Existe-t-il des délais de paiement réglementés concernant les ventes entre entreprises ?

- S'agit-il de délais maximums ou de délais fixés et quels sont-ils ?

- Ces délais sont-ils applicables à tous les secteurs d'activité ou existe-t-il des délais différents selon les secteurs d'activité ?

Sinon, les délais sont-ils l'objet du seul accord contractuel entre les parties ? Si tel est le cas, se basent-ils sur des accords signés par branche professionnelle, des guides de bonnes pratiques ou autres ?

5 : Quelle est la situation des délais de paiement dans la sphère publique ?

6 : Les délais de paiement se révèlent-ils problématiques pour le développement des entreprises ? Constituent-ils une source importante de défaillances ?

7 : La réglementation française prévoit des dispositions pour sanctionner, au plan civil, les abus commis par des entreprises qui soumettraient un partenaire à des conditions de règlement manifestement abusives (L.442-6 I 7°). L'action peut être engagée par le ministre chargé de l'économie et par toutes les personnes y ayant intérêt. Existe-t-il des dispositions comparables (au plan civil et au plan pénal) ?

Sont-elles mises en œuvre sur initiative de la victime des pratiques, de l'autorité publique ou d'autres personnes ?

8 : Le thème des délais de paiement fait-il débat et existe-t-il des groupes de travail sur le sujet (au sein des syndicats professionnels, entre les professionnels et l'administration) ? Si oui, quelles sont les orientations prises sur le sujet (codes de bonnes pratiques, chartes,...) ?

1.5.1. Allemagne

Le thème des délais de paiement a suscité auprès de plusieurs interlocuteurs allemands une certaine perplexité. Ainsi, pour l'équivalent allemand du MEDEF, le *Bundesverband der Deutschen Industrie* (BDI), la question des délais de

³⁷ Cf. DGTPE (2006).

paiement ne se pose pas vraiment dans ce pays, car l'Allemagne est « culturellement » un bon payeur. On retrouve ici la « ponctualité » allemande, malgré une dégradation au cours des dernières années, en raison du cycle économique (comme dans d'autres pays les délais de paiement s'allongent lorsque la conjoncture se dégrade). Différentes enquêtes, avec comparaisons internationales, soulignent la position allemande (notamment au sein du « G4 » : Allemagne, France, Grande-Bretagne, Italie).

Cette dernière ne résulte d'ailleurs pas de dispositions légales, mais de pratiques commerciales usuelles. D'une part, les clients ont tout intérêt à payer rapidement, car les fournisseurs pratiquent un escompte (de l'ordre de 2 à 3 %) en cas de paiement rapide ou comptant. D'autre part, les moyens de paiement utilisés en Allemagne favorisent la rapidité : le virement bancaire est en effet majoritairement utilisé et les coordonnées bancaires des entreprises figurent presque toujours sur leur papier en-tête. Les fournisseurs obtiennent relativement fréquemment de leurs clients l'autorisation de débiter le compte de ces derniers, ce qui favorise évidemment un paiement rapide. Le secteur public a contribué à l'allongement des délais de paiement en Allemagne. Selon Intrum Justitia, le délai moyen de paiement effectif en 2005 de ce secteur était de 48 jours, en hausse par rapport à 2004 (47 jours). Les communes notamment sont réputées être « mauvais payeur ».

1.5.2. Chine

En général, le terme est de 60-90 jours (exceptionnellement 180 jours). Des retards de paiement sur les délais prescrits sont fréquents dans la pratique des affaires en Chine, un retard entre 1 et 3 ans n'étant pas inhabituel. Les retards entre 6 mois et un an se sont aggravés depuis l'an dernier. Les principales raisons du défaut de paiement sont les difficultés financières, les problèmes de gestion, les litiges commerciaux et, plus inquiétant, les fraudes. Le secteur textile présente par exemple un risque plus élevé de problèmes de paiement que les autres industries, et le secteur pharmaceutique, avec celui de l'électronique, apparaissent comme les secteurs connaissant le moins de difficulté. De même, les entreprises de petite taille présentent un risque plus élevé de non-paiement / retard de paiement.

Les délais sont déterminés par le seul accord contractuel entre les parties, sur la base des pratiques du secteur d'activité concerné. *A priori*, il n'existe pas d'accord formalisé par branche professionnelle, ni de guide de bonnes pratiques.

Le point le plus problématique est la difficulté d'accès au financement et au crédit pour les entreprises chinoises. Dans un contexte de forte croissance, ces entreprises ne disposent pas d'une trésorerie importante. Par conséquent, il est habituel pour les fournisseurs d'accorder des facilités de crédit à leurs clients. Les entreprises les plus exposées sont les entreprises qui vendent des produits destinés à l'investissement (machines). Ces délais de paiement peuvent effectivement s'avérer problématiques pour le développement des entreprises, qui prennent des risques bien plus importants qu'elles ne le feraient en France.

Les délais de paiement sont régulièrement mentionnés par les entreprises françaises comme étant préoccupants, mais ne sont pas identifiés comme un des premiers facteurs de ralentissement de leur développement.

1.5.3. Hongrie

Selon les statistiques de la COFACE, le délai moyen de paiement est de 98 jours actuellement. Entre les années 1990 et juin 2003, les délais de paiement se sont améliorés, mais en juin 2003 cette tendance s'est inversée et on constate depuis lors une augmentation régulière des retards de paiements. Les délais de paiement dans la sphère publique sont encore plus longs que dans le secteur commercial. C'est, par exemple, le cas des hôpitaux de province qui ont des difficultés à payer leurs fournisseurs de produits alimentaires, certains d'entre eux ont des retards de 9 mois. Actuellement, il n'existe pas de débats efficaces sur le sujet entre les professionnels et l'administration. En ce qui concerne les syndicats professionnels, ils n'ont pas assez d'importance, pour l'instant, en Hongrie.

1.5 4. Inde

Aucune étude précise et exhaustive n'a été réalisée sur les délais de paiement en Inde. Il est cependant de notoriété publique que les entreprises indiennes préfèrent recourir, quand cela est possible, à des règlements en liquide et sans délai (paiement intégral à réception du bien ou de la prestation).

Pour les transactions les plus importantes, des formes de paiement étalé (typiquement 10 à 15 % d'avance, puis des versements par tranche et enfin 10 % conservés jusqu'à expiration d'un délai éventuel de garantie) se développent. On estime qu'elles concernent aujourd'hui 60 % des transactions. Les entreprises recherchent les formes les plus sûres : lettre de crédit, garantie bancaire ou « hundi » (forme traditionnelle de paiement à terme garanti par une assemblée de sages), le paiement par simple chèque étant rarement accepté.

Avec le développement de l'économie formelle et l'arrivée d'assureurs crédit sur le marché, il est vraisemblable que les dettes commerciales entre entreprises indiennes croîtront, même si là encore aucune donnée agrégée n'est disponible. Les délais de paiement ne sont pas évoqués par les entreprises comme étant l'un des premiers facteurs de ralentissement de leur développement (comme peuvent l'être les carences des infrastructures, la rigidité du marché du travail ou les limitations réglementaires à l'investissement). Cependant, de nombreuses sociétés étrangères se plaignent de mauvais payeurs parmi certains grands groupes indiens.

1.5 5. Italie

En 2005, selon Intrum Justitia, le délai moyen de paiement était en moyenne de 98 jours, contre 97 jours en 2004 et 88 en 2003. Les délais de paiement sont donc en augmentation, à cause de l'augmentation des retards de paiement et ce, malgré les efforts de réduction des échéances contractuelles. Globalement, ce sont cependant les paiements des particuliers et de l'État qui ont conduit à la dégradation, tandis que les entreprises amélioraient très légèrement leurs performances en la matière.

Le rapport contractuel entre entreprises et administrations publiques révèle une situation relativement préoccupante. Le temps global nécessaire au recouvrement d'un paiement de l'administration est en moyenne de 138 jours, soit environ 2,3 fois la moyenne des pays européens. L'Italie est ainsi à l'avant-dernier poste, juste devant le Portugal.

1.5 6. Japon

Le centre de recherche de la Japan Finance Corporation for Small and Medium Enterprise)³⁸ a évalué la durée moyenne des délais de paiement (créances clients) à 2 mois pour les grandes entreprises (capital social de plus de 6,6 millions d'euros) et à 1,7 mois pour les PME (capital social compris entre 66 500 et 665 000 euros). Les délais de paiement (postes client et fournisseur) des entreprises tendent à se raccourcir au Japon.

1.5 7. Pologne

Les autorités publiques interrogées par la Mission Économique de Varsovie (ministère des finances, ministère de l'économie, banque centrale NBP) ne recensent pas de façon régulière des informations sur les délais de paiement en Pologne. En revanche, le ministère de l'économie a réalisé en mars 2006 une enquête ponctuelle visant à évaluer les conséquences pratiques de l'application de la loi du 12 juin 2003 relative aux délais de paiement dans les transactions commerciales. Cette enquête a concerné 2 500 entreprises (soit un échantillon représentatif de 1 % des entreprises enregistrées en Pologne) réparties en 3 tranches selon leur taille (de 1 à 49 salariés, de 50 à 249 salariés, plus de 250 salariés). La durée moyenne des délais de paiement est différente selon les sources : 22 jours pour les transactions commerciales et 26 jours pour les délais publics de paiement selon le Ministère de l'économie (2006), 48 jours selon Euler Hermes (2006), 44 jours selon Intrum Justitia fin 2005 et entre 40 et 60 jours selon la Coface (2006).

1.5.8. Roumanie

Les délais de paiement usuellement demandés en Roumanie par les fournisseurs s'étalent entre 14 et 45 jours. Le délai de paiement moyen oscille entre 30 et 60 jours. Les délais de paiement effectifs peuvent excéder de 30 à 90 jours le délai de paiement moyen. 75 % des transactions font l'objet de retards de paiement.

Les évolutions dans le comportement des débiteurs sont plutôt positives depuis le début des années 90. Dans ces années, les fournisseurs payaient plutôt quand bon leur semblait. Actuellement, les contrats commerciaux contiennent des clauses de pénalités pour retard de paiement ainsi que des réserves de propriété qui demeurent dissuasives. Une nouvelle culture sur les conséquences contractuelles et légales du non-paiement s'est développée dans les esprits ces dernières années, culture qui se rapproche de plus en plus de celle qui prévaut dans les pays d'Europe occidentale.

Des disparités existent selon les secteurs d'activité et selon la taille des entreprises. Les risques de non-paiement ou retard de paiement les plus élevés concernent notamment le commerce de gros et de détail, l'agriculture, le textile, les transports et la construction. Les petites entreprises sont finalement plus respectueuses des délais de paiement que les grandes (plus enclines à penser que « too big to fail »), du fait de leur plus grande vulnérabilité face à la réaction des clients et donc au développement de leurs affaires en cas de manquement à leurs obligations.

Les délais de paiement ne sont pas réglementés. Les fournisseurs ont toute latitude pour introduire dans leurs contrats des clauses de pénalités et de réserve de

³⁸ JASME - établissement financier public plutôt spécialisé dans le financement de sociétés de taille moyenne.

propriété, applicables jusqu'à l'obtention du paiement effectif. Les termes du contrat peuvent également stipuler la suspension du contrat, si manquement il y a, sans procédure légale particulière. Toutes ces clauses sont négociables initialement par les parties, sans relever d'une réglementation en la matière, en fonction des coutumes et particularités du secteur d'activité concerné et ont force de loi.

Les délais de paiement dans la sphère publique sont étroitement supervisés par les autorités financières compétentes. Les paiements effectués sur fonds du budget public restent prioritaires.

La plupart des grandes entreprises disposent de départements de crédit-risque. L'insolvabilité d'un client peut être déclarée dès qu'un retard de paiement dépasse 30 jours en Roumanie. Le fournisseur peut ainsi engager la démarche visant à déclarer l'insolvabilité de son client qui est alors présumé « insolvable » sauf à pouvoir prouver, devant le juge, le contraire.

Selon Coface Romania, les dispositions pour sanctionner d'éventuels abus n'existeraient pas encore. En revanche, le code civil roumain contient une disposition qui interdit au créancier de forcer son débiteur à un paiement avant la date prévue dans le contrat.

1.5.9. Royaume-Uni

Selon une étude menée en 2005 par le cabinet Experian, en moyenne le délai de paiement, toutes tailles de sociétés confondues, serait de 60 jours. **Sept ans après la promulgation de la loi « *Late Payment of Commercial Debts (Interest) Act 1998* », qui devait en principe faire accélérer le rythme des règlements, les entreprises britanniques prennent en moyenne deux jours de plus pour payer par rapport à l'époque précédant la législation.**

Le sondage Experian (basé sur les habitudes en matière de paiement d'un échantillon de 633 entreprises) a montré que les grosses entreprises britanniques ont prolongé leurs délais de paiement et prennent environ 80,6 jours pour payer, contre 80,3 jours un an plus tôt. Les grandes entreprises prennent en moyenne 21,4 jours de plus que les petites entreprises et 20 jours de plus que les moyennes entreprises pour payer leurs factures.

Dès le mois de mars 1996, tous les ministères britanniques avaient signé le code de paiement prompt élaboré par la « *Confederation of British Industry* », chambre syndicale du patronat britannique. Les administrations s'étaient engagées à respecter le code, à indiquer dans leurs rapports annuels leurs politiques en matière de paiement des factures, à y préciser si les dispositions du code avaient été observées et à publier les mesures mises en place pour traiter les litiges nés d'un paiement tardif. Le « *CBI Prompt Payment Code* » a été remplacé par le « *Better Payment Practice Code* » en 1998 (code de meilleure pratique en matière de paiement). Le Code est endossé aussi bien par les organismes du secteur public que par ceux du secteur privé.

Le code de meilleure pratique en matière de paiement comprend l'engagement de payer tous ses fournisseurs dans les délais impartis, en principe à 30 jours à partir de la date de la facture ou de la réception des biens ou services. Cependant, la performance de certains ministères laisse à désirer. En réponse à une question parlementaire formulée le 24 juillet 2006, la ministre de l'industrie et des régions auprès du DTI a précisé que le taux de respect des délais de paiement (mesuré par

le nombre de factures non contestées payées dans les 30 jours ou dans les délais impartis) pour le gouvernement entier était de 97 %.

1.5 10. Russie

La durée moyenne de délai de paiement est de 90 jours et les retards de paiement moyens se situent entre 30 et 45 jours. Au-delà de 30 jours, les fournisseurs entament en général des procédures. La durée moyenne des délais de paiement se répartit de la manière suivante :

- Industrie pharmaceutique : 180 jours
- Industrie électronique : 30 jours
- Grande distribution : 30 à 120 jours (30 jours pour les produits alimentaires périssables et 120 jours pour les produits non périssables).
- Métallurgie : 60 jours
- Produits agroalimentaires : 30 jours
- Industrie de biens de consommation : 60 jours.

(Source : IFD Kapital, société d'assurance crédit partenaire de la COFACE)

Dans la majorité des cas, le prépaiement est exigé lorsqu'un opérateur travaille pour la première fois avec un fournisseur (et ce, particulièrement, dans le cas où ce sont des sociétés étrangères qui travaillent avec des clients russes).

Tableau 9

Structure de la dette commerciale des entreprises en fonction du type principal d'activité en 2005. (À la fin de l'année. En pourcentage du total).

	Dette commerciale totale	Retard de paiement
Agriculture, chasse et sylviculture	1,6	2,5
Extraction minière	11,8	20,9
Production manufacturière	27,5	20
Prod. et distrib. d'énergie électrique, de gaz et d'eau	7,7	18,8
Construction	6,3	5,4
Commerce de gros et de détail; réparation de véhicules, d'électroménager et d'objets à usage personnel	27,6	16,5
Transports et télécommunications	8,9	8,8
Opérations immobilières, location et fourniture de services	7,3	6,2
Total	100	100

Source : GOSSTAT

La dynamique des délais de paiement a beaucoup évolué depuis cinq ans en Russie. Dans les années 1990 et jusqu'en 2001, la majorité des entreprises exigeaient un prépaiement de la part de leurs clients, mais le développement du marché russe et, notamment, de la concurrence, ont contribué à allonger les crédits octroyés. En 2005, le délai de paiement moyen était de 60 jours.

Il existe des disparités en fonction de la taille et du secteur d'activité des entreprises. Les grandes entreprises dictent les conditions de paiement et réclament souvent des délais plus longs (100 à 120 jours), tandis que les petites sont souvent obligées de payer sous 30 jours et rencontrent couramment des difficultés.

Les délais de paiement ne sont pas réglementés et sont fixés par les parties dans le contrat. Ils ne se fondent pas sur des accords signés par branche professionnelle. De manière générale, les entreprises et les cabinets d'audits remarquent qu'il y a moins de créances douteuses et d'impayés en Russie qu'en France. Cela est sans doute dû à la pratique du prépaiement dans les contrats commerciaux.

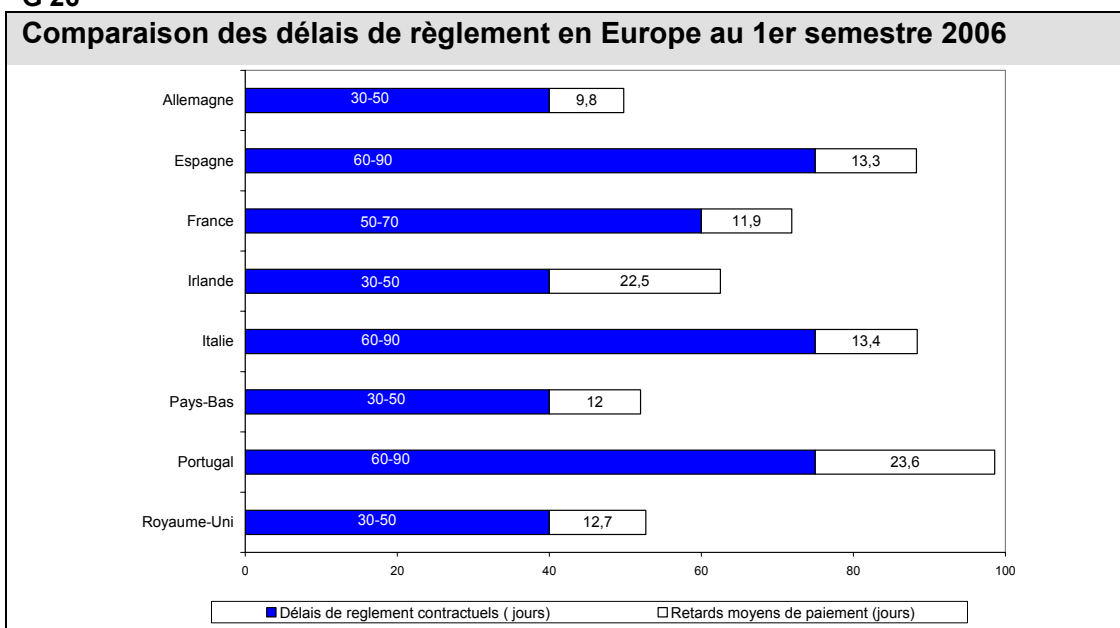
Il n'y a pas de disposition sanctionnant les pratiques abusives dans ce domaine. En revanche, certains tribunaux ont condamné des fournisseurs soumettant leurs clients à des pénalités de retard abusives (la pratique est en général de 0,1 % du montant de la facture par jour de retard) et, bien que le droit russe ne soit pas un droit jurisprudentiel, ces jugements servent de référence.

2. La situation relative de la France en Europe : loin des meilleures pratiques

Les délais de paiement en France sont proches de ceux pratiqués en moyenne au sein de l'Union Européenne. Étant donné la dispersion constatée entre les différents pays, cette position place la France loin des pays adoptant les meilleures pratiques (G 26).

Selon Altares, les entreprises françaises sont moins nombreuses que leurs voisines allemandes, espagnoles, italiennes ou néerlandaises à respecter la date de l'échéance. Seules 35 % payent sans retard, à la date de l'étude (fin du premier trimestre 2006). Cependant, c'est aussi en France que la proportion de faibles retards est la plus importante par rapport à des retards plus longs. La France se retrouve en première position si l'on prend en compte l'ensemble des paiements jusqu'à 30 jours de retard (G 27).

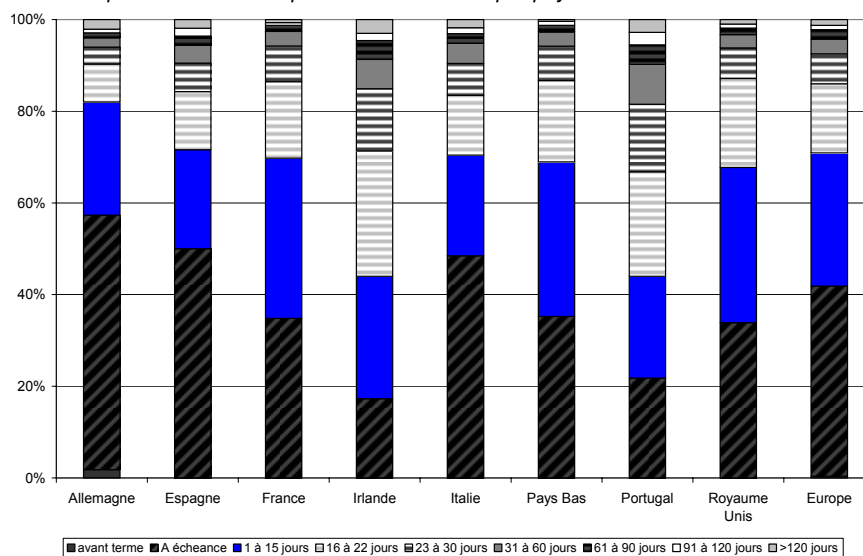
G 26



Source : Altares (2006)

Comportement de paiement des entreprises européennes au 1^{er} semestre 2006 en termes de retards

Exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays



Source : Altares (2006)

SECTION III : ENJEUX ET CONSÉQUENCES DES DÉLAIS DE PAIEMENT EN FRANCE

Pour avancer dans ce domaine, il faut essayer d'en préciser les enjeux. De manière caricaturale, trois écoles se présentent en effet. La première est celle du jeu à somme nulle, la deuxième, celle du jeu à somme négative, la troisième, adaptation de la deuxième, indique qu'il s'agit en l'espèce d'un jeu contraint.

- La thèse du jeu à somme nulle indique que les délais des uns sont les avances des autres et que, pour autant que les avances sont réglées en temps et en heure, avec d'éventuels intérêts négociés, il n'y a de dommage significatif pour personne.

- La thèse du jeu à somme négative insiste sur les risques de ce crédit privé dans la mesure où l'on ne sait exactement s'il sera remboursé et si les intérêts de retard seront effectivement réglés (en supposant qu'ils soient demandés !). Elle met aussi en avant le coût d'opportunité de cet engagement de trésorerie : l'avance faite permet sans doute de conclure l'affaire, mais n'y a-t-il pas de meilleur usage de la trésorerie ainsi mobilisée ?

- La troisième approche est celle de la contrainte. Certes, diront les entrepreneurs, les délais de paiement sont un problème pour les entreprises en général, pour les PME notamment, pour les entreprises françaises de manière particulière, et pour les PME françaises plus encore. Mais les rapports de force entre les entreprises de taille ou de secteurs différents ou encore entre donneurs d'ordres privés et publics, que l'on peut certes déplorer ici, sont l'effet de la concurrence internationale. Elle conduit les entreprises à s'ajuster, à « serrer les boulons », quitte à reporter chez leurs fournisseurs par exemple une part des contraintes dont elles héritent.

Autant le dire d'emblée, nous ne pensons pas que la thèse de la « somme nulle » soit fondée, du fait même des risques inéliminables et non tarifés que les délais font peser dans le système d'achat-production-vente de toute économie. Ce point a été vu et étayé plus haut, notamment en référence à la littérature économique et à plusieurs études. Mais nous ne pensons pas non plus qu'entreprises privées ou collectivités publiques accroissent délais de paiement et retards par plaisir, sachant les risques que cela fait peser sur l'environnement économique, sur la qualité et la sûreté de leurs approvisionnements, donc aussi sur leur sécurité financière, parfois sur leur image même.

Les délais élevés, et qui s'allongent, sont surtout le symptôme d'une difficulté concurrentielle dans le domaine privé, en liaison avec des pouvoirs de marché. Ils ont évidemment des effets financiers. Dans le domaine public, ces délais sont l'effet d'une prise de conscience encore insuffisante des acteurs, mais bien souvent aussi d'une contrainte financière.

En même temps, délais et retards ne sont évidemment pas la bonne réponse, que ce soit aux niveaux des entreprises, des secteurs ou encore des territoires. C'est pourquoi il faut continuer à approfondir l'analyse et à explorer des éventails élargis de solutions.

1. Le solde commercial pèse de plus en plus sur les petites entreprises

Comme on l'a vu, la baisse des délais de paiement ne s'est pas faite uniformément en France depuis le début des années 90, et elle ne semble pas un fait acquis, au moins en Europe. La baisse a été forte pour les grandes firmes, alors que le solde commercial a stagné pour les petites PME et a même augmenté pour les TPE. Ces dernières ont ainsi connu une baisse plus marquée de leurs délais fournisseurs que de leurs délais clients. **Les rapports de force commerciaux semblent avoir dépassé les avantages issus de la réduction des asymétries d'information.**

Ce ne sont pas alors les entreprises les plus aptes à résoudre les problèmes d'information qui prêtent le plus. Lorsque les prêteurs exploitent leur avantage d'information, ce n'est pas nécessairement pour prêter davantage, mais pour réduire leurs engagements (Dietsch, 1998). Les petites entreprises, moins à même de gérer les délais de paiement et financièrement plus fragiles, doivent donc financer de plus en plus le solde commercial.

2. Or, l'allongement des délais de paiement, en se propageant d'aval en amont dans les relations clients-fournisseurs, nécessite de mobiliser des moyens financiers dont la disponibilité change avec la taille

La longueur des délais de paiement est préoccupante car, dans l'ensemble, un allongement des délais clients tend à être répercuté en amont par un allongement des délais fournisseurs. En effet, confrontées à un allongement important des délais clients, les entreprises réagissent, en règle générale, en propageant la hausse des délais clients sur les fournisseurs, allongeant la durée de paiement de ces derniers. Quelle que soit la taille des entreprises, la médiane des délais fournisseurs augmente quand les délais clients s'allongent (Cf. Tableau 10).

Tableau 10

Valeur médiane des délais fournisseurs selon le niveau des délais clients et la taille (période 1997-2004)

	Taille des entreprises				
	< à 3 millions d'euros	de 3 à 15 millions d'euros	de 15 à 50 millions d'euros	de 50 à 250 millions d'euros	> 250 millions d'euros
Classes selon la longueur des délais clients	Médiane des délais fournisseurs				
moins de 10 j	39	28	29	37	46
de 10 à 30 j	41	40	38	38	35
de 30 à 60 j	54	56	54	54	50
de 60 à 90 j	68	73	72	71	71
plus de 90 j	87	92	92	92	94

Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

Des délais fournisseurs élevés accompagnent ainsi des délais clients importants, quelle que soit la taille des entreprises (Cf. Tableau 11).

Tableau 11**Valeur médiane des délais clients selon le niveau des délais fournisseurs et la taille (période 1997-2004)**

Classes selon la longueur des délais fournisseurs	Taille des entreprises				
	< à 3 millions d'euros	de 3 à 15 millions d'euros	de 15 à 50 millions d'euros	de 50 à 250 millions d'euros	> 250 millions d'euros
	Médiane des délais clients				
moins de 30 j	16	13	15	24	25
de 30 à 60 j	39	43	38	43	38
de 60 à 90 j	63	68	69	69	61
de 90 à 120 j	78	84	84	85	77
plus de 120 j	94	101	108	110	92

Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

Cette situation est préoccupante, notamment pour les petites entreprises, dans la mesure où elle s'accompagne d'une baisse des marges d'exploitation et de la rentabilité financière. Ainsi, les entreprises paraissent fragilisées par l'allongement des délais.

Pour mettre en lumière cette question, les indicateurs de rentabilité sont calculés, pour chaque classe de taille, en fonction de la longueur des délais clients, en contrôlant des écarts pouvant provenir des différences de secteur d'activité. La marge bénéficiaire moyenne ainsi corrigée, comme la rentabilité des fonds propres, varie nettement en fonction du niveau des délais clients.

Tableau 12**Indicateurs de rentabilité selon l'importance des délais clients (moyennes corrigées des effets du secteur et de la taille), période 1997-2004**

Classes de délais clients	classes de taille (en M €)				
	moins de 3	de 3 à 15	de 15 à 50	de 50 à 250	plus de 250
	Marge bénéficiaire				
moins de 10 j	9,77	11,09	9,23	13,27	17,59
de 10 à 30 j	8,97	10,23	9,60	11,62	13,34
de 30 à 60 j	8,72	10,39	10,38	12,84	12,69
de 60 à 90 j	9,05	10,76	10,61	12,18	12,57
de 90 à 120 j	9,43	10,80	10,15	11,72	11,41
plus de 120 j	9,16	9,91	9,65	9,85	6,02
	Rentabilité des fonds propres				
moins de 10 j	21,51	21,51	19,83	15,70	14,19
de 10 à 30 j	19,28	19,28	14,95	14,65	13,67
de 30 à 60 j	18,69	18,69	14,31	15,06	13,48
de 60 à 90 j	18,57	18,57	13,75	15,16	14,66
de 90 à 120 j	17,43	17,43	12,29	12,10	11,23
plus de 120 j	13,57	13,57	8,25	9,29	7,43

Marge bénéficiaire : 'Excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires

ROE : rentabilité des fonds propres : résultat net / capitaux propres

Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

Les indicateurs précédents montrent que de très longs délais de paiement (au-delà de 120 jours) s'accompagnent d'une baisse de la profitabilité et de la rentabilité. Ils suggèrent également que les entreprises de petite taille doivent dégager des rentabilités d'exploitation ou des fonds propres supérieurs à celles de plus grande taille pour être en mesure d'absorber la charge du crédit client (Cf. Tableau 13).

Tableau 13**Indicateurs de rentabilité en 2004 selon la taille (moyennes corrigées des effets du secteur et du niveau des délais clients)**

Classe de taille CA en millions d'euros	Marge bénéficiaire	ROA	ROE
moins de 3	10,7	14,2	21,3
de 3 à 15	10,2	13,4	18,6
de 15 à 50	10,2	12,3	17,1
plus de 50	10,7	12,1	16,2

Marge bénéficiaire : 'Excédent brut d'exploitation (EBE) au chiffre d'affaires

ROA : EBE / immobilisations + BFR

Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

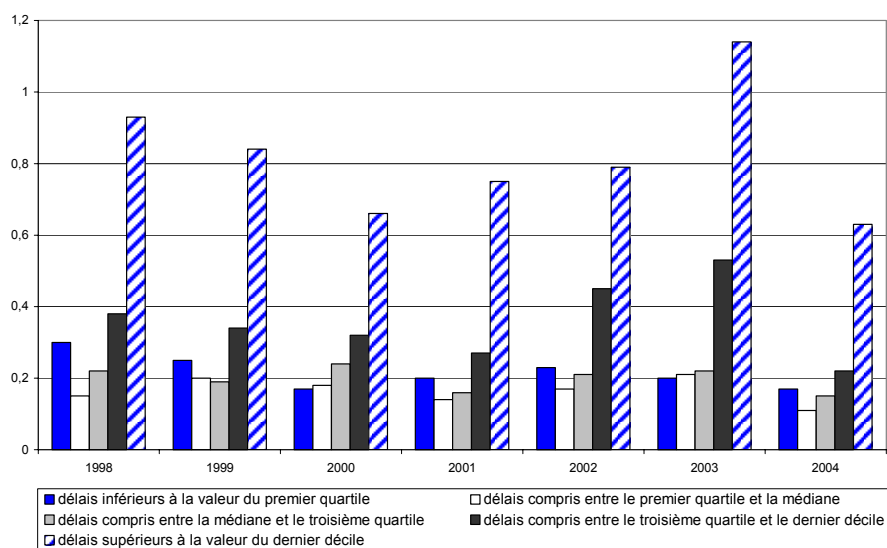
3. Les retards de paiement s'accompagnent d'un risque de propagation de la défaillance

Comme on l'a vu dans les pages qui précèdent, les retards de paiement sont extrêmement fréquents en France. Ils concernent une transaction sur trois en moyenne. Or, la Commission Européenne a constaté qu'une défaillance sur quatre était due à des retards de paiement. Cette observation est confirmée par l'enquête menée par Euler Hermes Sfac en 2001 sur les faiblesses des entreprises. Les « Défauts de paiement des clients et l'allongement des délais » y apparaissent alors comme la première cause de défaillances. Le seuil des 30 jours est identifié comme le point d'accélération du niveau de risque par Altares. Selon cet institut, à partir de ce niveau, la probabilité de défaillance est multipliée par 6. Puis, à partir de 69 jours, la probabilité est 11 fois plus forte. Cette relation exponentielle vient notamment de l'aspect pro-cyclique du crédit commercial. **Lorsqu'une entreprise voit sa situation financière se dégrader, elle subit une hausse du coût du crédit bancaire car elle est, à juste titre, perçue comme plus risquée. Elle tend alors à substituer le crédit commercial au crédit à la trésorerie ; celui-ci apparaît comme moins cher ou plus facilement mobilisable. Du fait des engagements réciproques, ceci risque d'entraîner des phénomènes de contagion.**

Ainsi, l'allongement des délais tend à s'accompagner d'un accroissement du risque de défaut de remboursement. Le taux de défaut croît, en effet, avec la dépendance à l'égard du crédit fournisseur, mais aussi avec l'allongement des délais clients, dans les très petites et petites entreprises, mais aussi dans les moyennes.

Dans ce qui suit, les taux de défaut (passage en procédure collective) sont calculés selon le niveau des délais fournisseurs, en contrôlant des écarts pouvant provenir des différences de taille ou de secteur d'activité (Cf. G 28). Une durée exceptionnellement longue des délais fournisseurs s'accompagne d'un taux de défaut nettement plus fort que dans les autres classes de délais. L'approche du défaut coïncide, en effet, généralement avec l'accentuation des problèmes de trésorerie et des difficultés d'accès au crédit des institutions financières, qui conduisent les entreprises à reporter leurs difficultés de paiement sur les fournisseurs.

Taux de défaut* légal selon les délais moyens consentis par les fournisseurs (au moment de leur défaut) par taille, de 1998 à 2004



Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

Taux de défaut légal : passage en procédure collective de redressement ou de liquidation judiciaires

Méthodologie : Des classes de délais ont été définies, tenant compte de l'hétérogénéité des délais selon la taille et l'activité de l'entreprise. Les entreprises sont regroupées en fonction de leur taille et de leur appartenance sectorielle. Cinq classes de taille (moins de 0,75 M€ de chiffre d'affaires, de 0,75 à 3 M€, de 3 à 15 M€, de 15 à 50 M€, plus de 50 M€) et dix-huit secteurs sont pris en compte. Pour chacun de ces croisements, la distribution des délais fournisseurs a été calculée, permettant de définir cinq classes de délais :

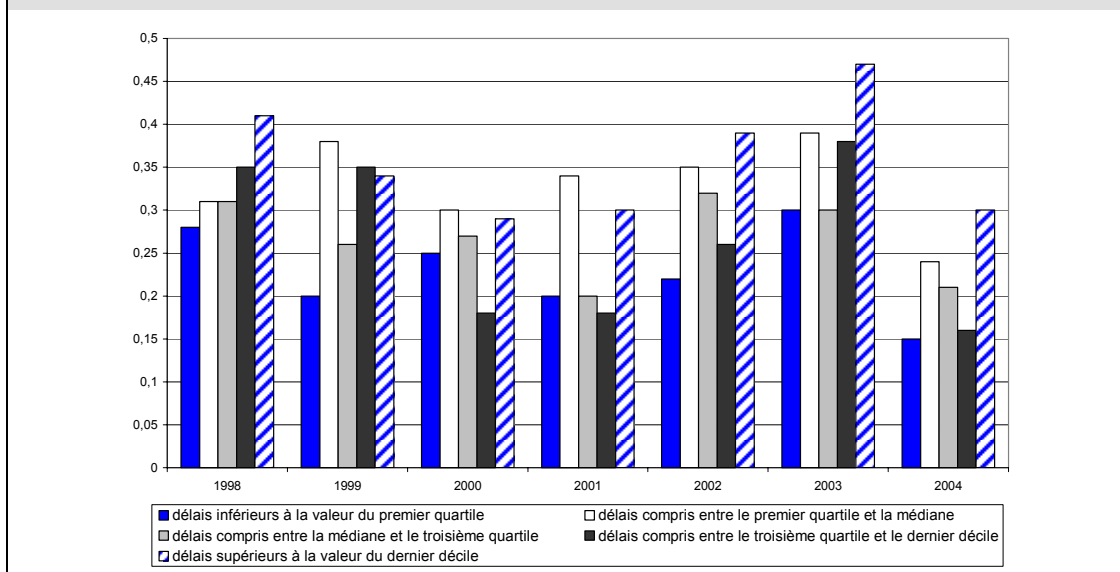
- * les entreprises avec des délais inférieurs au premier quartile des délais de leur classe de taille et de leur secteur,
- * celles avec des délais entre le premier quartile et la médiane,
- * celles avec des délais entre la médiane et le dernier quartile,
- * celles avec des délais entre le dernier quartile et le dernier décile,
- * les entreprises avec des délais supérieurs au dernier décile.

Cependant, le risque de défaillance des entreprises n'est pas lié de manière linéaire à la longueur des délais clients moyens consentis ou subis. Si la défaillance est beaucoup moins fréquente lorsque les délais clients sont les plus faibles, c'est-à-dire, en réalité, lorsqu'une majorité des clients - consommateurs finals - paient comptant, elle n'est pas nécessairement beaucoup plus fréquente, en moyenne, dans les entreprises dont les délais clients sont relativement longs, ce qui suggère que la longueur des délais clients n'explique pas forcément les difficultés rencontrées par les entreprises. La taille des protagonistes peut alors intervenir.

La défaillance touche aussi des entreprises dont les délais clients sont proches de la médiane. Diverses explications peuvent être avancées :

- les entreprises en difficulté tentent de réduire les délais clients pour atténuer la pression exercée par le poste client sur leur besoin de concours de trésorerie ;
- elles sont frappées par la mévente de leurs produits, ce qui entraîne mécaniquement une baisse de leurs délais ;
- elles sont touchées par le défaut d'un de leurs principaux clients.

Taux de défaut légal des entreprises selon les délais moyens consentis à leurs clients (au moment du défaut) par taille de 1998 à 2004



Source : Diane Coface Services

Champ : BIC – BRN – RSI ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administration

Calculs : M. Dietsch (2006)

Taux de défaut légal : passage en procédure collective de redressement ou de liquidation judiciaires

Méthodologie : voir G 28.

Au total, et ceci renforce évidemment la thèse selon laquelle le jeu des délais de paiement n'est pas à somme nulle, les délais de paiement traduisent des relations de marché en termes de pouvoirs et d'innovations, mais aussi de secteurs, de rentabilités, de capacités managériales, ou encore de structures juridiques. Les grandes entreprises peuvent en général plus aisément absorber les chocs que les autres, ce qui introduit dans le système économique une fragilité supplémentaire.

4. Les activités de commerce : une place centrale dans les impayés, dus et subis

Le secteur du commerce a une part plus importante dans les contestations de créances que dans les incapacités à payer³⁹. Ce secteur, appréhendé à partir du fichier FIBEN, représente ainsi un tiers du chiffre d'affaires et un tiers des dettes fournisseurs de l'ensemble de l'économie. Les créances clients ne représentent qu'un quart de l'ensemble des créances clients, du fait des sous-secteurs orientés vers la consommation finale.

Les relations interentreprises ne peuvent généralement pas être identifiées individuellement. Par exemple, à partir de données comptables, on évalue pour chaque entreprise des délais de paiement apparents sur les créances clients et les dettes fournisseurs sans connaître ni les clients, ni les fournisseurs de l'entreprise concernée.

³⁹ Cf. R.Nielbien (2006).

La Centrale des incidents de paiement sur effets de commerce⁴⁰ de la Banque de France permet d'identifier les dettes commerciales non payées à l'échéance par les sociétés exerçant leur activité sur le territoire français. Sont connus les informations concernant le client (débiteur) et le créancier, le montant et le motif de non-paiement. Les motifs de non-paiement peuvent être regroupés en trois catégories⁴¹:

- des motifs techniques : relevé d'identité bancaire inexploitable, destinataire non reconnu, créance non identifiable... ;
- des motifs qui reflètent une incapacité à payer : prorogation, provision insuffisante, décision judiciaire, dépôt de bilan... ;
- des motifs de contestation de la créance : reçu à tort, déjà réglé, montant ou date d'échéance contestés, marchandises non conformes, non reçues, retournées au fournisseur...

Tous motifs confondus, les impayés dus par le secteur commerce représentent 54 % des impayés de l'ensemble des impayés dus. Sur le seul motif « incapacité à payer » (IP), cette proportion est de 44 %. Cet écart est particulièrement fort dans le commerce de gros, secteur où les contestations de créances sont très importantes.

Tous motifs confondus, les impayés subis par le secteur commerce représentent 62 % de l'ensemble des impayés subis, et 54 % si on ne considère que l'incapacité à payer. Là encore, l'écart est prépondérant dans le commerce de gros. Le commerce de gros subit plus d'impayés de la part de ses clients qu'il n'en commet à l'égard de ses fournisseurs : l'écart entre impayés dus et impayés subis est fortement négatif. Pour les sous-secteurs tournés vers la consommation finale, la situation est inverse, surtout dans le Commerce de détail et réparations.

Dans sa relation avec les secteurs, le commerce subit des impayés principalement de la part du secteur commerce lui-même (55 % de l'ensemble des impayés et 51 % des IP). Vient ensuite le secteur de la construction (respectivement 21 % et 24 %). Pour les impayés dus, ils sont pour 63 % vis-à-vis du commerce (62 % pour IP). On trouve ensuite les industries de biens de consommation (12 %), les industries des biens intermédiaires (entre 6 et 7 %) et les services aux entreprises.

⁴⁰ Les effets de commerce ont tendance à être moins utilisés comme moyens de paiement, au profit entre autres des virements. Ils représentent de l'ordre de 20 % des moyens de paiement utilisés par les entreprises.

⁴¹ Seules les deux dernières catégories sont exploitables à partir de la base CIPE. Cette information permet de cumuler des montants d'impayés apparus au cours d'une année entre secteurs débiteurs et créditeurs. Plus précisément, on calcule : la répartition dans les secteurs créditeurs du montant dû par chaque secteur débiteur ; la répartition dans les secteurs débiteurs du montant subi par chaque secteur créateur.

Tableau 14**Impayés sur effets de commerce dans le secteur commerce en 2003**

Montants en millions d'euros et pourcentage dans le total des impayés

Millions d'euros (%)	Tous motifs			Dont : Incapacité à payer		
	IPE dus	IPE subis	Écart entre IPE dus et subis	IPE dus	IPE subis	Écart entre IPE dus et subis
EJ : Commerce	901,7 (54,3 %)	1 031,7 (62,2 %)	-130	496,2 (44,1 %)	608,2 54,0 %	-112
J1 : Commerce et réparation automobile	124,6 (7,5 %)	112,6 (6,8 %)	12	74,9 6,7 %	69,8 6,2 %	5,1
J2 : Commerce de gros et intermédiaires	316,2 (19,1 %)	830,9 (50,1 %)	-514,7	153 13,6 %	492,8 43,8 %	-339,8
J3 : Commerce de détail et réparations	460,8 (27,8 %)	89,2 (5,4 %)	371,6	268,2 23,8 %	45,7 4,1 %	222,5
Total, tous secteurs	1 659,1	1 659,1		1 126,3	1 126,3	

Source : Banque de France – Observatoire des entreprises - CIPE

5. Certains secteurs à délais de paiement longs ont aussi une plus forte proportion d'entreprises fragiles

Le nombre de défaillances a régulièrement et fortement diminué de 1998 à 2001, avant de connaître une recrudescence en 2002 et 2003⁴². Cette évolution s'expliquait majoritairement par la conjoncture économique et la correction de la bulle Internet. Après avoir atteint un maximum en 2003, le taux de défaillance annuel a poursuivi en 2005 le mouvement de repli constaté en 2004. C'est le cas dans les secteurs de l'industrie (2,2 %), du commerce de gros (1,5 %), des transports (2,4 %), de l'hôtellerie et de la restauration (0,6 %) et des services (1,5 %). À l'inverse, il s'est inscrit en hausse modérée pour le secteur du bâtiment (2,2 % après 2,1 %). Il est demeuré inchangé en 2005 dans le secteur du commerce de détail (0,9 %).

Il est difficile de mesurer les pertes globales pour l'économie résultant des défaillances : les montants dus au moment du règlement judiciaire ne sont pas connus, une partie seulement est ensuite récupérée. Les seules sources statistiques proviennent du recensement des dettes dans les bilans précédant la défaillance.

Sur cette base, les entreprises défaillantes en 2005 avaient 5,3 milliards d'euros de dettes vis-à-vis des tiers, dont 28 % vis-à-vis des banques, 21 % vis-à-vis des collectivités publiques et des organismes sociaux, 39 % vis-à-vis d'autres entreprises.

L'impact économique apprécié relativement à l'endettement ou au niveau d'activité apparaît cependant moindre : le poids des défaillances en termes de dettes bancaires, de valeur ajoutée et de dettes fournisseurs est bien en deçà des taux de défaillance.

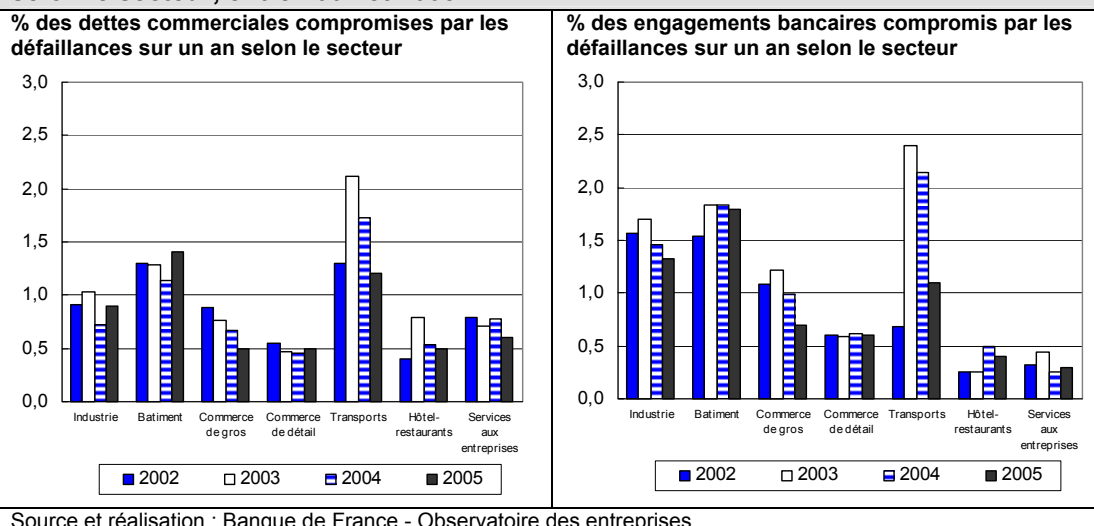
La part des défaillances en termes de dettes bancaires est, dans la majorité des secteurs, plus élevée que la part des défaillances en termes de dettes fournisseurs. C'est le cas dans l'industrie, dans le bâtiment, dans le commerce de gros et le commerce de détail et dans les transports. Pour les hôtels-restaurants et

⁴² Cf. L.Nahmias (2005 et 2006).

les services aux entreprises, la part des défaillances en termes de dettes bancaires, est plus faible que celle en termes de dettes fournisseurs.

G 30

Part des défaillances en termes de dettes commerciales et d'engagements bancaires selon le secteur, entre 2002 et 2005



6. Quelques secteurs emblématiques du problème des délais de paiement

6.1. L'automobile et l'aéronautique

Ces deux secteurs connaissent une situation particulière, et grave, provenant de l'existence de donneurs d'ordres et de sous-traitants, avec des sous-traitants en cascade⁴³. Les travaux de la CPCI ont montré que la présence d'une forte sous-traitance est susceptible de jouer un rôle important sur les délais de paiement, en comparant des situations typées. Les délais de paiement des sous-traitants et donneurs d'ordres apparaissent sensiblement plus longs que les délais habituels des entreprises qui n'entretiennent pas de relation de cette nature. Cela apparaît à la fois du point de vue des sous-traitants que de celui des donneurs d'ordres :

⁴³ Le 15 janvier 2007, constructeurs d'automobiles et équipementiers devront s'être mis d'accord sur une réduction des délais de paiement. Si tel n'était pas le cas, le gouvernement procéderait par voie législative. C'est la date que le Premier Ministre a fixée au cours de la conférence de presse mensuelle qu'il a tenue dans le centre de recherche et développement de Valeo à Bobigny (Seine-Saint-Denis). Dominique de Villepin, qui a entendu équipementiers et constructeurs, a fait remarquer que ces délais étaient exceptionnellement longs en France : près de cent jours, contre trente à soixante jours dans le reste de l'Europe. Il entend y mettre bon ordre et les ramener à un niveau plus supportable pour les fournisseurs. Ces délais de paiement pèsent en effet sur les trésoreries des équipementiers, ce qui pénalise leurs capacités d'endettement. Les constructeurs, de leur côté, font valoir qu'un raccourcissement trop radical dégraderait leurs marges. François Loos, ministre de l'Industrie, faisait ainsi remarquer, lors du congrès de l'Usine Nouvelle en juin dernier, qu'une réduction de quatre-vingt-dix à soixante jours des délais de paiement se traduirait par un transfert de deux milliards d'euros des constructeurs vers les équipementiers. En parallèle, Dominique de Villepin a annoncé de nouvelles mesures visant à soutenir l'industrie automobile française. L'Agence de l'innovation industrielle débloquera ainsi 120 millions d'euros en 2007 pour l'automobile, en plus des 120 millions d'euros utilisés en 2006 pour le projet de motorisation hybride électricité-diesel. De plus, le plafond du crédit d'impôt recherche sera doublé, à 16 millions d'euros. Les conclusions du rapport sur les délais de paiement dans l'industrie automobile de Martial Saddier, député de Haute-Savoie, vont éclairer le débat. Ce rapport est attendu par le Premier Ministre en fin d'année.

- 39 % des entreprises sous-traitantes ne sont payées par leurs clients qu'avec un délai de 90 jours au moins,
- seulement 30 % des entreprises qui ne prennent pas de travaux en sous-traitance sont dans cette situation,
- 43 % des entreprises fortement donneuses d'ordres paient leurs sous-traitants avec en moyenne un délai de plus de 90 jours,
- seules 25 % des entreprises qui confient peu ou pas de travaux à des sous-traitants ont des délais de paiement de leurs fournisseurs de cette nature.

Encadré 4 : Résultats de l'enquête relative au contrôle des délais de paiement et à la recherche des pratiques commerciales abusives dans le secteur aéronautique (1er trimestre 2006)

L'enquête, réalisée par la DGCCRF dans 12 régions regroupant 26 directions départementales, a été conduite auprès d'un ensemble d'opérateurs représentant tous les éléments de la filière : 116 entreprises ont été contrôlées (Cf. DGCCRF (2006)). Les vérifications effectuées ont porté sur les deux volets de facturation de ces entreprises : la facturation émise (pour les acheteurs) et la facturation perçue (pour les vendeurs).

L'analyse des relations interindustrielles entre fournisseurs et clients montre qu'une situation de partenariat industriel existe, fondée sur l'existence d'intérêts réciproques. Les fournisseurs ne sont pas dans une situation de même nature que les fournisseurs de la grande distribution. Cette relation s'inscrit dans le cadre d'une participation à un projet commun, avec des objectifs partagés.

Mais ce contexte plus constructif n'évite cependant pas la mise en œuvre de moyens critiquables au regard des dispositions du code de commerce. Ainsi, 19 rappels de réglementation ont été adressés et 6 procès-verbaux ont été dressés pour divers comportements relatifs à la facturation.

Les délais résultent de facteurs multiples : le résultat des négociations commerciales (quand le fournisseur peut opposer un pouvoir de marché), l'ancienneté des relations industrielles, la nature du produit, l'importance de la commande, le poids du client...

L'obligation de mentionner l'existence des pénalités de retard sur les factures faisait défaut pour la moitié des factures vérifiées. Ces pénalités ne sont également pas toujours portées sur les conditions générales de vente. Les enquêteurs n'ont relevé que peu de retards de paiement, ces derniers étant essentiellement dus à des retards de nature technique, explicables et acceptés par les fournisseurs. Mais ces retards n'ont jamais déclenché de versement d'intérêts tels que prévus par l'article L.441-6 du code de commerce. Les fournisseurs concernés ont indiqué ne pas vouloir créer de litige commercial avec le client concerné et n'ont jamais demandé le paiement de ces pénalités de retard.

Près de la moitié des entreprises contrôlées ne disposaient pas de conditions générales de vente. Les responsables ont indiqué, d'autre part, que nombre de fournisseurs ont abandonné la rédaction de CGV dans la mesure où les grandes entreprises ne les acceptaient pas et imposaient d'autres conditions, ou leur imposaient leurs propres conditions générales d'achat. Parmi les premiers articles de ces CGA figure l'obligation faite au fournisseur de renoncer à ses propres CGV. Ce fait a été constaté dans une dizaine de CGA, appartenant pour la plupart à des grandes entreprises de ce secteur.

6.2. Les travaux publics

Les marchés publics et « para publics » représentent les 2/3 de l'activité des entreprises de Travaux Publics. Pratiquement dans tous les cas, l'entreprise adresse ses demandes de paiement à un maître d'œuvre, prestataire habilité de son client, le maître d'ouvrage. La date de la réception par le maître d'œuvre

constitue le point de départ du délai global de paiement, fixé à 45 jours dans le code des marchés publics.

Cependant, les statistiques ne prennent pas en compte les délais du maître d'œuvre pour vérifier puis accepter ces factures. Ils peuvent être élevés. Il peut aussi les retourner, parfois sans motif valable, plusieurs semaines voire plus après réception.

Ces délais pourraient être considérablement réduits si, en cas de désaccord, était simplement respectée et généralisée la réglementation autorisant le mandatement sur la base provisoire des sommes admises par la personne publique. Il conviendrait, en outre, que soit expressément prévu qu'au-delà d'un certain délai, à définir, l'absence de réponse conduit à une acceptation tacite de la facture.

Des progrès significatifs pourraient être ainsi rapidement obtenus en encadrant dans les marchés les délais d'intervention du maître d'œuvre comme la réglementation et les instructions de la Direction Générale de la Comptabilité Publique le prévoient déjà.

6.3. Le bâtiment

Le bâtiment devrait savoir régler les petites factures de PME ou d'artisans dans des délais courts et, pour les plus petits montants, sans demander les cautions de retenue de garantie qui sont parfois des montants anecdotiques (on pourrait supprimer la notion de retenue de garantie pour des prestations inférieures à 2 000 ou 5 000 euros par exemple).

6.4. Les services

- Les prestations longues : le problème de la vérification de la prestation

Un des problèmes en matière de facturation et de paiement dans certains secteurs des services nécessitant une prestation longue, comme le secteur des logiciels, est caractérisé par la difficulté de mobiliser des créances tant que la réalisation de leurs services n'est pas finie.

- La formation professionnelle : le problème de la réglementation

Le marché de la formation professionnelle est historiquement marqué par une très forte intervention des partenaires sociaux et des pouvoirs publics. Il est de ce fait très réglementé, ce qui a des incidences, notamment, sur les délais de paiement appliqués aux organismes de formation.

L'enquête économique annuelle réalisée par la Fédération de la Formation Professionnelle montre que la question des délais de paiement excessifs dont souffrent les organismes de formation ne connaît aucune amélioration significative. En 2003, les délais de paiement moyens constatés auprès des OPCA ⁴⁴ se montent à 75 jours contre 74 jours en 1997. S'agissant des dépenses payées directement par les entreprises, le délai moyen de paiement en 2003 est de 69 jours contre 64 jours en 1997. Les délais de paiement pratiqués par le secteur public sont encore plus importants même si un effort a été réalisé : 89 jours en 2003 contre

⁴⁴ Organisme paritaire collecteur agréé

108 jours en 1997. On est loin, en tout cas, du délai légal de 45 jours imposé par la réglementation.

Une grande partie des dépenses de formation des entreprises passe par l'intermédiaire des OPCA qui sont chargés de la collecte et de la gestion des fonds versés par les entreprises. Ce système du tiers payant place les organismes de formation dans une situation délicate, puisqu'il crée une déconnexion entre la réalisation de la prestation et son paiement. Cette intermédiation financière contribue à allonger les délais de paiement, notamment lorsque l'organisme de formation ne facture pas directement le bénéficiaire de la formation.

À ces caractéristiques s'ajoute une réglementation rigide des conditions de facturation des prestations de formation. S'agissant des relations financières avec les OPCA, l'article R. 964-1-7 du Code du travail pose le principe du paiement « à la formation prestée ». Ce principe interdit aux organismes de formation, sauf accord exprès contraire convenu entre les parties, de pratiquer des paiements échelonnés ou d'obtenir le versement d'avances. Le principe du paiement « à la formation prestée » trouve son corollaire dans le cadre de la commande publique avec la règle du « service fait ».

Ces règles peuvent s'avérer très pénalisantes pour des organismes qui doivent réaliser des formations parfois très longues, nécessitant des investissements importants. La formation est ainsi le seul service aux entreprises qui ne peut, au moins en partie, être financé avant d'être complètement réalisé. De plus, ces règles constituent souvent un prétexte derrière lequel s'abritent les payeurs pour justifier des délais de paiement particulièrement longs.

Les organismes de formation contribuent ainsi à financer la trésorerie de leurs clients. Cette situation fragilise financièrement l'offre privée de formation et pèse fortement sur son développement.

- Le travail temporaire : des délais longs pour des salaires déjà payés

La principale dépense de ces entreprises est évidemment représentée par les salaires des intérimaires. Ces derniers sont payés le 12 du mois qui suit la prestation, voire dans certains cas, de manière hebdomadaire. Ils sont susceptibles de demander des acomptes en cours de mission et beaucoup le font. Dans ce contexte, on peut penser que pour un mois donné de prestation d'intérim, le salaire est effectivement payé en moyenne à la fin du mois, soit un délai de 15 jours.

Pendant ce temps, les délais de paiement moyens du secteur sont plutôt de l'ordre de 80 jours, allant jusqu'à 90 jours en moyenne pour les grands comptes. Les entreprises du secteur ont ainsi à financer 80 – 15 jours soit 65 jours de chiffre d'affaires en moyenne. Pour 1000 de chiffre d'affaires, ceci signifie près de 180, soit presque 20 % du chiffre d'affaires. À ceci s'ajoutent les retards de paiement, dont la profession estime qu'ils concernent environ 10 % des créances, avec 1 à 2 % des créances au-delà de 120 jours. Dans un tel contexte, on comprend la « demande de législation » qui vient du secteur.

- Les centres d'appels : des factures complexes, une délocalisation en marche

Le délai normal contractuel dans le secteur des centres d'appels entre prestataires et clients donneurs d'ordres est de 60 jours. Le délai effectif est de 90 jours en

moyenne pour un grand compte privé. Il s'explique par la difficulté de l'élaboration de la facture définitive pour le règlement. Elle nécessite :

- un bon de commande (créé en fait à partir du montant de la facture, soit 30 jours de délais supplémentaires) ;
- ou la validation du client sur les chiffres transmis par le comité de facturation
- ou la communication par le client des chiffres nécessaires à l'établissement de la facture

- La restauration collective : le risque d'un effet de ciseaux

En se basant sur les données de ses adhérents, le Syndicat National de la Restauration Collective indique que l'encours clients moyen dans la restauration collective s'établit à plus de 60 jours à compter de la facturation. Ce chiffre est poussé à la hausse par les délais de paiement venant des débiteurs publics (encours moyen de 65 jours) et par ceux émanant des grandes entreprises privées (encours moyen de plus de 75 jours). Les délais fournisseurs pour cette activité sont, quant à eux, souvent encadrés par des dispositions législatives spécifiques. En effet, l'article L443-1 du code du commerce indique que :

« À peine d'une amende de 75 000 euros, le délai de paiement, par tout producteur, revendeur ou prestataire de services, ne peut être supérieur :

- À trente jours après la fin de la décade de livraison pour les achats de produits alimentaires périssables et de viandes congelées ou surgelées, de poissons surgelés, de plats cuisinés et de conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables, à l'exception des achats de produits saisonniers effectués dans le cadre de contrats dits de culture visés aux articles L. 326-1 à L. 326-3 du code rural ;

- À vingt jours après le jour de livraison pour les achats de bétail sur pied destiné à la consommation et de viandes fraîches dérivées ;

- À trente jours après la fin du mois de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles des droits de consommation prévus à l'article 403 du code général des impôts.

- À défaut d'accords interprofessionnels conclus en application du livre VI du code rural et rendus obligatoires par voie réglementaire à tous les opérateurs sur l'ensemble du territoire métropolitain pour ce qui concerne les délais de paiement, à soixante-quinze jours après le jour de livraison pour les achats de boissons alcooliques passibles des droits de circulation prévus à l'article 438 du même code. »

Il existe alors pour la restauration collective un risque « d'effet de ciseaux » entre les délais clients pratiqués et les délais fournisseurs prévus par la loi. Il faut donc veiller aux évolutions relatives de ces derniers, afin que ce secteur, gérant des charges fixes importantes dues à une forte proportion de main-d'œuvre, ne soit pas affecté par un solde commercial trop défavorable.

6.5. Le secteur du commerce : le poids de la grande distribution

La Loi Galland, du 1 juillet 1996, avait pour vocation de réglementer les relations entre la grande distribution et ses fournisseurs. Il s'agissait principalement d'éviter que les fournisseurs ne subissent des ventes à pertes du fait de prix d'appels extrêmement bas pratiqués par les distributeurs. Seulement, cette loi a été

contournée et s'est alors traduite par un déplacement de la négociation commerciale, du prix de vente du produit vers les prestations de services facturées. Ces dernières, plus communément appelées « marges arrière » ont augmenté de plus de 100 % entre 1996 et 2004, selon le Ministère des PME, du Commerce, de l'Artisanat et des Professions Libérales, pour représenter 30 à 35 % du prix d'achat. Leurs répercussions sur les prix à la consommation et la fragilisation des producteurs sont abondamment discutées. Néanmoins, ces pratiques ont également des conséquences sur la facturation. En effet, le paiement des marges arrière a tendance à s'opérer directement par déduction du prix des produits livrés. Cette pratique rend incertain le montant effectif des factures pour les partenaires financiers. Ils peuvent alors difficilement en assurer la prise en charge et le financement.

La circulaire Dutreil I du 16 mai 2003 et l'accord interprofessionnel du 17 juin 2004 se sont respectivement attachés à juguler la hausse des marges arrière et à œuvrer pour une baisse des prix des produits de marque. Toutefois, ces initiatives n'ont pas permis de réduire les marges arrière. La loi Dutreil II du 2 août 2005 s'est alors fixé comme objectif de réorganiser les relations commerciales. Elle vise notamment à encadrer strictement les marges arrière. Dans son article 47, elle redéfinit la notion de seuil de revente à perte (SRP), en permettant le transfert vers l'avant de la majeure partie des marges arrière contractées depuis 1997. Ainsi, l'ensemble des avantages financiers consentis par le fournisseur au distributeur excédant un seuil de 20 % du prix unitaire net du produit à compter du 1er janvier 2006 et 15 % à compter du 1er janvier 2007 pourront leur être restitués. Le manque de recul empêche aujourd'hui de juger de l'efficacité de cette loi et de ses conséquences. En tout état de cause, il faut veiller à ce que le contrôle des prix et des marges arrière n'engendre pas un déplacement de la négociation commerciale vers les délais de paiement. En effet, les grands distributeurs bénéficient déjà d'un BFR fortement négatif, avec des délais de règlement de leurs clients extrêmement courts et des délais fournisseurs élevés.

Encadré 5 : Avis n° 2004-03 de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales (CEPC) relatif à la demande d'avis de l'Union nationale des producteurs de granulats portant sur un projet de recommandation relatif aux délais de paiement

L'avis n°2004-03 de la Commission d'Examen des Pratiques Commerciales énonce, au regard des articles L.441-6 et L.442-6 I. 7 du Code de commerce que « tout en fixant une durée « focale » de 30 jours par rapport à laquelle devrait être établi le caractère abusif d'un délai d'une durée supérieure imposée par un cocontractant, le législateur a reconnu à chaque entreprise la liberté de fixer, dans ses conditions générales de vente, les délais de règlement qu'elle juge opportun de proposer à ses clients. »

D'une manière générale, la CEPC encourage les organisations professionnelles « à œuvrer pour répondre au souci des autorités communautaires et françaises de voir se réduire les délais de règlement et de veiller à l'application des pénalités prévues par la loi en cas de retard de paiement ». Elle indique que « dans l'esprit de l'article L. 442-6-I (7), la notion de délai abusif doit être établie par référence à des bonnes pratiques et usages commerciaux, les conditions de règlement incriminées *s'écarter au détriment du créancier, sans raison objective, du délai indiqué au deuxième alinéa de l'article L. 441-6* », et rappelle que, selon la directive communautaire (point 19 de ses préliminaires) « l'une des situations permettant de conclure à l'existence d'un abus est celle où *la principale entreprise contractante impose à ses fournisseurs et sous-traitants des conditions de paiement qui ne sont pas justifiées eu égard aux conditions dont elle bénéficie elle-même.* »

Ainsi, selon la CEPC, « en termes économiques, ce qui est visé par le texte communautaire c'est, semble-t-il, la recherche d'un équilibre raisonnable entre les durées des *crédits clients et fournisseurs* compte tenu des durées respectives des cycles d'exploitation des partenaires à l'échange. » et « il appartient au juge d'établir le caractère abusif ou non d'un délai de règlement au regard des *bonnes pratiques et usages commerciaux* ».

6.6. Le secteur des transports : transport routier et location de véhicules

La loi N°2006-10 du 5 janvier 2006 (voir ci-après) relative au domaine des transports, limite les délais de paiement à 30 jours, à compter de la date d'émission de la facture. Les loueurs de véhicules ont décidé d'utiliser cette loi dans leurs contrats, estimant qu'ils entraient dans son champ d'application. Seulement, cette décision est aujourd'hui contestée par certaines entreprises clientes de la location longue durée. La loi pourrait alors être amendée et son application restreinte aux transporteurs routiers de marchandises et aux loueurs de camions avec conducteurs, excluant l'ensemble des loueurs sans conducteur (voitures, utilitaires, camions). Une telle modification législative enverrait un signal négatif, au moment où il s'agit plutôt de trouver des solutions pour réduire les délais de paiement. Toutefois, ce cas illustre la nécessité de poursuivre une démarche de concertation plus que de simple réglementation, afin d'éviter qu'une trop grande complexité législative entraîne des situations de tension entre partenaires commerciaux.

Encadré 6 : L'exemple du transport routier de marchandises

Une enquête a été réalisée auprès d'un grand nombre d'entreprises du secteur, de tailles diverses (252 répondants), (Cf. BIPE (2005)). Si elle ne portait pas spécifiquement sur les délais de paiement mais sur la capacité des transporteurs à répercuter les hausses des prix des carburants, les résultats illustrent le faible taux de contractualisation formelle entre PME et grands clients, du moins dans ce secteur.

Le secteur du transport routier de marchandises (TRM) est un secteur à forte présence de PME, dans lequel la concentration du portefeuille clients est assez forte. Cette caractéristique est particulièrement marquée chez les entreprises de petite taille. La dépendance des « fournisseurs » d'un seul ou de quelques clients est donc forte.

Alors que jusqu'en 2000 les évolutions des prix des carburants semblent avoir été dans l'ensemble répercutées dans les prix du transport routier de marchandises, une vraie rupture s'est produite à partir de 2000. L'environnement concurrentiel des entreprises de TRM a réduit leur capacité à répercuter les hausses de prix du gazole sur leurs prix de vente.

Pour ce qui est des relations contractuelles entre les transporteurs et leurs clients, l'enquête souligne la faible proportion d'entreprises utilisant le contrat écrit dans cette profession. L'acte contractuel se limite en réalité très souvent à une grille tarifaire, sans engagement de durée ni de volumes. Il est même fréquent que l'engagement tarifaire soit pris oralement entre le transporteur et son client, la notion de « parole » étant encore très présente dans la profession. Des nuances sont néanmoins apportées selon certains segments qui utilisent largement des contrats écrits, ces derniers comportant dans certains cas une clause gazole.

Les chargeurs ont confirmé lors des entretiens que les contrats écrits sont peu répandus dans la profession, sauf pour les plus grandes entreprises. Certains ont seulement 15 % de leur facturation transport couverte par des contrats, ceux-ci concernant davantage les activités stratégiques ou à risques pour le chargeur (achat d'énergie, où une rupture d'approvisionnement mettrait en péril le *process*). Toutefois la tendance est à une plus grande utilisation des contrats écrits, garants d'engagements de responsabilité de la part des deux parties.

Ces cas sont souvent bien connus, par exemple dans la distribution, pas toujours dans certains secteurs particuliers, et les détériorations auxquelles on assiste dans les secteurs de l'automobile et de l'aéronautique sont exemplaires des risques encourus. Les délais de paiement longs ont parfois permis de « tenir » face à la concurrence, souvent au détriment des fournisseurs. Mais quand cette concurrence se fait plus difficile encore dans la production, comme c'est le cas avec l'irruption des pays d'Asie et de la *low cost economy*, un allongement supplémentaire devient impossible. Il risque de mettre en péril l'existence des entreprises et de la chaîne de production. Les délais de paiement montrent leurs limites, sinon leur perversité. Face à la crise, il faut alors répondre dans l'urgence et forcer à des arrangements, très vite, souvent bien tard.

En accéléré, ce qui se joue actuellement montre les problèmes de compétitivité que peuvent connaître certains secteurs de l'économie française, la nécessité de renforcer chez eux les adaptations, la flexibilité, la recherche, et de trouver aussi des ressources financières. On comprend en effet que rien ne sera possible, à court et moyen terme, sans un déplacement des besoins de financement du domaine du crédit commercial vers ceux de la banque et du marché du crédit. Sans doute aussi faudra-t-il s'attendre à des introductions en bourse ou à des augmentations de capital, et à des consolidations dans certains secteurs. Mais ceci impliquera, en toile de fond, des politiques structurelles permettant aux entreprises de s'ajuster plus vite à une concurrence devenue plus forte. Ceci veut dire des actions visant à réduire les charges des entreprises, et à accroître leur adaptabilité.

Les délais de paiement sont un argument commercial, une « huile dans les rouages » au niveau microéconomique, dès lors qu'ils se nouent dans certaines limites. Quand ils se répandent et s'allongent pour devenir une grandeur macroéconomique significative, leur nature change. Ils peuvent certes permettre de jouer des prolongations, face à certains ajustements structurels. Mais un moment vient où le délai de la prolongation s'arrête. En attendant, la seule action possible consiste à éclairer la situation des délais et de voir comment la maîtriser. **Les délais n'étant pas la cause de tous les maux, leur réduction ne les supprimera pas, au moins va-t-elle dans la bonne direction et faut-il l'encourager.**

SECTION IV : ESSAI D'APPRÉCIATION DES SOLUTIONS MISES EN PLACE POUR RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT

On examinera ici les mesures qui ont été prises ou les « produits » proposés pour réduire les délais de paiement et dont l'efficacité s'avère faible ou décroissante. On commencera par les mesures légales, avant d'examiner les mesures techniques, bancaires et financières. Le principe français est celui des trente jours, sauf dispositions contraires figurant au contrat... ou bien celui de la liberté contractuelle, mais prenant trente jours comme référence théorique. Sans être grand clerc, on comprend l'ambiguïté de l'approche. La démarche européenne était plus directe, et sa transposition partielle montre bien la spécificité du cas français. Elle explique également la démarche d'information et d'analyse de ce rapport.

1. La loi est-elle appliquée... ou applicable ?

1.1. Les dispositions de la loi de Nouvelles Régulations Économiques (NRE) et leur application

La loi de Nouvelles Régulations Économiques (NRE) du 15 mai 2001 fixe le cadre législatif dans lequel s'inscrivent dorénavant les délais de paiement et les pénalités de retard. L'article 53-2 NRE, venant modifier l'article L441-3 du Nouveau Code de commerce (ex article 34-1 de l'ordonnance du 1er décembre 1986), stipule que **« Sauf dispositions contraires figurant aux conditions de vente ou convenues entre les parties, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture dans les cas où les sommes dues sont réglées après cette date. Sauf disposition contraire qui ne peut toutefois fixer un taux inférieur à une fois et demie le taux d'intérêt légal, ce taux est égal au taux d'intérêt appliqué par la Banque centrale européenne à son opération de refinancement la plus récente majoré de 7 points de pourcentage. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. »**. C'est donc le débiteur qui doit comptabiliser lui-même les pénalités qu'il doit verser, et les ajouter au montant de la facture pour laquelle il y a retard de paiement. C'est à lui de majorer son paiement du montant des pénalités de retard.

Le principe demeure donc celui de la liberté contractuelle pour fixer les délais de paiement. Toutefois, lorsque les dispositions ne sont pas précisées dans les conditions générales de vente, des intérêts sont automatiquement exigibles le trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée. Par ailleurs, les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard doivent être précisés dans les conditions de règlement. Comme l'indique l'article 53-1 NRE, modifiant l'article L441-3 alinéa 4 du Nouveau Code de commerce (ex article 34-1 de l'ordonnance du 1er décembre 1986) « ainsi que le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture. Le règlement est réputé réalisé à la date à laquelle les fonds sont mis, par le client, à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé ».

La réglementation sur les délais de paiement est stricte et précise. Les délais de règlement sont contractuellement définis, ou juridiquement bornés. Les entreprises

doivent préciser dans leurs conditions générales de vente le taux des pénalités de retard, le taux d'escompte en cas de paiement anticipé et la clause de réserve de propriété. Mais, malgré toutes ces obligations, le dispositif législatif se révèle encore insuffisamment opérant. La principale raison est que, **malgré l'automatisme des pénalités de retard, le débiteur qui ne les règle pas n'est pas sanctionné**. Dès lors, il n'est pas enclin à rajouter ceux-ci à sa dette. Ainsi, Le baromètre Eurofactor 2006 montre que seulement 11 % des entreprises françaises facturent les retards de paiement. Ces chiffres font de la France le plus mauvais élève (avec le Royaume-Uni) en matière de facturation des retards.

À titre d'exemple parmi d'autres des difficultés d'application de cette loi, le cas de l'affacturage illustre certains problèmes. Il est en effet difficile au factor de prendre en compte les intérêts facturés par les clients aux acheteurs⁴⁵ au titre des retards de paiement. En effet, pour un factor, cela implique de :

- connaître les conditions générales de ventes et leurs évolutions pour l'intégralité des clients afin de déterminer les modalités de paiements des intérêts de retard ;
- faire évoluer les systèmes informatiques pour calculer les intérêts pour chaque facture selon les conditions générales des clients ;
- émettre une facture pour ces intérêts et procéder à leur recouvrement.

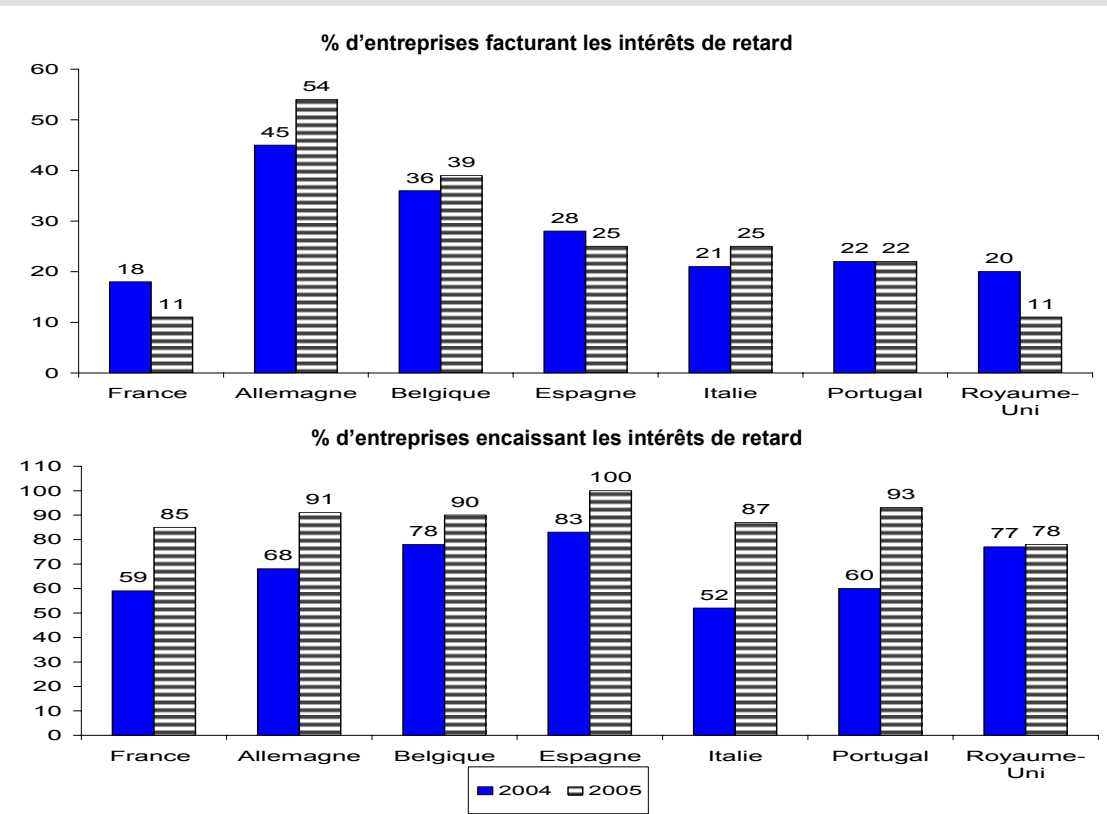
De plus, cela place le factor dans une situation de négociation tripartite délicate dans le cas où l'acheteur négocierait le non-paiement, ou le paiement partiel, de ses intérêts.

Les retards de paiement sont fréquents et non facturés, les partenaires financiers ne peuvent agir dans certains cas, bien souvent les rapports de force commerciaux entre entreprises prédominent. Il est clair qu'il faut se poser des questions sur cet état de fait. On peut certes le mettre sur le compte de la jeunesse des mesures qui ont été retenues, en supposant que le taux de facturation va augmenter. Mais on peut aussi faire le lien entre l'importance des délais, et ce qu'elle traduit dans les rapports commerciaux, avec la faible aptitude à facturer des coûts supplémentaires. En réalité, **il paraît de bonne politique économique d'insister sur la facturation des retards, mais en mettant surtout l'accent sur la réduction des délais**, et en montrant que c'est bien celle-ci qui permet de résoudre le problème.

Pour tenter de résoudre ce « problème du rapport de force », le législateur a mis en avant soit l'automatisme du rappel, en faisant en sorte que, passé un certain temps, un processus automatique envoie une relance, sans que l'on puisse « critiquer » son émetteur, soit l'automatisme de l'imposition, en supposant que les intérêts de retard étant dus devaient être facturés et donc de fait imposables. On comprend que la deuxième idée ne pouvait que renforcer les difficultés, la première paraissant plus intéressante, mais assez théorique.

⁴⁵ Selon la terminologie utilisée par la profession, le client est le cédant des créances et l'acheteur est la personne qui doit régler le montant des créances cédées.

Les entreprises et les intérêts de retard en Europe



Source : Baromètre Eurofactor 2006

Champ : Cf. Encadré 2

1.2. Une transposition partielle de la directive européenne 2000/35/CE

La loi NRE est la transposition de la directive européenne 2000/35, qui définit les situations de retard et les modalités de versement des intérêts au sein de l'Union Européenne.

Cependant, la directive européenne proposait également des mesures permettant le transfert du coût de gestion des retards de paiement du créancier vers le débiteur. En effet, l'article 3 paragraphe 1 point e) stipule que « mis à part les cas où le débiteur n'est pas responsable du retard, le créancier soit en droit de réclamer au débiteur un dédommagement raisonnable pour tous les frais de recouvrement encourus par suite d'un retard de paiement de ce dernier ».

Or, cette recommandation n'a pas été retenue dans la loi NRE. Intrum Justitia remarque alors, à l'exception notable de l'Italie, que les pays européens, dans lesquels cette recommandation a été adoptée, présentent les délais de règlement effectifs (délais plus retards) les plus courts. À l'opposé, la France, l'Irlande, le Portugal, l'Espagne et la République Tchèque, qui n'ont pas repris ce point, sont parmi les pays les plus mal classés.

1.3. La loi Gayssot dans le domaine des transports : succès et limites

La loi n° 98-69 du 6 février 1998 modifiant l'article 101, devenu L.132-8, du Code de commerce impose que « La lettre de voiture forme un contrat entre l'expéditeur, le voiturier et le destinataire ou entre l'expéditeur, le destinataire, le commissionnaire et le voiturier. Le voiturier a ainsi une action directe en paiement de ses prestations à l'encontre de l'expéditeur et du destinataire, lesquels sont garants du paiement du prix du transport. Toute clause contraire est réputée non écrite. » Cette loi permet donc au transporteur ou au loueur de réclamer le prix de ses prestations auprès de l'expéditeur ou du destinataire, selon les cas, lorsqu'il sera impossible d'obtenir ces paiements du commissionnaire de transport ou du transporteur intermédiaire. Dans un secteur où le phénomène de sous-traitance en cascade est fréquent, ce dispositif incite l'intermédiaire à ne pas différer le paiement de ses substitués au risque de les voir réclamer le prix de leur prestation directement à l'expéditeur, ce qui, pour lui, serait commercialement désastreux.

Ce dispositif a permis de réduire considérablement les délais de paiement dans les transports. Toutefois, il rend très délicate l'intervention des partenaires financiers, car ces derniers ne peuvent réellement savoir quels sont leurs clients finals et si leur créance reste valable étant donné les « sauts de sous-traitants » que permet la loi.

Depuis le 5 janvier 2006, le cadre législatif du domaine des transports, a été complété par la loi n° 2006-10⁴⁶. Cette dernière impose que les délais de paiement convenus ne doivent en aucun cas dépasser trente jours à compter de la date d'émission de la facture.

La loi introduit dans l'article L 441-6 du code du commerce un nouvel alinéa en vertu duquel les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser 30 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions générales de vente (CGV) doivent préciser les conditions d'application et les taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement de la facture, le non-respect de cette disposition étant puni d'une amende de 15 000 euros. Tous les acteurs du secteur des transports sont concernés, sauf le monde ferroviaire et les prestations de logistique.

Le législateur a voulu renforcer la responsabilité des deux parties contractantes. Si le client (le chargeur le plus souvent) paie la facture au-delà de la date d'échéance indiquée sur la facture, le fait de ne pas agir rend le transporteur co-responsable de cette irrégularité. Cette loi a donc aussi pour objectif d'assainir le secteur des transports de ses mauvais payeurs.

⁴⁶ Compte rendu du groupe de travail du 22 mars 2006 relatif à la loi du 5 janvier 2006. Association des Credit Managers voir <http://www.dso-news.info/Compte-rendu-du-groupe-de-travail-sur-le-transport-a433.html>.

L'élément majeur de l'application de cette loi est qu'elle dépend d'une relation de pouvoir⁴⁷. Il est trop tôt pour savoir si les transporteurs ont vraiment profité de cette loi ou si elle a donné lieu à négociation plus large entre chargeurs et transporteurs. Une analyse plus complète de l'incidence de la réduction de délais de paiement dans le transport routier a fait l'objet d'un appel d'offres au Ministère des transports. L'étude devrait être remise au ministère fin mars 2007.

Cependant, les premiers résultats de l'enquête réalisée par le CNR sur l'évolution des délais de paiement entre le 4^e trimestre 2005 et le 4^e trimestre 2006 suggèrent déjà un impact important sur la réduction des délais. Le champ d'observation est le transport routier de marchandises divers à longue distance. Sur l'échantillon de 220 entreprises interrogées chaque année entre mi-septembre et mi-décembre, les données portant sur les 2/3 ont été compilées. La quasi-totalité de ces entreprises a répondu à l'enquête de 2005. Sur un champ constant, le délai de paiement des clients directs est passé de 64 à 43 jours, celui des commissionnaires de 82 à 46 jours.

1.4. La législation dans la sphère publique

L'article 96 du code des marchés publics stipule que le délai global de paiement d'un marché public ne peut excéder 45 jours, excepté pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées, pour lesquels cette limite est fixée à 50 jours. Les maîtres d'ouvrage peuvent décider de réduire ces délais. En revanche, tout dépassement doit donner lieu à des intérêts moratoires. Les modalités de mise en oeuvre du délai maximum de paiement dans les marchés publics sont précisées dans le décret n° 2002-232 du 21 février 2002.

Par ailleurs, l'article 87 du code des marchés publics indique que le versement d'une avance forfaitaire peut être accordé. Celle-ci devient obligatoire lorsque le montant initial du marché ou de la tranche est supérieur à 50 000 euros HT. Lorsque la charge financière que les entreprises doivent engager pour assurer la préparation du marché est trop lourde, le maître d'ouvrage peut substituer une avance facultative à cette avance forfaitaire. Elle peut alors atteindre 30 % du montant initial du marché ou de la tranche, et même 60 % dans certains cas. Les modalités de calcul et de remboursement sont fixées par l'article 88 du Code des marchés publics.

Dans le cadre de l'Observatoire économique de l'achat public (OEAP), installé en octobre 2005, un atelier de réflexion « PME et commande publique » étudie plus spécifiquement la problématique des délais de paiement des achats publics, notamment en ce qui concerne les fournisseurs PME. Les résultats de ces travaux devraient être diffusés. On voit en effet la réalité des délais, notamment pour les services de santé.

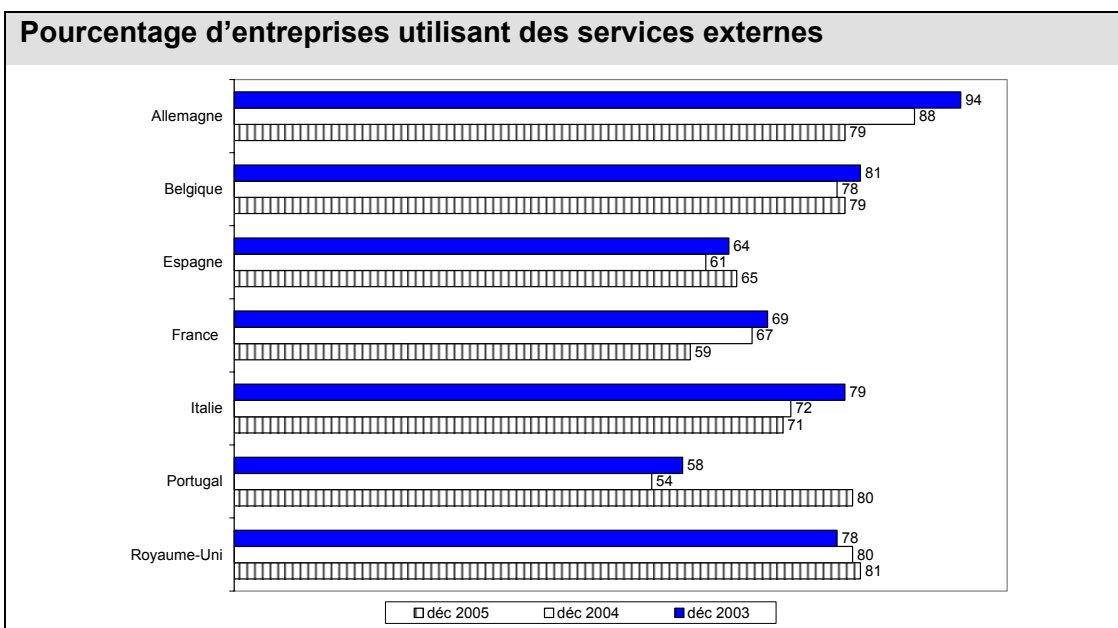
⁴⁷ L'extrait de recommandation du site DSO news : <http://www.dso-news.info/Delais-de-paiement-dans-le-transport-L-2006-10-Art-26-a251.html>, indique que :

« La loi fixe donc le délai de règlement. Si vous êtes client d'un fournisseur de transport, vous ne pourrez pas bénéficier ni négocier, à notre avis, d'un escompte pour paiement anticipé entre votre délai contractuel de paiement antérieur et le nouveau délai fixé réglementairement à 30 jours date d'émission de facture. Par contre, rien ne vous interdit, si votre position de client le permet (pas de dépendance, ni de subordination économique), de faire jouer la concurrence à travers le prix des prestations de transports et de négocier avec votre fournisseur actuel, une remise compte tenu que vous payez plus court et que votre fournisseur bénéficie d'un avantage évident et incontestable et que vous, de votre côté, vous allez décaisser plus vite et avoir en contrepartie un désavantage. Les frais de banque seront, par conséquent, à votre charge...sauf si vous négociez le tarif de base... »

2. Services externes : les prestations financières et bancaires sont-elles améliorables ?

Une explication technique, et partielle, de la longueur spécifique des délais de paiement en France est peut-être l'insuffisante sensibilisation des vendeurs à la question des délais et l'insuffisante technicité des entreprises en cette matière. Sans qu'il s'agisse ici, bien sûr, de se poser en critique ou en donneur de leçons, il faut cependant remarquer que **59 % seulement des entreprises françaises ont recours à des services externes pour gérer leur poste client. Cette proportion est assez faible au regard des autres pays européens et décroît.**

G 32



Source : Baromètre Eurofactor 2006
Champ : Cf. Encadré 2

Or, ces solutions externes regroupent des prestations financières, juridiques et de gestion qui pourraient s'avérer particulièrement utiles.

- Les services externes de gestion sont plutôt employés par les petites entreprises, car ces activités sont internalisées chez les grandes. Ces dernières ont alors plutôt recours à des cabinets de conseil pour s'assurer de leur efficacité dans ce domaine.
- Les services externes juridiques sont plus amplement saisis par les grandes entreprises, du fait des coûts d'accès à de tels services. Ceci contribue à les favoriser pour un règlement plus rapide et un recouvrement plus important de leur créance.
- Si les services externes financiers sont également davantage employés par les grandes entreprises, certainement pour des questions de coûts, leur utilisation reste néanmoins limitée. Selon Eurofactor, l'assurance crédit et l'affacturage ne sont utilisés que par respectivement 18 % et 10 % des entreprises françaises de 6 à 500 salariés (Cf. Tableau 15 et Encadré 2 pour le champ de l'enquête). Quelles sont les réalités de ces activités financières ? Rencontrent-elles des difficultés pour s'étendre et pour s'adresser à une plus large clientèle ?

Tableau 15
Recours à des services externes

% Vertical	Total 2005	Secteur d'activité					Taille salariale				
		BTP	Com- merce	Indus- trie	Trans- port	Servi- ces	6 à 9	10 à 19	20 à 49	50 à 199	200 à 500
Expert compt. ou centre de gestion	27 %	27 %	27 %	27 %	28 %	26 %	32 %	28 %	24 %	14 %	10 %
Assurance crédit	18 %	5 %	31 %	23 %	4 %	10 %	15 %	15 %	19 %	35 %	29 %
Abonnement à soc. de rens. commerciaux	17 %	8 %	29 %	20 %	15 %	10 %	13 %	13 %	23 %	34 %	39 %
Sociétés de recouvrement	16 %	10 %	33 %	13 %	8 %	13 %	13 %	14 %	20 %	24 %	25 %
Cabinets d'avocats	13 %	12 %	13 %	12 %	8 %	16 %	13 %	10 %	16 %	13 %	23 %
Huissiers	11 %	10 %	18 %	10 %	4 %	11 %	9 %	10 %	14 %	19 %	20 %
Sociétés d'affacturage	10 %	5 %	11 %	13 %	6 %	8 %	8 %	10 %	11 %	16 %	8 %
Conseil en crédit management	3 %	3 %	3 %	4 %		3 %	3 %	1 %	4 %	4 %	12 %
Aucun	41 %	54 %	25 %	38 %	51 %	48 %	43 %	44 %	37 %	33 %	34 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

Source : Baromètre Eurofactor 2006

Champ : Cf. encadré 2.

2.1. L'assurance crédit

Au même titre qu'une entreprise contracte une assurance pour garantir ses biens immobiliers ou mobiliers, elle peut souscrire une assurance-crédit pour garantir ses créances. Cela lui permettra d'être indemnisée en cas de défaillance de ses clients. Les services proposés couvrent généralement :

- **La prévention.** Les assureurs crédits disposent de sources d'informations et de moyens d'étude importants sur les entreprises. Ils peuvent alors renseigner leurs assurés sur la situation économique et financière de leurs partenaires commerciaux. Ils les aident ainsi à mieux les sélectionner et à mieux les surveiller, ce qui limite les impayés.
- **Le recouvrement.** Lorsque des créances commerciales sont impayées et que le débiteur n'est pas en cessation de paiement, l'assureur crédit prend en charge le recouvrement. Il gère les situations de règlement amiable comme celles présentant des contentieux. Sa taille et sa spécialisation lui permettent de bien connaître les processus de facturation et lui offrent ainsi souvent un avantage comparatif par rapport aux services de recouvrement internes des entreprises.
- **L'indemnisation.** Les entreprises d'assurance-crédit garantissent à leurs assurés le remboursement des pertes subies en cas de non-règlement d'une créance, selon les modalités définies dans le contrat. Les indemnisations sont en moyenne de 70 à 85 % pour les clients nommés (entreprises pour lesquelles l'assureur crédit a fourni un agrément) et de 50 à 70 % pour les autres.

Le prix d'une assurance-crédit est déterminé de façon forfaitaire ou indexé au chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise, selon un taux généralement compris entre 0,1 % et 1,5 % (source : Netpme). Ce coût peut être majoré pour le risque commercial à l'export et par une prime ou une participation forfaitaire pour les enquêtes et la surveillance des clients dénommés.

Comme indiqué précédemment, selon le baromètre Eurofactor 2006, seulement 11 % des entreprises françaises ont recours en 2005 à cette solution. Il s'agit principalement des entreprises dans le secteur du commerce, dont les effectifs sont supérieurs ou égaux à 50 salariés.

2.2. L'affacturage

Comme le définit la Banque de France, l'affacturage est une opération consistant en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor, qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. En outre, la société d'affacturage peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées. Les factors ont alors le statut d'établissement de crédit.

Les différentes prestations offertes par un factor sont :

- **la surveillance de la solvabilité des clients,**
- **la garantie contre le risque d'impayés,**
- **la gestion des comptes clients (encaissements, relances, remises en banque, recouvrement),**
- **le financement des créances commerciales.** L'achat des factures est réalisé généralement par subrogation (Code Civil Art.1250) ou par la cession Dailly, et leur financement par un règlement anticipé.

Les grands *factors* français utilisent de moins en moins la procédure Dailly au profit de la subrogation conventionnelle. Certaines banques ont même arrêté les créances Dailly et orientent leurs clients vers leurs factors, solution qu'elles jugent plus moderne et plus complète (voir plus loin).

Le risque pour un factor réside dans la validité de la facture. Si elle contient des erreurs, elle risque de devenir caduque. Le factor doit donc veiller à sa totale conformité. Dans certains secteurs, l'activité d'affacturage est particulièrement délicate. Ceci est notamment le cas pour :

- la construction : lorsqu'un entrepreneur fait faillite en ayant quand même réalisé une partie des travaux, la facture auprès du client devient nulle du fait de la clause de non-exécution totale des travaux,
- l'informatique, pour les logiciels et les jeux vidéo : la grande distribution retourne fréquemment les invendus et refuse de payer cette marchandise,
- les produits frais, selon la même logique que les logiciels pour les produits périmés ou les produits saisonniers tels que les jouets après Noël.

En plus de l'assurance crédit et de l'affacturage, d'autres solutions financières plus marginales existent tel le *forfaitage* ou *forfaiting*. Comme l'indique Laurent Leloup, DSO News⁴⁸ : « le *forfaitage* peut se définir comme l'achat ferme et définitif, sans recours contre le cédant en cas d'impayé, de créances faisant l'objet de délais de règlement et nées de transactions irréversibles. Le forfait est donc un instrument financier, à disposition de l'exportateur, qui se concrétise dans l'escompte d'effets représentatifs de la créance assortis d'une garantie bancaire et constitués soit par

⁴⁸ www.dso-news.info. Le DSO (Days Sales Outstanding, voir encadré 1) indique le risque client et permet de préciser l'efficacité des mesures de recouvrement internes d'une entreprise, son évolution indique l'amélioration ou la dégradation du risque ainsi que l'amélioration ou la dégradation de la performance du recouvrement.

des billets à ordre émis par l'importateur, soit par des lettres de change tirées par l'exportateur ».

2.3. Malgré ces solutions, le financement du poste client reste compliqué

- Moins de traites, plus de virements

Le paiement par traite, avec financement classique sous forme d'escompte de papier commercial, se fait de plus en plus rare de la part des donneurs d'ordres qui préfèrent payer par virement. Seulement, les fournisseurs ne disposent alors plus de créances nées, certaines et exigibles, qu'ils peuvent négocier avec les partenaires financiers.

- Moins de Dailly

L'escompte de procédure Dailly (loi Dailly du 2 janvier 1981) est une procédure destinée à faciliter l'octroi de crédits à court terme aux entreprises. Le créancier remet ainsi à la banque un bordereau qui récapitule des créances commerciales qui ne sont pas matérialisées par des effets de commerce (facture, reconnaissance de dette...). Sa remise permet la cession ou le nantissement des créances au profit de l'établissement qui consent le crédit, sous forme d'avance ou de découvert autorisé à hauteur du montant des créances cédées.

Cette procédure, qui connut un grand succès et a représenté un véritable progrès, est de moins en moins utilisée à cause de sa lourdeur administrative tant pour l'entreprise (suivi du règlement des créances cédées) que pour le banquier (suivi des encaissements). L'ensemble des factures remises peut en effet en comporter certaines, qui peuvent être contestées. La banque doit mener alors des recherches longues et coûteuses, avec des processus techniques peu adaptés. Ceci conduit au développement de systèmes d'affacturage qui correspondent à une génération technologique nouvelle. Ajoutons que le factor peut être un partenaire plus efficace, et aussi plus « puissant », dans le recouvrement de la créance.

- Des secteurs qui impliquent des traitements spécifiques

Certains secteurs d'activité, par leur mode de fonctionnement, ne répondent pas au principe de créance née, certaine et exigible. Les fournisseurs de ces secteurs ont de ce fait, généralement, des difficultés à obtenir, tant des banques que des sociétés d'affacturage, une mobilisation de leurs créances. Il s'agit principalement des entreprises du bâtiment (gestion des situations de travaux), du transport (Loi Gayssot relative au recours des sous-traitants), et des entreprises liées à la grande distribution. Ces dernières sont confrontées au mécanisme des marges arrière (voir le paragraphe sur la grande distribution). Leurs factures sont, en outre, rendues problématiques par certaines pratiques de grandes enseignes qui imposent le retour de marchandises surnuméraires.

Ces points sont traités dans des paragraphes spécifiques du présent rapport.

- Des entreprises qui facturent par *self-billing*

Le *self-billing* est un procédé de facturation par lequel le client se charge lui-même d'établir sa facture. Ceci implique qu'acheteur et vendeur aient au préalable conclu un accord. L'emploi de cette procédure est souvent justifié par le souci de faire éviter aux petits fournisseurs les complexités administratives et le coût de la facturation. Il se développe donc plutôt dans les secteurs où quelques grandes entreprises sont en relation directe avec une multitude de petits fournisseurs. C'est ainsi le cas de l'automobile ou des agences de voyages.

Ce mode de facturation ne change *a priori* pas les délais de paiement, puisqu'il se base sur un accord établi entre partenaires commerciaux, avec les pouvoirs de marché implicites que ceci suppose. Mais ceci reste à mesurer... En outre, cette technique peut fausser l'observation et la mesure des délais de paiement effectivement pratiqués dans un secteur. De plus, elle peut gêner l'intervention d'un prestataire extérieur et rendre le processus de facturation moins facilement « titrisable », ce qui réduit *in fine* les sources de financement potentielles pour le fournisseur.

Pour l'heure, les pratiques de *self billing* se développent, sans que la mesure du phénomène et de ses effets soit pleinement connue. Il serait bon de mener des recherches en ce sens.

3. Les dispositions techniques sont-elles efficaces ?

Même si, pour le moment, le taux d'équipement des entreprises reste faible en France, les systèmes informatiques intégrés, tels SAP, JD Edwards ou autres, sont en pleine expansion dans les grandes firmes. Le principe à la base de ces logiciels est d'améliorer la sécurité des transactions et la productivité, en organisant à partir d'une saisie unique un ensemble de traitements qui conduiront à la fois à la comptabilisation automatique de l'opération, à son règlement, à son contrôle, et à un flux matière associé. Il s'agit sans conteste d'un réel progrès, potentiellement pour tous les acteurs de la chaîne y compris les fournisseurs (limitation du nombre d'erreurs, sécurité, ...). Néanmoins, comme le note Laurent Leloup (DSO News) : « Les projets de progiciels spécialisés restent l'apanage des grandes sociétés car les coûts licences oscillent entre 5 000 et 40 000 euros (prix de base) auxquels il faut ajouter plusieurs journées d'audit, d'intégration, de déploiement et de formation, ce qui peut faire varier les projets de 12 000 à plus de 100 000 euros.

Une PME et *a fortiori* une TPE ne peuvent s'offrir un outil de qualité pour le budget exposé, sachant que son progiciel de gestion comptable et financière, bien souvent, ne lui coûte pas ce prix. Quand bien même les éditeurs de solutions de gestion comptable et financière développeraient des fonctionnalités au sein de leurs solutions pour gérer le risque et le crédit client, il n'est pas sûr que les entreprises utilisatrices exploiteraient correctement et de façon quotidienne le nouvel outil mis à leur disposition. En effet, le meilleur progiciel demandera toujours des ressources humaines pour le faire fonctionner.....tout reste donc un problème de budget ».

De plus, les logiciels peuvent entraîner des effets négatifs :

- Ils reportent sur la saisie primaire et donc sur un collaborateur commercial « vente » ou « achats » le déclenchement intégré de toute une cascade d'opérations y compris le règlement, pour lesquelles sa sensibilité naturelle n'est

pas nécessairement la meilleure. Un problème administratif, un code TVA manquant bloqueront le processus, avec parfois des difficultés pour le collaborateur de réaliser les actes nécessaires au déblocage.

- Le système en lui-même a la vertu de l'intégration ce qui est un gage de fluidité, quand tout va bien. Lorsque des difficultés ou des erreurs apparaissent, on observe souvent, quelle que soit l'expertise du collaborateur, que la correction est complexe car elle doit obéir à des normes par définition contraignantes. L'information erronée a sans doute irrigué les systèmes de l'entreprise (comptabilité, stocks physiques, contrôle de gestion, chaîne achats). Sa correction ne peut qu'être très contrôlée, donc malaisée. Ceci joue clairement à l'encontre d'un règlement rapide.
- Le système est parfois mal connu, donc mal utilisé. Ainsi, la saisie d'une commande permet tout à fait des règlements partiels, à l'avancement des travaux. Cela est-il toujours su, connu des opérateurs, qui peuvent avoir une impression du tout ou rien ? De même, des liquidations partielles sont tout à fait possibles à partir de réceptions provisoires : même question

4. Pourquoi les réductions ne se propagent-elles pas ?

L'enquête du printemps 2006 d'Intrum Justitia (déjà citée) donne un résultat, évidemment global, sur les bénéficiaires des réductions de délais de paiement qu'elle mesure. Selon elle, **les liquidités disponibles grâce à une meilleure attitude des clients face aux paiements sont utilisées en premier lieu dans l'intérêt de l'entreprise** : pour des investissements permettant d'être plus compétitifs (34 %), pour améliorer les liquidités (20 %), et pour rembourser les engagements bancaires (20 %). Seule une petite partie (12,5 %) est utilisée par les entreprises pour le règlement plus ponctuel de ses fournisseurs ; 7,5 % sont versés aux actionnaires ou aux propriétaires et 5 % sont utilisés pour d'autres objectifs.

Ce résultat doit attirer l'attention des entreprises qui proposent des produits et des services banals, que l'on peut facilement se procurer ailleurs sur le marché. Ces entreprises font en effet partie du groupe de créanciers qui ne bénéficieront pas ou peu des réductions des délais obtenues ailleurs par leurs clients. En outre, en cas de difficultés de paiement chez ces mêmes clients, elles seront réglées avec priorité la plus faible, de sorte qu'elles supportent en fait les risques de pertes les plus élevés.

Cet ensemble de remarques montre à quel point la question des délais de paiement est globale, systémique même, et que les conditions d'amélioration proposées ne peuvent fonctionner qu'à partir d'une approche intégrée, graduelle, transparente, où l'information sur les pratiques jouera un rôle décisif.

SECTION V : QUELQUES PROPOSITIONS

De manière générale, il ne peut y avoir de réduction des délais si on n'améliore pas encore leur connaissance. Or, les délais sont complexes et souvent partiellement masqués. Les statistiques présentées plus haut sont bien plus précises qu'elles ne l'ont généralement été, prenant en compte les industries et aussi les services, les domaines publics et privés, et aussi la dispersion des écarts au-delà des moyennes.

Mais ces travaux ne mesurent que la partie « émergée » des délais. Ils omettent encore, en effet, le temps qui s'écoule entre la réalisation de la prestation et la facturation. Cette durée peut pourtant être longue, sans être réellement fondée,... et compenser ainsi une diminution des délais observés.

Ensuite, la réduction des délais de paiement ne peut être un but en soi. L'objectif est de renforcer la rentabilité et la solidité des entreprises. La puissance commerciale, technique et financière des grandes firmes leur donne un avantage sur les PME pour la gestion de leur compte client. La réduction des délais de paiement ne doit pas conduire à l'exacerbation de cet avantage, en lui faisant substituer des remises importantes, mais au contraire chercher à renforcer le tissu productif et commercial dans son ensemble.

Enfin, la traque des délais ne doit pas les rendre « sauvages », c'est-à-dire échappant aux recensements, ou encore non mobilisables par les partenaires financiers. Sinon, ils peuvent toujours devenir plus courts, mais plus réduits... en quantité, poussant en fait à des achats à l'étranger.

De manière générale, il s'agit donc d'agir de manière différenciée en fonction des problèmes et des secteurs, mais aussi de façon claire, en montrant les enjeux, avec un rôle décisif de la puissance publique, qui doit toujours montrer l'exemple. La réduction des délais de paiement s'inscrit dans une démarche d'ensemble où l'information joue un rôle crucial. Cette information doit éclairer les faits, les comportements, les possibilités offertes mais aussi les objections techniques, commerciales, financières ou légales.

1. Les propositions techniques

Diverses mesures sont ici possibles, mais il faut commencer par une amélioration de l'information.

1.1. Améliorer la connaissance des délais de paiement

On ne peut avancer dans cette matière sans poursuivre dans la démarche de ce rapport en coordonnant les approches et les travaux, en examinant les sources et études différentes, nationales et internationales. Nous l'avons noté à plusieurs reprises, les délais de paiement sont un phénomène complexe, multidimensionnel. Les axes retenus ici sont la taille, le secteur, l'appartenance à un groupe, le type de propriété – publique ou privée. Ils n'épuisent pas la réalité, notamment dans le cadre de la multinationalisation des groupes et des techniques de paiement, mais ils donnent une base de départ qui paraît convenable.

Il faut donc poursuivre dans cette même voie. Ceci veut dire :

- au point de départ, améliorer l'analyse des délais de paiement dans les prochains travaux avec l'examen des mentions figurant dans les factures qui précisent les conditions de paiement (procédure amont),
- ensuite, mieux suivre les délais entre la signature de la facture et l'émission de la facture,
- puis, de la réception de la facture à la mise en paiement par le client : chercher ainsi les « délais cachés » et suivre les raisons invoquées,
- mieux examiner alors les moyens de relance et leurs effets (procédures aval),
- mieux suivre enfin les comportements des pays étrangers pour les secteurs publics et privés, ainsi que les mesures retenues pour réduire les délais.

D'autres travaux complémentaires devront mettre l'accent sur les sensibilisations et les formations dans les entreprises et collectivités publiques, sur les techniques bancaires ou financières utilisées pour les paiements, en examinant si, dans certains pays, des solutions plus innovantes n'ont pas été trouvées.

1.2. Mieux suivre le parcours effectif des factures

La réduction des délais totaux de paiement passe par l'analyse des délais cachés qui, par construction, ne sont ni bien connus, ni bien mesurés. Ce sont les références, documents divers qui doivent être remplis et que la PME peut avoir plus de difficulté à maîtriser. En un sens, le *self billing* permet de répondre à la difficulté, mais avec des délais... que l'on méconnaît également (ce point a été signalé plus haut).

Il s'agirait ensuite de mieux connaître les raisons qui expliquent ces délais, et celles qui expliquent les suspensions. Ceci conduit à noter qu'il **faudrait définir des informations cruciales, où l'absence ou l'erreur bloquent le paiement, et d'autres qui conduisent à des demandes complémentaires d'informations, mais sans bloquer, en permettant par exemple le paiement d'un certain pourcentage de la facture.**

1.3. Améliorer l'établissement de la facture et accroître la réactivité

En matière de délais, les « premiers jours » sont essentiels. Il s'agit d'abord des « premiers jours » lors de la signature de la commande, ensuite des « premiers jours » qui entourent le paiement attendu, juste avant et juste après.

Même si cette remarque paraît paradoxale, le suivi des délais n'est en effet pas constant au sein des entreprises. Il n'est pas impossible qu'au moment de la vente même, le commercial ne se trouve moins sensibilisé au problème, pour des raisons que l'on conçoit. Une formation interne, ainsi que de ses systèmes de primes adaptés pourraient aider à réduire ce biais.

Ensuite, l'entreprise se mobilise après la date attendue du règlement, mais pas avant. Or **il semble indispensable, avant l'envoi de la facture, de disposer de la *check list* des demandes de l'entreprise cliente pour la mise en paiement.**

L'entreprise aura ainsi donné la liste de ce qu'elle attend : elle ne pourra prétendre qu'il y a oubli ou manque de la part du fournisseur, et elle saura que le fournisseur le sait ! La date de paiement passée, il deviendra alors normal de passer un appel pour connaître les délais du retard.

La question de la *check list*, proposée ici, peut ne pas faire l'unanimité. On peut en effet considérer qu'elle ouvre la porte à des demandes supplémentaires, et qu'elle ne pourra guère que s'allonger. Dans notre esprit, il s'agit évidemment d'une *check list* raisonnable, et non prétexte à différer encore le paiement de ce qui est dû.

Cette *check list* sensibiliserait les services comptables, mais aussi les commerciaux. Elle pourrait préciser les informations indispensables, en l'absence desquelles le paiement ne pourra être mis en œuvre et celles à compléter (comme on l'a proposé plus haut). Pour ces dernières, l'entreprise qui doit payer et qui constate l'absence ou l'erreur prévient l'entreprise qui a émis la facture au plus tôt, sachant que ces lacunes n'arrêtent pas le paiement, mais déclenchent un paiement partiel, à déterminer entre les parties.

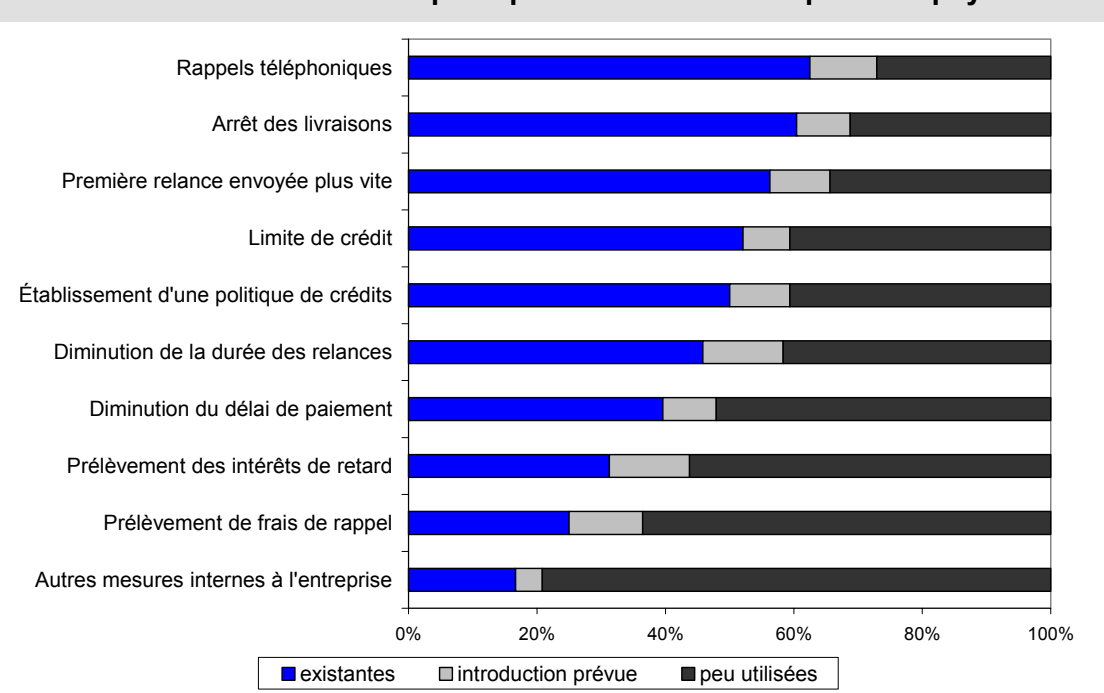
On sait ensuite que si ces échéances ne sont pas respectées, voire oubliées, l'entreprise va se mobiliser vers la fin de l'année, lors de l'établissement des comptes. Mais elle ne sera pas seule à le faire, toutes adoptant au même moment cette réaction, ce qui va toujours poser des problèmes, à plus forte raison si l'entreprise qui est ainsi très en retard est aussi en difficulté (ce qui est souvent le cas).

Ajoutons enfin, toujours au risque de manier le paradoxe, que l'entreprise pourra même « oublier » certains retards, après deux ou trois mois par exemple, jusqu'au moment où ils seront jugés décidément trop longs, à savoir plusieurs mois, ce qui est sans doute le moment où ils seront compromis. Elle passe alors la main à des sociétés de recouvrement, qu'elle juge plus aptes à résoudre le problème. Elles recouvreront alors environ la moitié de la créance : on mesure ici les difficultés et les tensions, et l'on comprend le processus de propagation qui naît de difficultés dues aux délais. Il faut donc bien préciser les délais dans le contrat, que ces délais soient raisonnables, montrer que l'entreprise est consciente du problème et très réactive dès l'échéance passée.

1.4. Renforcer l'aide technique aux entreprises

Les entreprises ne sont pas bien armées pour résoudre les problèmes de délais (G 33). C'est sans doute par là qu'il faut commencer au sein des entreprises, en mettant autant que possible en place des points d'accueil dans les CCI, CM, etc., afin d'informer et aider les entreprises à gérer le risque et le crédit client.

Les mesures internes à l'entreprise pour abaisser les risques d'impayés



Source : Intrum Justitia

D'autres mesures sont également possibles, comme :

- mettre l'accent dans les diverses communications à l'égard des entreprises sur les avantages d'un système d'information performant et stable (logiciels de gestion commerciale, relation clients-CRM, formation comptable, etc.),
- former des cabinets par un organisme certifié et formateur à la gestion du risque et du crédit client, afin de présenter les enjeux et de convaincre les entreprises,
- proposer aux entreprises de recourir de façon plus intensive à l'externalisation de la gestion du poste client, en tout cas évoquer cette possibilité, car on constate une forte corrélation entre le niveau d'externalisation de la gestion du poste client et les scores en retard de paiement (voir ainsi la différence entre pays du nord et du sud de l'Europe).

1.5. Encadrer les remises pour paiement comptant

L'idée peut être reprise ici (encore une fois) de proposer une remise sur la facture pour paiement avant échéance, mais avec le *caveat* essentiel que cette remise soit encadrée, sauf à mettre en cause la marge de l'entreprise. Les remises pour paiement avant l'échéance doivent en effet tenir compte des taux d'intérêt actuels, qui sont bas, autour de 4 à 5 %. Autrement, il devient plus rentable pour l'entreprise de supporter les délais. La pratique de l'escompte pour paiement au comptant comporte une forte inertie historique, liée au temps des intérêts élevés, donc de l'inflation forte. Il comporte ainsi un élément d'illusion nominale qui n'a plus lieu d'être.

C'est pour cette raison que nous proposons de mettre à l'étude des règles d'escompte pour paiement comptant qui soient à la fois incitatives et

équilibrantes pour les deux parties. Ces règles devraient tenir compte notamment des marges du secteur, des délais moyens et des taux d'intérêt.

On relève que le *reverse factoring*, qui consiste pour une entreprise à demander à une société d'affacturage de proposer ses services à ses propres fournisseurs, permet de mettre en œuvre un escompte pour paiement comptant. La société d'affacturage va apporter des liquidités aux fournisseurs. En contrepartie, l'entreprise peut obtenir de ses fournisseurs des prix d'achat plus faibles et/ou des délais de paiement (mais, dans ce cas, le délai n'est plus porté par le fournisseur mais par une entité régulée – la société d'affacturage).

1.6. Renforcer l'aide bancaire

Les banques françaises ont des liens multiples et nombreux avec les entreprises. Le système d'offre bancaire français est très compétitif, comme le montrent les *spreads* de crédit, avec un taux de multi-bancarisation des entreprises qui est parmi les premiers d'Europe, notamment pour les PME (et qui s'explique par le temps ancien des encadrements de crédit).

Sans qu'il soit question ici, comme dans tout ce rapport, de se poser en donneur de leçons, peut-être les banques pourraient :

- créer des guichets ou cellules intégrées "risque & crédit clients" dans leurs agences avec des solutions concrètes (informations, *check list*, assurance, affacturage, etc...)
- **développer le VCOM**, avec la disparition progressive des LCR⁴⁹. Le **VCOM** est un virement commercial automatisé à une date future. Lors de la réception de l'ordre, la banque informe le créancier qui peut ainsi mieux prévoir sa trésorerie. Ce mode de règlement annonce la venue des fonds au bénéficiaire à l'avance et lui permet d'avoir un recours aisé à son financement, soit par la banque du donneur d'ordres (VCOM mobilisable) soit par sa propre banque (cession Dailly adossée à la rentrée certaine annoncée).

2. Les propositions contractuelles dans le domaine public

Si l'idée se répand :

- que les délais de paiement sont l'effet d'un système plutôt que de telle ou telle pratique et qu'il faut donc les examiner de manière globale plutôt que partielle,
- que leur réduction est une matière d'intérêt commun pour l'économie,
- que tous les acteurs ont leur responsabilité en cette matière,
- que l'information est décisive pour connaître, comparer et suivre les évolutions,
- que les processus réglementaires sont susceptibles de limites et d'effets pervers,

alors, des logiques informationnelles doivent être mises partout en avant, la puissance publique au sens large jouant un rôle de leader. Il est clair que si elle sort de son image de mauvais payeur (devenue en réalité fausse, sauf les cas signalés),

⁴⁹ Dans le cadre du groupe de travail sur les délais de paiement et la sous-traitance industrielle, une brochure présentant les mécanismes bancaires de financement du poste clients a été élaborée. Cette brochure, disponible sur <http://www.industrie.gouv.fr/infopres/presse/brochurefinancement.pdf>, est en cours d'actualisation.

elle donne peu de possibilités à d'autres d'adopter des comportements relâchés, et supprime toute excuse.

Ceci nous conduit aux propositions suivantes :

- **informer en interne** : la réduction des délais de paiement, un enjeu pour la croissance et l'emploi. Il s'agit de diffuser dans les collectivités publiques l'idée de l'importance économique du paiement au plus tôt, notamment pour la croissance et l'emploi régionaux, ce qui implique de réunir les pièces nécessaires à l'ordonnancement dans les meilleurs délais.
- **expliquer en externe** : pas de retard de mise en paiement sans explication. Les pièces nécessaires au paiement doivent être simplifiées et dématérialisées, les manques devraient être signalés par mail, une lacune dans l'information secondaire ne devrait pas freiner le processus en laissant à l'entreprise un délai spécial pour remplir ses obligations
- **prévenir avant de suspendre** : pas de suspension sans explication. Ne pas suspendre systématiquement le délai de paiement sans justification ou sous prétexte (parfois exagéré) de défauts dans la qualité du produit livré ou dans celle des prestations réalisées ; ne pas évoquer tardivement un problème technique (parfois même plus de 90 jours après livraison du produit) ;
- **moderniser** : développer le paiement en ligne sur Internet (en particulier lorsqu'il y a paiement avant service fait). Il faut que l'ordonnateur dans le secteur local ait un site Internet, et qu'il puisse bénéficier d'un régime tampon, avec un compte ouvert au Trésor. Quelques expérimentations ont eu lieu en 2006. Il faut les suivre, les analyser et les développer ;
- **prélever** : développer le système de prélèvements sur compte, possible sur certains types de paiement seulement, quand la prestation a un caractère récurrent. Ce système est favorable pour l'ordonnateur, le comptable et le fournisseur. À l'évidence, il s'agit là d'un domaine à creuser ;
- **alléger** : continuer à modifier les contrôles en les allégeant et en les rendant plus rapides : contrôles hiérarchisés, contrôle partenarial *a posteriori* ;
- **répartir** : examiner les échéanciers de paiement de façon à ne pas avoir des paiements concentrés en fin d'année ;
- **examiner de près le cas particulier des systèmes hospitaliers**. Ils devraient faire l'objet d'une enquête spécifique dans un futur rapport de l'Observatoire.

Au total, **il s'agit de faire des collectivités publiques les « meilleurs payeurs » du pays en publiant tous les ans les tableaux des délais par région, avec publicité dans les médias locaux.**

3. Les propositions contractuelles dans le domaine privé

À côté de cet ensemble de mesures qui devraient globalement aider à réduire les difficultés, il demeure des problèmes et des tensions spécifiques au monde de l'entreprise. Des mesures légales ont déjà été prises, globales et sectorielles

(transport) et des demandes ont lieu, de plus en plus, dans d'autres secteurs, notamment ceux des services, et plus particulièrement du travail temporaire.

Nous avons examiné plus haut les effets de certaines réglementations en soulignant leurs limites et leurs effets pervers, pour ajouter ici que leur développement doit s'accompagner de pratiques de transparence et d'incitation. Nous poursuivons dans cette même logique. En d'autres termes, **la loi ne peut régler tous les problèmes si elle est laissée seule. Avant d'introduire éventuellement des lois nouvelles sur tel ou tel domaine, c'est-à-dire en réalité sur tel ou tel secteur, il semble nécessaire d'améliorer en même temps le fonctionnement de celles qui existent, notamment celle qui décrit le paiement.** La demande de législation supplémentaire semble venir autant, sinon plus, de règles insuffisamment ou mal appliquées que de règles absentes. Mais le législateur sait bien que, s'il ne fait pas fonctionner ce qui existe, il sera bien forcé d'accroître l'arsenal réglementaire.

Ceci conduit aux propositions suivantes, mettant en avant les conditions de mise en œuvre des lois dans un contexte où l'information joue un rôle décisif, à côté du rôle moteur de la puissance publique que nous avons vu plus haut.

- **Accord professionnel** : définir une politique contractuelle claire au niveau de chaque branche professionnelle précisant le délai usuel de paiement, et donc celui qui est abusif, et le publier ; instance professionnelle de dialogue et de médiation. Certaines entreprises craignent que ce comportement puisse être qualifié de restriction à la concurrence : il serait bon de disposer de normes et de conseil en cette matière, pour que ce qui est cherché (des comportements raisonnables et équilibrés) soit atteignable.
- **Information réciproque** : il s'agit de mieux formaliser les engagements dans les processus de facturation entre les partenaires commerciaux, étant entendu que ces conditions seront ensuite reprises dans les enquêtes que pourra diligenter l'Observatoire. Ceci reprend en partie la proposition de *check list*, présentée plus haut.
- **Information publique, un Monsieur/Madame PME dans chaque enseigne de distribution.** Les grandes entreprises, notamment dans la grande distribution, pourraient rendre publics leurs délais de paiement PME, en liaison avec leur engagement en leur faveur. Chaque enseigne devrait nommer un M. ou Mme PME (ceci est déjà le cas de certaines), organisant les relations avec les PME, précisant des cahiers des charges et des structures de médiation. Ces informations pourraient figurer dans les rapports annuels des sociétés.
- Stigmatiser les pratiques abusives : il faudrait recenser, puis interdire si elles ne disparaissent pas, les pratiques visant à retarder le point de départ des délais de paiement.

4. Les propositions légales

Répetons-le : **le domaine public étant le garant des règles, il lui sera toujours délicat de les faire appliquer s'il se trouve sinon en faute, du moins éloigné de ce qu'il demande, ou même s'il est vu comme tel. Cette vérité étant claire, et le domaine public français ayant fait de considérables progrès, il faut qu'il les fasse connaître et les renforce.**

Ceci étant dit, diverses mesures pourraient être étudiées :

- Renforcer les contrôles de la DGCCRF quant au paiement des pénalités dans le cadre de la loi NRE. C'est ici que l'on retrouve la nécessaire information sur le cas français. Dans les pays européens en effet, la longueur des délais de paiement interentreprises semble corrélée à la longueur des délais de paiement de l'État. En plus de sa puissance d'achat, ce dernier joue un rôle de modèle. En France, il fait encore légèrement moins bien que la moyenne européenne. Aussi longtemps que cette situation persistera, même de manière limitée, il sera plus difficile de faire évoluer le reste du dispositif. Les résultats actuels et le désir de transparence montrent que le processus est en cours. Il faut donc qu'il se poursuive, à la fois dans le domaine étatique et pour les collectivités locales.
- Optimiser les relances avec déclaration des retards dans le FNIP - Fichier national des incidents de paiement www.fnip.fr (DSO News). Il faudrait imaginer ainsi, selon certains, une automaticité du contrôle. Il ferait apparaître ainsi le dépassement du délai par les donneurs d'ordres. Comme les sous-traitants n'ont pas le rapport de force nécessaire pour faire appliquer la loi, ce système les dédouane vis-à-vis de leurs donneurs d'ordres. Cependant, la déclaration au FNIP étant susceptible d'accroître les difficultés des entreprises dans leurs relations bancaires, il conviendrait de déterminer un seuil de dépassement très supérieur à 30 jours, ce qui correspond à très peu de cas (Cf. graphique G 26). Encore une fois, il s'agit là d'une proposition qui ne réunit pas tous les suffrages, loin s'en faut. Elle montre comment des procédures d'alerte automatiques, instaurées sans que le fournisseur ne puisse mis être en cause, ont souvent des effets excessifs.

Ces propositions, données ici à titre d'exemples, ne réunissent évidemment pas tous les suffrages. Elles illustrent surtout les limites et les difficultés de toute démarche d'amélioration. Ainsi, la négociation par filière ou par secteur peut être longue et parfois décevante ; elle peut même être considérée comme anti-concurrentielle. La mise en œuvre de la loi, par l'exigence des indemnités de retard est rarement appliquée, car elle peut faire perdre le client. Le rôle croissant de l'administration, dans sa fonction de vérification, peut jouer, sans pour autant aller vers des procédures automatiques (FNIP) qui ont des effets violents et perturbateurs. Tout est donc affaire de mesure dans le fonctionnement conjoint de diverses mesures.

D'autres propositions sont plus directes :

- **Mettre l'accent sur les avantages des factors, et améliorer la traçabilité des factures**, afin que ces derniers aient davantage d'informations sur les clients des clients, donc sur le risque qu'ils portent. **Il faudrait examiner également comment pourrait se développer un « affacturage confidentiel »**, le fournisseur ignorant l'existence du factor, à la fois pour ne pas déstabiliser les relations client-fournisseur, ni pour que le factor ne filtre trop le papier qu'il prend. Ces divers points devraient être mesurés et précisés.
- **Diminuer de l'IS les frais d'affacturage jusqu'à la moitié du montant de l'IFA**. Il a été proposé par Jacques Barrot⁵⁰, il y a plusieurs années, que les entreprises ayant recours à l'affacturage puissent bénéficier d'un avantage fiscal.

⁵⁰ Proposition de loi visant à la maîtrise du crédit interentreprises, présentée à l'automne 1994.

Les coûts de cet intermédiaire seraient réduits par imputation sur l'Imposition Forfaitaire Annuelle. Depuis, le régime de l'IFA a changé : il n'est plus déductible de l'IS, mais du résultat imposable de l'entreprise. On le comprend, cette évolution fiscale rencontre une nette opposition de la part des petites entreprises, tandis que l'accent porte sur le soutien aux « gazelles » dans le cadre du plan Dutreil, ces petites entreprises qu'il faut aider et qui ont des problèmes de croissance liés aux délais de paiement. Reprenant l'idée de Jacques Barrot, en l'adaptant au contexte, on pourrait ainsi proposer que l'équivalent des frais d'affacturage, allant par exemple jusqu'à la moitié de l'IFA calculée selon l'ancien barème, se trouve déduit de l'IS. L'idée d'origine est gardée, puisqu'il s'agit d'aider les PME, ainsi que celle de limite. Elle est utile, compte tenu de l'importance des « gazelles » pour la croissance et l'emploi en France, et des difficultés spécifiques qu'elles rencontrent. Mais elle induit aussi des distorsions entre entreprises selon les tailles, les comportements, les capacités de recours à l'affacturage, sachant que l'IFA est en train d'être modifiée.

- **Les effets du SEPA (*Single Euro Payment Area*).** Il faut examiner, point repris dans le prochain rapport, dans quelle mesure le projet européen SEPA est à même de changer la donne en Europe et en France. En effet, si les processus de paiement en Europe s'accroissent et s'uniformisent, on comprendra moins un éloignement par rapport aux meilleures pratiques des voisins européens.

Encadré 7 : L'espace unique des paiements européens : SEPA (Single Euro Payment Area)

La Banque Centrale Européenne et la Commission Européenne ont fait une déclaration conjointe le 4 mai 2006, soulignant que : « L'introduction de l'euro comme monnaie unique de la zone euro ne sera parachevée que lorsque le SEPA sera une réalité, c'est-à-dire lorsque les gouvernements pourront effectuer des paiements scripturaux dans l'ensemble de la zone euro à partir d'un même compte, dans un pays quelconque de la zone euro, en utilisant une gamme unique d'instruments de paiement avec autant de facilité, d'efficacité et de sécurité qu'ils ne le font aujourd'hui pour des paiements domestiques ».

Le Comité national SEPA, coprésidé par la Banque de France et la Fédération bancaire française (FBF), s'est réuni pour la première fois en avril 2006 et regroupe les représentants de l'ensemble des parties concernées : banques, administrations entreprises, commerçants et consommateurs, ainsi que des parlementaires et un représentant du Conseil Économique et social. Le 27 octobre 2006, ce comité national a adopté une première version du plan de migration vers les moyens de paiements européens, fruit d'un travail collectif de la part des différents membres.

En janvier 2008, toutes les banques doivent proposer des instruments de paiement compatibles SEPA, en alternative aux instruments domestiques classiques.

- Le SEPA aura un impact informatique fort, en imposant de modifier les échanges bancaires, les numéros de comptes bancaires, les processus d'encaissement (prélèvements automatiques, paiements par TIP).
- Le SEPA aura aussi des impacts fonctionnels lourds, en fournissant un nouveau cadre réglementaire pour les paiements et des processus nouveaux qui conduiront à une remise en cause d'habitude de paiement.

CONCLUSION

Ce rapport est évidemment un rapport d'étape, renouant une série interrompue. Par destination de l'Observatoire, il met l'accent sur les mesures, en produisant un ensemble de données qui ont été peu, sinon pas, présentées sous ce format unifié. Il montre ainsi la suite à donner à ce travail, en mesurant les écarts de situations entre secteurs, au sein des secteurs, par taille d'entreprises et entre entreprises selon qu'elles appartiennent ou non à un groupe.

Ce rapport ouvre également les pistes d'amélioration, par comparaison avec ce qui se passe dans d'autres pays, soit par la loi, soit par des procédures plus précises et transparentes.

Il apparaît en effet que le système légal existe en France pour gérer et réduire les délais de paiement et que l'améliorer ou le compléter, par exemple par secteurs, implique aussi de lui donner sa pleine efficacité, ceci aidant cela. Rien ne se fera donc sans que les collectivités publiques ne donnent l'exemple, en payant plus rapidement et surtout mieux, avec un meilleur usage des processus de dématérialisation, avec des systèmes d'acompte plus souples, avec une approche plus collaborative envers les entreprises.

Dans le domaine privé, une meilleure connaissance des délais et des informations est nécessaire pour régler les factures, avec des accords sectoriels et des engagements des grands groupes, par exemple dans la distribution.

Au sein des entreprises, la réduction des délais de paiement est globalement favorable pour renforcer le tissu productif, en permettant à la sous-traitance d'être plus efficace. Dans le contexte actuel de globalisation, ceci ne peut qu'être graduel, à condition d'être constant. Ajoutons qu'à tous les niveaux, des améliorations techniques sont possibles, pour mieux former les commerciaux et les comptables, pour sensibiliser les responsables de PME. Il s'agit ainsi de clarifier la *check list* des éléments nécessaires au règlement, ou encore de rendre plus souples les logiciels de facturation. Des améliorations financières sont également possibles pour permettre un meilleur traitement des flux de facturation, au-delà de la loi Dailly qui a marqué un grand progrès, grâce aujourd'hui à l'affacturage, en attendant les processus unifiés en Europe. Des actions développant les systèmes de paiement réduisant les coûts vont dans le bon sens, notamment en mettant l'accent sur la dématérialisation des supports et les possibilités de paiement partiels. Il faut qu'il soit clair pour tous que les marchés financiers et les opérateurs bancaires et financiers sont à même de jouer un rôle plus grand, et qu'aucune grande entreprise ne sera handicapée par une réduction de ses délais. Les experts et les analystes savent tout aussi bien lire le bas de l'actif que celui du passif. Les délais trop importants que nous connaissons sont un symptôme de faiblesse global.

Bien sûr, des difficultés vont apparaître, par exemple dans les hôpitaux ou certains secteurs, mais au moins aura-t-on fait jouer ce qui est possible dans l'arsenal technique, réglementaire et comportemental. La réduction des délais de paiement est un projet d'ensemble. Les choses ne se feront pas en un jour. Elles ont commencé à s'améliorer, mais pas assez, pas partout. Il faut donc continuer à éclairer le chemin.

RÉSERVES EXPRIMÉES PAR DES MEMBRES DE L'OBSERVATOIRE

Note du Président : Ce rapport est le résultat d'une collaboration forte avec les différents membres de l'Observatoire. Initié après la première réunion du 18 septembre 2006, en partie à partir de diverses contributions, notamment des membres eux-mêmes, ce rapport a été soumis à relecture aux différents participants par deux fois : entre le 8 et 22 novembre 2006, et entre le 4 et le 11 décembre 2006. A la suite de ce travail, qui a permis le rapport, vous trouverez ci-après un ensemble de lettres qui marquent des prises de position qu'il ne nous paraît ni correct, ni efficace, d'intégrer dans le texte ou de mettre en note. Nous avons en effet mis dans le texte de nombreuses remarques et propositions, en signalant leurs limites et effets pervers, ou bien en intégrant celles signalées par les membres de l'Observatoire eux-mêmes à d'autres remarques et propositions du texte. Mais ce processus a lui aussi ses limites, d'où le recours à la partie qui suit, où les réserves sont directement exprimées. On ne sera pas donc surpris si ces positions et propositions peuvent se contredire.

Jean-Paul Betbèze

Paris la défense, le 8 décembre 2006

Objet : projet de rapport de l'observatoire sur les délais de paiement
(Nouvelle version du 3 décembre 2006)

Monsieur le Président,

Le projet de rapport de l'Observatoire comporte de nombreux aspects intéressants.

Toutefois, la plupart des observations que j'avais formulées n'ont pas été intégrées.

D'une manière générale, ce projet ne fait pas suffisamment ressortir des considérations majeures qui résultent de l'expérience de nombreuses entreprises du secteur industriel.

1 - Le rapport devrait mettre davantage en évidence la **situation des filières industrielles**, en particulier de sous-traitance, où les délais sont particulièrement longs (au-delà de 120 jours) et les retards fréquents.

Au contraire, la nouvelle rédaction met en avant la baisse des délais de paiement qui ne correspond en général pas à la réalité vécue par les PMI de nos secteurs (point 2 du Résumé).

Il est fait le constat que les intérêts de retard sont rarement facturés, sans indiquer, comme nous le préconisons, que les fournisseurs ne sont pas en position de les réclamer à leurs clients, compte tenu du rapport de force économique (point 9 du Résumé).

2 – Pour les mêmes raisons, il est essentiel d'insister sur le fait que les délais de paiement, dans l'industrie, **ne font plus partie de la dynamique contractuelle** de négociation.

Or de nombreux développements sont fondés sur le postulat, à notre avis erroné, que les délais de paiement seraient volontairement accordés par les fournisseurs parce qu'ils y trouveraient des avantages.

Dans l'Introduction, il est ainsi mentionné que « Au niveau transactionnel, le crédit commercial offre une dimension supplémentaire dans la négociation des contrats ». Il est fait mention de « l'utilisation du crédit interentreprises comme levier commercial » et affirmé que « le crédit interentreprises s'inscrit mieux dans des relations commerciales de long terme ou répétées ainsi que pour des clients de grande taille », le fournisseur étant censé « mieux apprécier la situation financière »

de ses clients que les acteurs financiers, est donc « alors moins réticent à accorder des crédits à l'entreprise ».

Ces développements témoignent d'une vision des délais de paiement en très fort décalage par rapport à la réalité des relations commerciales dans l'industrie, où le délai est très souvent subi et non négocié.

Il est indiqué que le rapport de force entre partenaires jouerait parce que les contrats omettent de spécifier le délai de paiement (Introduction point 2, page 15). Or, dans l'industrie du moins, les clauses de délais de paiement sont précisément celles qui ne sont jamais oubliées dans les contrats. Le fait que les conditions générales de vente ne mentionneraient pas les délais de paiement – fait qui n'est pas avéré – ne signifie pas que le contrat omette de les mentionner.

3 – Le projet de rapport propose de développer l'information sur les **moyens de mobilisation** des créances. La mobilisation des créances n'est pas une réponse aux délais de paiement, mais le symptôme de délais de paiement trop longs (point 14 du Résumé).

4 - Le document propose que les contrats stipulent la **check list** des pièces nécessaires au règlement. Cette préconisation est dangereuse parce qu'elle revient à consacrer une pratique abusive de nombreux clients qui retardent ou rejettent le paiement pour des raisons administratives fallacieuses (point 12 du Résumé).

5 – Nous souscrivons à la proposition tendant à définir une politique contractuelle claire au niveau de chaque branche professionnelle précisant dans chaque cas le **délai usuel de paiement** et celui qui est abusif, et le publier. Mais cela suppose que les organisations professionnelles de branche ne soient pas menacées par le droit des ententes.

6 – La version précédente du document proposait un paiement à 15 jours des très petites entreprises; nous avons jugé cette mesure excessive et proposé un paiement à 60 jours. Nous constatons que la nouvelle version ne comporte plus, sauf erreur, de proposition de réduction de cet ordre.

Nous vous remercions par avance de l'intérêt que vous voudrez bien porter à nos demandes et nous vous prions de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de nos sentiments les plus distingués.

Yvon Jacob
Président



Date : 11/12/2006

A :

De : FCD

Objet : Projet de rapport ODP – Remarques sur les propositions

Les propositions sur une meilleure prise en compte l'escompte semblent aller dans le bon sens.

Toutefois, la FCD regrette qu'elles ne soient pas plus approfondies, et espère que cette question connaîtra plus de développement lors des prochaines étapes.

En revanche, la publication des délais de paiements PME semblent peu envisageable, dans la mesure où :

- 1) les PME n'ont pas toutes le même délai de règlement y compris dans un même secteur puisque le délai figure dans les CGV des fournisseurs et qu'ils sont loin d'avoir des délais identiques.
- 2) Compte tenu de l'importance dans l'alimentaire des délais réglementés, la publication des délais ne changera rien, puisqu'il est le même PME ou pas.
- 3) Si les délais sont différents selon les enseignes cela risque d'entraîner de nouvelles pressions sur les fournisseurs ou secteurs qui auraient octroyés des conditions plus favorables à certaines d'entre elles.

Il est enfin précisé que les enseignes de la grande distribution ont d'ores et déjà, dans leur majorité, un « Monsieur PME » au sein de leurs structures.

CONTRIBUTION DE CGI

AU PROJET DE RAPPORT DE L'OBSERVATOIRE DES DELAIS DE PAIEMENT

Observation liminaire concernant la contribution du Commerce de France :

- *Le commerce inter entreprises n'est pas concerné par le système des cartes d'achat. Il s'agit d'une problématique intéressant la grande distribution et la distribution spécialisée dans leurs relations avec les fournisseurs dans la plus part des cas Industriels.*
- Concernant la problématique du Commerce Interentreprises en matière de délais de paiement (à insérer dans le projet de rapport) :

La CGI tient à souligner que les délais de paiement sont **un élément de stratégie commerciale de l'entreprise**, qu'il lui appartient de garder le bénéfice du **degré de liberté commerciale** indispensable à l'exercice d'une concurrence effective.

*Les entreprises que nous représentons sont sur une activité de **distribution professionnelle** et donc se situent à un **stade intermédiaire dans la filière**.*

1. Ainsi les Délais de paiement sont **une composante commerciale essentielle, variable d'ajustement qui se calque sur les cycles de commercialisation des produits.**

En effet, le crédit interentreprises permet aux sociétés de négoce / distribution de **financer en partie leur stock et plus précisément la largeur et la profondeur de gamme.**

Soulignons que ces entreprises peuvent **assurer en terme d'approvisionnement un maillage de l'ensemble du territoire**, y compris à l'égard de clients situés en **zone rurale** et sur des **équipements qui connaissent une rotation de stock très faible.**

2. *Toute modification ou encadrement des délais de paiement dans le cadre de négociations collectives ou par voie législative doit **tenir compte de l'ensemble de la filière et de la capacité des entreprises du secteur à répercuter au niveau de leurs clients professionnels des réductions de délais de paiement.***

*Un encadrement des délais de paiement en amont, - c'est à dire au niveau de la production - sans se préoccuper des cycles de commercialisation de l'ensemble d'une filière, mettrait les **entreprises PME du commerce de gros en difficulté.** Celles-ci n'ont pas la capacité financière d'absorber des réductions de trésorerie induites et **elles subiraient l'effet ciseaux d'une réduction des délais de paiement en amont qu'elles ne pourraient répercuter sur leur clients aval.***

3. Dans l'hypothèse où l'intervention du législateur serait envisagée, il faudrait tenir compte du mode de règlement. **La lettre de change relevée** semble requérir toutes les garanties nécessaires au créancier.
 - La proposition de l'Observatoire relative **aux accords professionnels** semble en contradiction avec l'Avis du Conseil de la concurrence – n°05-A-17 du 22 septembre 2005 - au sujet du recours à la négociation collective en matière de délais de paiement inter-entreprises : « *Une concertation au sein d'une profession ou d'une filière interprofessionnelle pourrait être qualifiée d'action concertée anticoncurrentielle si elle se traduisait par une uniformisation des délais de paiement appliqués par les entreprises participantes à l'accord* ».



OBSERVATIONS DE LA FICIME SUR LE PROJET DE RAPPORT DE L'OBSERVATOIRE SUR LES DELAIS DE PAIEMENT

La FICIME, fédération professionnelle qui regroupe l'ensemble des entreprises internationales présentes sur le marché français dans le domaine des produits de haute technicité, de la mécanique et de l'électronique suit avec beaucoup d'attention les travaux relatifs aux modalités de paiement entre entreprises.

A ce titre, nous avons pris connaissance, avec beaucoup d'intérêt, du projet de rapport de l'Observatoire des délais de paiement.

Nous souhaitons, par la présente, vous faire part de nos observations sur ce document, et plus particulièrement sur les propositions de solutions émises en fin de rapport pour améliorer la réduction des délais de paiement.

Notre première observation porte sur la proposition émise par l'Observatoire d'agir dans le cadre **d'accords interprofessionnels**.

En effet, dans son rapport (page 68), l'Observatoire propose de « *définir une politique contractuelle claire au niveau de chaque branche professionnelle précisant dans chaque cas le délai usuel de paiement, et donc celui qui est abusif, et la publier* ».

Cette proposition va à l'encontre de l'avis du Conseil de la Concurrence n° 05-A-17 du 22 septembre 2005. En effet, dans son avis, le Conseil de la Concurrence interrogé sur la possibilité de recourir à la négociation collective en matière de délais de paiement inter-entreprises indique : « *qu'une concertation au sein d'une profession ou d'une filière interprofessionnelle pourrait être qualifiée d'action concertée anticoncurrentielle si elle se traduisait par une uniformisation des délais de paiement appliqués par les entreprises participantes à l'accord* ». Cet avis est important en matière de délai de paiement, il conviendrait de le citer dans le rapport.

La problématique des délais de paiement n'est pas une problématique isolée. Les retards de paiement touche l'ensemble des secteurs d'activité. Dès lors, si une réforme devait intervenir, celle-ci devrait se faire de façon globale et non secteur par secteur, et ce afin d'éviter une réduction à plusieurs vitesses. Cette approche globale est d'autant plus nécessaire que les retards de paiement se font souvent en cascade,

et qu'il convient de réglementer l'ensemble d'une filière si l'on souhaite une amélioration dans les relations entre les partenaires commerciaux.

Notre deuxième observation est une remarque plutôt général portant sur l'information des entreprises. L'Observatoire rappelle, à juste titre, dans son rapport l'existence d'instruments juridiques, telle la clause sur les pénalités de retard, qui ne sont pas utilisés. La faute aux rapports de force commerciaux mais également à la méconnaissance des entreprises des moyens mis à leur disposition pour faire respecter cette clause. Beaucoup d'entreprises s'interrogent sur l'utilité d'une telle clause, car derrière elles ne sont pas en mesure de mettre en œuvre la procédure de recouvrement soit par méconnaissance des procédures, soit par manque de moyens humains et/ou financiers (rédaction de lettre de rappel, mise en demeure...). Or, La mention d'une clause sur les pénalités de retard n'a d'intérêt que si on peut la faire exécuter. L'importance d'une meilleure information des entreprises est donc nécessaire dans la formalisation de leurs engagements mais également sur les moyens mis à leur disposition pour recouvrer leur paiement. La réduction des délais de paiement se fera avec un bon fonctionnement des mesures de recouvrement.

Observations sur le projet de rapport de l'Observatoire des délais de paiement

Nous appelons votre attention sur le point suivant :

S'agissant de la mesure fiscale (déduction des frais d'affacturage) du montant de l'IS, nous avons deux remarques :

-nous visons une exonération de l'intégralité du montant de l'IFA et non de la moitié comme le prévoit le projet de rapport ;

-il nous semble qu'il n'est pas explicite que les entreprises qui ne payent pas d'IS mais qui sont assujetties uniquement à l'IFA pourraient ne payer que la moitié de cet impôt.

Jean-Claude Nasse
Association Française des Sociétés Financières

1. Les propositions techniques

Concernant la proposition de renforcer l'aide technique aux entreprises : C'est à l'ensemble des acteurs (organisations professionnelles, experts comptables notamment) d'informer les entreprises des mesures internes qu'elles pourraient mettre en place pour suivre et gérer le risque clients.

Par ailleurs l'intérêt de former spécifiquement des cabinets à cette sensibilisation des entreprises ne paraît pas évident.

2. Les propositions contractuelles dans le domaine privé

La proposition de recourir à des accords professionnels pose un problème au regard du droit de la concurrence, ainsi que cela l'avait été rappelé dans le cadre de la table ronde sur les délais de paiement. Le risque de voir de tels accords qualifiés d'entente sont très réels.

3. Les mesures légales

L'inscription automatique des retards de paiement au fichier des incidents de paiement peut effectivement être très contreproductive, tant pour l'entreprise responsable du retard que pour celle qui le subit. Une telle proposition mériterait plus ample réflexion.

S'agissant de l'imputation sur l'IFA des frais d'affacturage, il conviendrait d'une part de ne pas limiter cela aux gazelles, d'autre part de ne pas oublier que les entreprises moins de 400 000 euros seront exonérées d'IFA (projet de loi de finances rectificative pour 2006).

Agnès Lepinay
MEDEF

Remarques sur le rapport de l'Observatoire des délais de paiement

Il s'agit d'un document intéressant, dressant un panorama relativement exhaustif de la situation prévalant aujourd'hui.

Nous souhaitons néanmoins formuler les trois remarques suivantes :

- Les propositions qu'il inclut ne tiennent pas compte de l'**internationalisation** des entreprises et des échanges. Les mesures proposées sont en effet essentiellement franco-françaises (aide bancaire, encadrement des remises pour paiement comptant, contractualisation dans le domaine public et privé) et semblent donc inappropriées dans le cadre de secteurs, comme le secteur papetier, dont les marchés (clients et fournisseurs) sont européens, voire mondiaux. À titre d'exemple, les entreprises papetières implantées en France exportent plus de 55 % de leur production et près de 60 % de la consommation apparente française de papiers et cartons provient des importations. En conséquence, les entreprises françaises sont confrontées à une concurrence totalement internationale, les solutions devant dès lors être développées au niveau européen.

- Il est proposé que soit définie une « politique contractuelle claire » au niveau de chaque branche professionnelle. Nous nous heurtons là à un problème juridique, toute discussion portant sur les aspects commerciaux des adhérents des Fédérations professionnelles (prix, délais de paiement..) étant sujette à une potentielle sanction des autorités de la concurrence, françaises et européennes.

- Enfin, nous souhaitons que les dispositions relatives à l'imposition d'un délai de paiement de 30 jours pour les opérations de **transport**, instituées par la loi du 5 janvier 2006 relative à la Sécurité et au Développement des Transports, soient revues. En effet, elles constituent une ingérence dans les négociations commerciales habituelles entre clients et fournisseurs, faisant une contrainte supplémentaire sur la trésorerie des entreprises, notamment papetières, alors que ces dernières traversent actuellement une période particulièrement difficile. L'industrie papetière française ne peut accepter que des mesures de soutien à un secteur particulier de l'économie française s'effectuent d'une manière aussi déséquilibrée, en faisant reposer l'effort financier sur le seul client. Cette disposition, comme plus généralement les propositions du rapport, oublie qu'une relation de paiement n'est jamais unique, mais s'inscrit dans une chaîne globale de paiement (du premier fournisseur au consommateur final) dont l'équilibre doit être préservé.

Nicolas Oudin
COPACEL

ANNEXES

Arrêté de nomination de l'Observatoire des délais de paiement

J.O n° 157 du 8 juillet 2006 page 10273, Texte n° 12

Décrets, arrêtés, circulaires

Textes généraux

Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie

Arrêté du 29 juin 2006 relatif à l'Observatoire des délais de paiement

NOR: ECOZ0600106A

Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie et le ministre délégué à l'industrie,

Vu le code de commerce,

Arrêtent :

Article 1

Il est institué un Observatoire des délais de paiement dont l'objet est de réaliser, à la demande des pouvoirs publics et des commissions ou organismes publics compétents en matière de modalités de paiement entre entreprises, des analyses et études économiques basées sur des observations statistiques des comportements des entreprises en la matière. L'observatoire peut aussi être consulté par le ministre chargé de l'économie sur toutes questions économiques concernant les délais de paiement entre entreprises.

Article 2

Sont membres de l'Observatoire des délais de paiement :

- a) M. Jean-Paul Betbèze, son président ;
- b) Un représentant du Mouvement des entreprises de France ;
Un représentant de la Confédération générale des petites et moyennes entreprises ;
Un représentant du Groupe des fédérations industrielles ;
Un représentant du Conseil national du commerce ;
Un représentant du Groupement des professions de services ;
Un représentant de la Fédération bancaire française ;
Un représentant de l'Association des sociétés financières ;
- c) Le directeur général du Trésor et de la politique économique ou son représentant ;
Le directeur général de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes ou son représentant ;
Le directeur général des entreprises ou son représentant ;
Le directeur général de l'Institut national de la statistique et des études économiques ou son représentant ;
Le secrétaire général de la Banque de France ou son représentant ;

- d) M. Michel Dietsch, désigné en tant que personnalité qualifiée ;
M. Michel Fouquin, désigné en tant que personnalité qualifiée ;
Mme Elisabeth Rocha, désignée en tant que personnalité qualifiée.

Article 3

L'Observatoire des délais de paiement publie tous les ans un rapport comportant un bilan de l'évolution des délais de paiement pratiqués par les entreprises françaises et des résultats observés dans les pays à structure économique comparable.

Son secrétariat est assuré par la Banque de France.

Article 4

L'arrêté du 30 octobre 1991 portant création de l'Observatoire des délais de paiement est abrogé.

Article 5

Le présent arrêté sera publié au Journal officiel de la République française.

Fait à Paris, le 29 juin 2006.

Le ministre de l'économie, des finances et de l'industrie,

Thierry Breton

Le ministre délégué à l'industrie,

François Loos

Composition de l'Observatoire des délais de paiement

M. Jean-Paul BETBÈZE, Président de l'Observatoire

Mouvement des entreprises de France
Confédération générale des petites et moyennes entreprises
Groupe des fédérations industrielles
Conseil du commerce de France
Groupement des professions de services
Fédération bancaire française
Association des sociétés financières
Direction générale du trésor et de la politique économique
Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes
Direction générale des entreprises

Institut national de la statistique et des études économiques
Banque de France

Personnalités qualifiées

M. Gérard de Lavernée
M. Roger Pellat-Finet
M. Yvon Jacob
M. Bernard Siouffi
M. Yves Cambay
Mme Françoise Palle-Guillabert
M. Jean Claude Nasse
Mme Delphine Damarzit

Mme Marie-Thérèse Marchand
M. Luc Rousseau
M. Yves Robin
Mme Laurence Bloch
M. François Gaudichet
Mme Élisabeth Kremp
M. Michel Dietsch
M. Michel Fouquin
Mme Élisabeth Rocha

Synthèses des rapports de l'Observatoire des délais de paiement 1992-1998⁵¹

Synthèse du premier rapport – juin 1992

Créé par l'arrêté du 30 octobre 1991, l'Observatoire des délais de paiement a tenu sa première séance le 21 novembre 1991 sous la présidence du Premier Ministre, en présence du Ministre d'État, Ministre de l'Économie, des Finances et du Budget et du Ministre délégué à l'industrie.

Le Gouvernement a retenu l'approche de la négociation et a confié à l'Observatoire la mission de suivre les progrès accomplis dans les discussions interprofessionnelles, ainsi que les résultats observés dans les entreprises.

Il convient de signaler que, dans le même temps, le Gouvernement a proposé un projet de loi dont la discussion n'est pas achevée, prévoyant notamment que devra figurer sur les factures la date de règlement résultant des conditions générales de vente, et créant une obligation contractuelle effective de paiement des frais de retard.

Il convient également de remarquer que le manque d'orientation concernant les financements de substitution est ressenti par beaucoup comme un obstacle important. S'il est vrai que toute diminution du crédit fournisseur ne se traduit pas nécessairement par un besoin de financement (une certaine compensation peut en effet s'instaurer grâce à la réduction concomitante du crédit clients), il n'en reste pas moins qu'un recours accru aux fonds propres internes ou externes, d'une part, et, d'autre part, à un crédit bancaire non gagé sur le poste clients, sera inéluctable dans un certain nombre de cas, et notamment dans celui du commerce de détail.

À cet égard, les entreprises de taille modeste font observer qu'elles ne pourront pas, dans bien des cas, compenser la diminution de crédits fournisseurs autrement que par un accroissement de leurs fonds propres, ce qui sera difficile en raison de la faiblesse de leurs résultats.

Les membres de l'Observatoire ont conscience de l'importance du problème posé par les paiements du secteur public. Des mesures ont été prises en vue d'améliorer les délais de ces paiements. D'une part, l'administration a récemment décidé d'utiliser la lettre de change-relevé, procédure dont le caractère automatique permettra de fixer une date certaine pour le créditement des comptes des entreprises. D'autre part, une expérimentation du système dit de délai conventionnel de règlement a été lancée avec le concours de plusieurs collectivités territoriales.

À l'issue de sa première période d'existence, de six mois environ, l'Observatoire des délais de paiement constate que la volonté de progresser vers une transparence accrue et d'engager une démarche concertée vers une réduction des délais a été intégrée dans leur stratégie par la majorité des fédérations professionnelles.

⁵¹ Les rapports de 1992, 1997 et 1998 ne contenaient pas de synthèse générale. Les documents présentés ici ont alors été réalisés à partir d'éléments du texte.

Il estime qu'il est indispensable que les collectivités publiques, dont les paiements jouent un rôle majeur, considèrent elles aussi comme une priorité la réduction de leurs délais, et se donnent les moyens nécessaires pour y parvenir.

La première phase, à savoir la définition de recommandations au sein des professions considérées isolément, s'est développée avec ampleur, mais de manière encore inégale, selon les difficultés rencontrées.

Une première orientation consiste donc à promouvoir la poursuite de cette première phase, et à faire en sorte que l'ensemble des secteurs économiques apporte sa pierre à l'édifice. À cet égard, les cas qui restent à régler sont, bien évidemment, les plus délicats. Parmi eux se trouve celui du BTP, dont l'évolution dépend de la mise en place des trois groupes de travail demandés par la profession (parmi lesquels le groupe administration-entreprises).

L'Observatoire a constaté combien il est difficile de rassembler des éléments statistiques rapidement disponibles et fiables sur les délais pratiqués. En conséquence, la deuxième tâche essentielle consiste, pour pouvoir suivre les évolutions, à se donner (après les tâtonnements du début) les moyens de les mesurer effectivement afin de voir si les recommandations sont suivies d'effet. Les instruments de mesure qui ont été expérimentés vont être améliorés.

Ces deux orientations couvriront la deuxième phase d'activité de l'Observatoire.

Synthèse du second rapport – juin 1993

Sur le plan juridique, le dossier des délais de paiement a été marqué par l'adoption de la loi du 31 décembre 1992. Les dispositions applicables à l'ensemble des entreprises, visant les mentions désormais obligatoires dans les conditions générales de vente et sur chaque facture, malgré des difficultés d'interprétation qui devraient être prochainement levées et une charge administrative un peu lourde pour les petites entreprises, offrent le cadre susceptible d'assurer une plus grande transparence dans les négociations.

Avant de rendre compte de ses travaux, l'Observatoire souhaite formuler trois remarques :

- il convient de distinguer le délai de paiement contractuel et le retard de paiement. Le premier résulte de la négociation entre le client et le fournisseur. Le second, imposé unilatéralement par le client à son fournisseur, soit en raison de difficultés réelles de l'entreprise cliente, soit de façon délibérée et abusive, constitue un non-respect à la loi des parties qu'est le contrat ;
- l'État a montré sa volonté de faire avancer le dossier, conformément aux recommandations du rapport de M. PRADA et aux demandes des professionnels, avec les dispositions prises concernant le décalage d'un mois de la TVA, malgré des réserves quant aux modalités jugées non satisfaisantes par les représentants des entreprises. Par contre, l'Observatoire constate que la création d'un groupe de travail administration-entreprises, qui avait été précédemment décidée par le gouvernement, n'a pas encore été mise en oeuvre, alors que les professionnels, s'ils notent une amélioration des conditions de paiement de l'État, relèvent une détérioration pour les hôpitaux et certaines collectivités locales ;
- les difficultés économiques actuelles, si elles rendent la recherche de solutions plus difficile, ne font qu'en renforcer l'urgence.

Après une rapide mobilisation au début de 1992, le processus d'établissement de recommandations par les fédérations professionnelles s'est poursuivi. Très récemment, une charte commune a été adoptée par douze fédérations industrielles. Mais il convient, comme l'an passé, de noter l'absence de protocole interprofessionnel, c'est-à-dire par filière amont-aval.

L'Observatoire a mis en place des enquêtes semestrielles à caractère qualitatif sur l'évolution des délais de paiement, qui nécessitent une période d'observation longue avant de pouvoir être interprétées, et s'est livré à une étude quantitative à partir des données bilantielles de fin d'exercice. Celle-ci fait ressortir de 1988 à 1991 une baisse des délais de règlement, plus accentuée à l'égard des fournisseurs que des clients. Cependant, le solde commercial entre les créances sur les clients et les dettes à l'égard des fournisseurs est plus élevé en 1991 qu'en 1988 pour la grande majorité des entreprises, à l'exception probable de quelques grandes firmes. Au total, malgré une légère diminution des délais de paiement, la charge financière pour les entreprises a continué de s'alourdir.

Cette tendance s'est prolongée en 1992. La confrontation de ces données avec d'autres sources d'information fiables fait ressortir que, dans l'industrie notamment, la

multiplication et l'allongement des retards de paiement a dû contrarier l'effort de réduction des délais contractuels.

Le montant global du crédit interentreprises brut dépasse 1 850 milliards de francs à fin 1991. La demande de crédits de substitution figure parmi les mesures d'accompagnement réclamées par les entreprises. La profession bancaire fait valoir que de telles formules existent dès maintenant, pour la plupart d'entre elles, et qu'il ne serait pas sain que des crédits financiers viennent combler les carences en fonds propres que pourrait faire apparaître une réduction du crédit interentreprises.

L'Observatoire considère comme prioritaires :

- une réelle rigueur pour ce qui est du respect des délais de paiement contractuels,
- la poursuite de la recherche de solutions négociées pour réduire les délais contractuels, par l'ouverture de discussions interprofessionnelles permettant l'étude par filière, des contraintes existantes et des améliorations possibles,
- une meilleure transparence des situations bilantielles dans les relations commerciales,
- l'accroissement des fonds propres des entreprises,
- le développement de l'affacturage ou de toute formule associant l'assurance et le crédit.

Synthèse du troisième rapport – octobre 1994

L'élaboration du troisième rapport de l'Observatoire en septembre 1994, s'est opérée au moment où le Gouvernement doit présenter au Parlement, selon les termes de l'article 6 de la loi du 31 décembre 1992, son « rapport sur les conditions d'application » de ladite loi, et « sur les éventuelles réformes à y apporter ».

Cette coïncidence a incité l'Observatoire à tenter de dresser le bilan de ses trois années d'existence afin, le cas échéant, d'adapter ses travaux aux nouvelles orientations susceptibles d'être dégagées par les pouvoirs publics.

La mise en place d'une mesure statistique de l'évolution des délais de paiement a débouché, mi-1992, sur le jumelage d'un traitement annuel des données comptables aussi rapide que possible et d'enquêtes semestrielles par sondage. L'actualisation des informations quantitatives sur les délais des administrations et des collectivités locales recueillies au premier trimestre 1992, aurait utilement complété ce dispositif.

La seconde étude quantitative à partir des données bilantielles de 1993 a confirmé les conclusions formulées l'an passé :

- baisse des délais de règlements, plus ample de nouveau à l'égard des délais obtenus des fournisseurs que de ceux consentis aux clients. L'incidence des nouvelles dispositions légales visant les délais réglementés sur les industries agro-alimentaires et le commerce de gros est d'autant plus notable que la stabilité avait plutôt prévalu dans ces secteurs entre 1988 et 1992 ;
- alourdissement de la charge du crédit interentreprises, c'est-à-dire du besoin de financement mesuré par la différence entre les créances et les dettes commerciales, cela pour la grande majorité des entreprises. Ne connaîtraient un allègement du solde commercial que les grandes entreprises de certains secteurs.

Les opinions mises en valeur par des enquêtes de conjoncture confirment globalement les constats statistiques, quoique, semble-t-il, avec un léger retard : la tendance à un allègement des délais n'a été perceptible qu'au second semestre de 1993 ; elle pourrait s'être confirmée au 1^{er} semestre 1994.

L'avancement des négociations entre les différents partenaires a successivement suscité des réactions contrastées. À la mi-1992, l'ampleur de la mobilisation avait été soulignée malgré l'absence d'accord interprofessionnel. Le processus s'était ralenti par la suite, la conjoncture jouant un rôle de frein, de même que l'absence d'implication du commerce de détail. À fin 1993, une large majorité des entreprises n'accordaient aux protocoles intra-branches existants qu'une incidence mineure sur l'évolution des délais. Cependant, le début de 1994 a vu les divers compartiments de la distribution s'engager dans la voie de la concertation, pas encore sur les délais de règlement stricto sensu, mais sur la définition de dispositions contractuelles et le traitement des litiges.

À fin 1993, les réponses au questionnaire adressé par l'Observatoire sur les conditions de l'application de la loi du 31 décembre 1992 ont fait ressortir que l'introduction dans des documents contractuels des mentions désormais imposées suscitait quelques problèmes mais était globalement satisfaisante, du moins dans les transactions du domaine privé. Cependant, il a semblé que l'entrée en vigueur de la loi avait renforcé la sensibilisation d'une majorité d'acteurs aux rapports de force, phénomène illustré notamment par le caractère jugé généralement inapplicable des pénalités de retard. Un

certain scepticisme conduisait la quasi-totalité des industriels à souhaiter qu'une disposition d'ordre public subordonne le transfert de propriété au complet paiement du prix. Toutefois, le CNPF a fait valoir que ses propres contacts conduisaient à un jugement plus nuancé et l'ont amené à mettre l'accent sur l'amélioration de la réserve de propriété.

Par ailleurs, il était réclamé que soit précisé l'assujettissement à la loi des acheteurs publics et que les interventions de l'administration visent en priorité les infractions caractérisées à l'engagement de payer à bonne date.

L'Observatoire a pris connaissance d'une étude de l'AFEC, de janvier 1993, relative au concours des établissements de crédit à l'abaissement des délais de paiement. Cette étude a fait ressortir la difficulté du remplacement éventuel des formules de crédit vendeur par un crédit acheteur, en l'absence de garanties appropriées. L'AFEC a néanmoins souligné que l'offre bancaire est parfaitement susceptible d'accompagner une réduction du délai de crédit fournisseur.

En 1994, l'environnement juridique a contribué à une certaine évolution des opinions.

La modification de juin 1994, de la loi sur le redressement judiciaire, a renforcé l'efficacité de la réserve de propriété en cas de procédure collective ; les membres de l'Observatoire notent que les dispositions législatives et réglementaires relatives aux modalités du transfert de propriété concernent plus le risque couru par les créanciers que l'amélioration proprement dite des délais de paiement.

Enfin, l'Observatoire a noté avec satisfaction la nouvelle implication des pouvoirs publics dans le processus d'accélération progressive des règlements, après les diverses mesures prises en 1993 en vue d'annuler le décalage de TVA. Il souligne l'exemplarité du décret du 7 septembre 1994 relatif aux délais de paiement de l'État.

En septembre 1994, certains membres de l'Observatoire ont suggéré comme thèmes de réflexions ou pistes de recherche :

- le rôle que devraient jouer les normes, issues des négociations professionnelles ou mieux interprofessionnelles, c'est-à-dire des valeurs de référence sans caractère obligatoire, s'appuyant sur la durée des cycles d'exploitation ;
- l'importance du respect des délais : problème d'éthique pouvant être sanctionné par une certaine publicité à l'occasion des comptes annuels, élaboration de codes de bonne conduite, voire mise en jeu de la responsabilité des auteurs de retards de paiement répétés et volontaires ;
- la poursuite de la réflexion sur les modalités de financement à court terme des entreprises.

Synthèse du quatrième rapport – novembre 1996

L'Observatoire a constaté un retour en 1995 à une tendance, d'impact très limité, à la réduction des délais de paiement des clients et des fournisseurs après une hausse en 1994. Comme pour les années précédentes, cette réduction n'affecte guère le solde des crédits interentreprises, c'est-à-dire la charge qui pèse sur les entreprises. Les améliorations constatées concernent essentiellement les grandes entreprises et en 1995 les très grandes entreprises. Cette situation explique que les chefs d'entreprise demeurent, à juste titre, très sensibilisés à la question du crédit interentreprises.

Les délais de paiement ont en effet un double aspect : d'une part le volume des fonds concernés qui obère les trésoreries des entreprises, d'autre part le risque qu'ils entraînent pour des entreprises souvent vulnérables et mal armées.

L'Observatoire n'a pas renoncé à l'idée de la réduction des délais par la voie d'accords interprofessionnels et appuie les efforts des fédérations et du CNPF dans ce sens. Il considère que l'État pourrait encourager ces actions en les soutenant. Il faut que les entreprises se mobilisent non seulement au travers de leurs organisations professionnelles mais aussi individuellement, dans leur pratique quotidienne vis-à-vis de leurs fournisseurs. Le règlement dans des délais contractuels et raisonnables est une marque de citoyenneté économique et de bonne gestion. L'Observatoire souhaite que ce comportement soit encouragé, par exemple avec l'adhésion individuelle et publique à ces chartes de bonne conduite ou pactes-citoyens, c'est-à-dire des engagements d'autodiscipline. Cette démarche qui devrait recueillir l'assentiment de toutes les institutions professionnelles serait de nature à éviter une réglementation autoritaire.

En effet, l'Observatoire est très réservé sur l'opportunité d'une réglementation autoritaire des délais, qui pourrait se traduire par de plus grandes rigidités pour l'économie, par des difficultés pour certains secteurs, et notamment pour les petites entreprises, et par des réactions de rattrapage, notamment sur les prix, qui en compenseraient les effets.

Les conséquences de cette réglementation, compte tenu d'une situation, dans laquelle chaque entreprise peut à la fois être fournisseur et client, ne peuvent être prévisibles.

Par ailleurs, le problème ne peut plus être traité en faisant abstraction de ce qui se passe dans les autres pays de l'Union européenne.

L'accélération souhaitée de la tendance à la réduction des délais pose, par ailleurs, en cas d'insuccès, la question des solutions alternatives de financement par le système bancaire. Or, si les produits existent et prennent des formes variées, ils restent encore difficiles d'accès aux plus petites entreprises, dont les fonds propres sont souvent insuffisants et qui n'offrent pas assez de garanties. L'État a un rôle à jouer dans ce domaine. Ce rôle se manifeste dans les mesures fiscales très positives pour encourager le renforcement des fonds propres des entreprises et dans l'action de SOFARIS et du CEPME désormais regroupés dans la Banque des PME. Cette action financière peut être renforcée et constituerait le « coup de pouce » nécessaire pour débloquer, grâce à des sommes modestes, des situations qui peuvent aboutir à la disparition en chaîne d'entreprises viables.

Les retards de paiement, ou non-respect des délais contractuels, sont un phénomène qui mérite de faire l'objet d'un traitement particulier, car ils sont la source d'un risque grandement accru pour l'entreprise créancière. Ils reflètent la dégradation d'une certaine éthique commerciale. L'Observatoire travaille au lancement dans ce domaine de plusieurs expériences de médiation, dans le cadre de tribunaux de commerce et de chambres de commerce et d'industrie et en liaison avec les Unions patronales, qui permettraient à l'entreprise en difficulté, du fait de retard de règlement, de se faire payer dans un délai très court, confirmé à une semaine.

Il faut enfin rappeler que les entreprises pourraient améliorer la connaissance et la maîtrise de ce risque, en ayant recours aux outils d'information disponibles sur le marché et aux professionnels de la gestion du risque client.

Par ailleurs, l'Observatoire constate que l'État a réalisé des progrès significatifs dans certains cas. Cependant, certaines collectivités locales et catégories d'établissements publics restent, de manière inadmissible, loin des exigences que leur statut devrait entraîner. L'Observatoire propose la poursuite des progrès accomplis par l'Administration, notamment dans les domaines de l'information et de la gestion budgétaire des dépenses engagées, de la gestion comptable et de la dématérialisation des paiements, des formules de convention entre fournisseurs, ordonnateurs et comptables, et de l'extension de l'automatisme du paiement des intérêts de retard aux collectivités décentralisées. Il appelle enfin ces collectivités à un effort significatif pour améliorer la rapidité de leur règlement.

Synthèse du cinquième rapport – septembre 1997

Les délais de paiement doivent être d'abord appréhendés en terme de risque et non plus seulement en termes de trésorerie. En soi, le crédit interentreprises est moins pervers que la mauvaise maîtrise du risque qui l'accompagne trop souvent. L'Observatoire estime qu'une action est à mener pour la réduction des délais de paiement. Il ne croit pas que le crédit interentreprises, et encore moins les retards de paiement, soient un phénomène naturel que le marché corrigera rapidement de lui-même.

La question d'une éventuelle réglementation des délais de paiement a été posée tout au long des travaux récents. L'Observatoire est hostile à une réduction autoritaire des délais de paiement car il doute de l'efficacité d'une réglementation, de la définition de critères véritablement objectifs et optimaux, de son contrôle et de sa cohérence avec les principes de fonctionnement d'une économie qui a cessé d'être administrée.

L'Observatoire est partisan d'une meilleure information des petites entreprises, d'une démarche pédagogique des organisations professionnelles, des professionnels du risque entreprises, des établissements de crédit concernant les coûts et les risques du recours au crédit interentreprises. Il voit dans le crédit interentreprises en France, certes la manifestation de rapports déséquilibrés, mais aussi une insuffisance de gestion du risque par les agents économiques et un manque d'information sur le niveau des garanties offertes par leurs partenaires commerciaux. A contrario, il constate que les grandes entreprises ont, davantage que les petites, profité de la réduction des délais clients grâce au développement de leurs services de gestion du risque client.

I. Une approche économique du crédit interentreprises

1.1. Évolution du crédit interentreprises

Le volume des créances commerciales a été évalué à 1 885 milliards de francs à la fin de 1994, dernière année pour laquelle le chiffre est connu. À titre de comparaison, les crédits de trésorerie du système bancaire aux entreprises s'élevaient au même moment à 839 milliards.

Les situations prêteuses ou emprunteuses dépendent largement de la position des entreprises dans la chaîne de production et de commercialisation. Ainsi sont structurellement avantagées les entreprises dont la clientèle de particuliers paie comptant. Mais on n'est jamais parvenu à vérifier l'existence d'une relation significative entre le nombre de jours débiteurs et la durée d'écoulement des stocks ou la longueur du cycle d'exploitation.

Il a été établi un lien négatif entre croissance du chiffre d'affaires et variation des délais de paiement. À une baisse du chiffre d'affaires correspond une hausse des délais clients et fournisseurs, à une hausse du chiffre d'affaires correspond une baisse des délais clients et fournisseurs. La relation est plus forte en cas de baisse du chiffre d'affaires qu'en cas de hausse.

Une récession de l'activité économique conduit les prêteurs à accroître les délais clients et fournisseurs, ce qui amène à penser que les difficultés des clients entraînent

un allongement des délais qui leur sont accordés. Les membres du groupe estiment que cette influence de la récession n'est pas de nature purement mécanique mais résulte d'attitudes compréhensives de la part des chefs d'entreprise en faveur de clients en difficulté momentanée. En revanche, les études ne montrent pas que le délai est utilisé dans un but commercial de conquête de clientèle. L'augmentation des délais clients d'une entreprise s'accompagne d'une réduction de sa liquidité et, souvent de l'accroissement de son endettement, signe supplémentaire que cette situation est plus subie que voulue. Enfin, les PME et les très petites entreprises tendent à accorder des délais plus longs en cas d'augmentation de leurs marges, qu'elles partagent ainsi avec leurs clients, signe là encore d'une situation subie. Ces différentes observations concourent à l'asymétrie de l'évolution selon qu'il y ait croissance ou diminution du chiffre d'affaires.

1.2. Comparaisons internationales

Les délais de paiement se caractérisent par une forte dimension culturelle. Ils sont plus longs dans les pays du sud de l'Europe, France comprise. Ces différences culturelles, qui ont une origine très ancienne, se traduisent par une différence dans la notion de contrat et par un droit des obligations qui favoriserait le paiement comptant dans les pays de droit germanique. Selon les partisans de cette thèse, le droit de transfert de propriété, en subordonnant le transfert au paiement, en prévoyant systématiquement une réserve de propriété, enlèverait beaucoup d'intérêt aux délais et permettrait surtout une substitution du crédit bancaire, plutôt en faveur du client, au crédit commercial. Ce débat sur la réserve de propriété ne sera pas approfondi ici car il donnera lieu à d'autres travaux de l'Observatoire.

Dans les enquêtes internationales sur le crédit interentreprises, quatre domaines restent particulièrement à améliorer : la conformité entre enquêtes d'opinion et enquêtes à partir des bilans, la connaissance du solde des crédits commerciaux avec les non-résidents et les administrations, le perfectionnement des méthodes de confection du tableau des opérations financières et les comparaisons internationales sur le crédit interentreprises.

1.3. Les questions du financement et du risque

Un rationnement du crédit bancaire est-il à l'origine de sa redistribution par le crédit interentreprises aux entreprises n'y ayant pas accès ? Cette explication trouve un fondement pendant la période du rationnement administratif du crédit, mais il ne semble pas que les entreprises aient globalement connu un rationnement économique du crédit depuis la levée de son encadrement. Les entreprises qui profitent le plus du crédit interentreprises sont en mesure de bénéficier de crédits bancaires.

Au niveau des secteurs ou de l'entreprise, les causes liées au rapport de force entre clients et fournisseurs, ce rapport étant généralement favorable au premier, qui impose des délais, sont les plus largement évoquées tant par les praticiens en entreprises que par les économistes. En fait, ce rapport de force s'exerce dans le cadre d'une relation globale incluant prix, délais et conditions de vente, les entreprises dominantes étant à même d'arbitrer entre ces trois facteurs.

Au total, les membres du groupe considèrent que le crédit interentreprises n'est pas un moyen de redistribuer le crédit bancaire comme il a pu l'être en période d'encadrement. Cependant, si l'encadrement a bien disparu au niveau macroéconomique, la répartition du crédit s'est effectuée depuis la fin des années 1980 au détriment des PME dont le financement a subi la contrainte d'intérêts élevés et d'une sélectivité accrue.

Le crédit interentreprises est un des supports de la transmission de défaillances en chaîne, notamment en cas de retard de paiement.

La question du risque conduit également à s'interroger sur qui, d'entre les banques ou les entreprises, est le mieux à même de supporter le risque.

L'Observatoire estime que ce sont les banques qui sont le mieux à même de supporter le risque. L'entreprise a pour fonction d'acheter, de produire et de vendre. Le crédit interentreprises l'aide à vendre, mais ce au prix d'une prise de risque qui n'est pas au cœur de son métier.

1.4. Conclusion

Les pistes suivantes ont été recommandées pour améliorer l'information et poursuivre la réflexion sur les délais de paiement :

1. Étendre les enquêtes d'opinion aux retards de paiement ;
2. Rassembler et évaluer des informations sur les délais de crédit interentreprises à l'étranger ;
3. Collecter les données du crédit commercial avec les non-résidents (source Balance des paiements) ;
4. Compléter les chiffres des créances sur le secteur public afin d'avoir une vue d'ensemble sur les volumes concernés ;
5. Tirer les conséquences en comptabilité nationale des données obtenues sur les administrations et le reste du monde ;
6. Approfondir les raisons des décalages entre enquêtes d'opinion et enquêtes FIBEN ;
7. Dans le domaine de la recherche des causes du crédit interentreprises et des liens avec les défaillances, poursuivre les travaux économétriques ouverts par les économistes membres du groupe.

II. Les remèdes préconisés

L'Observatoire confirme d'abord son hostilité à une réglementation autoritaire des délais dont il doute qu'elle soit efficace et techniquement réalisable. Il est en revanche favorable à des mesures de lutte contre les retards afin de faire respecter les obligations contractuelles. En particulier, il souhaite la mise en place d'expériences de suivi des retards dans les tribunaux de commerce, soit au titre de la prévention des difficultés des entreprises, soit au titre d'une médiation menée par un « Juge de paix » économique.

Il est également en faveur d'une réduction des délais de paiement publics et d'une plus grande automaticité de leur application.

Toujours sur le plan du droit, il souhaite que les entreprises soient mieux informées des dispositions légales et contractuelles protégeant les fournisseurs, avec l'appui des organismes professionnels et des chambres de commerce et d'industrie.

Enfin, il propose que soit menée une réflexion en liaison avec la Chancellerie et les établissements de crédit, sur l'extension de protections juridiques comme la réserve de propriété ou le privilège des sous-traitants des marchés publics.

L'Observatoire constate qu'il n'existe pas de solution financière alternative simple au crédit interentreprises mais que les besoins de financement et de couverture font

l'objet de nombreuses formules proposées par le système bancaire et l'assurance-crédit. Dans ce domaine, il fait les propositions suivantes :

- faciliter le recours des petites entreprises aux formules de l'assurance-crédit et de l'affacturage en instituant un encouragement public pour les très petites entreprises, sous la forme d'une prise en charge d'une partie des frais par les collectivités décentralisées ;
- étendre la formule d'assurance de l'affacturage de SOFARIS à d'autres très petites entreprises que celles en création ;
- renforcer, ou accompagner, l'action des organismes qui contribuent à partager les risques au moyen de financements à long terme et d'apports en fonds propres ou au moyen de la garantie de ces opérations (comme SOFARIS ou le cautionnement mutuel⁵²) ;
- favoriser l'utilisation des moyens de paiement automatisés et à date certaine par les administrations et par les entreprises, notamment les plus grandes, en y associant les banques ; mieux faire connaître les possibilités de la LCR non acceptée ; en ce qui concerne les administrations, et en particulier les collectivités locales, généraliser l'usage de la LCR.

L'Observatoire souligne en outre le rôle crucial de l'information économique et financière des chefs d'entreprises, petites ou moyennes. Il propose une série d'orientations afin de faciliter la connaissance, la maîtrise et la prévention du risque encouru par les petites entreprises :

- améliorer l'accès des entreprises à l'information financière externe en mettant à la disposition des petites entreprises davantage d'informations sur les coûts et les risques du crédit interentreprises, et en poursuivant l'informatisation des greffes ; à cet égard, les opérateurs, publics et privés, ont un rôle important à jouer vis-à-vis des PME qui doit être reconnu et encouragé ;
- afin de faciliter et d'enrichir l'offre d'informations, étendre et généraliser au plus grand nombre d'entreprises les obligations de diffusion et de transparence, et, sous réserve d'une harmonisation européenne, sanctionner plus sévèrement les manquements aux obligations de dépôts au greffe et de publication légale et organiser une publicité des impayés judiciaires ;
- faciliter la connaissance et l'exploitation en interne de l'information financière en sensibilisant les entreprises à une meilleure connaissance du coût du crédit interentreprises, qui inclut celui de sa gestion et de son recouvrement. Là aussi, l'appui dans ce domaine des organismes professionnels et des chambres de commerce et d'industrie est souhaitable. Le groupe propose qu'un guide présentant de manière pédagogique cette démarche ainsi que les aspects juridiques du crédit interentreprises (cf. supra), soit établi et diffusé en collaboration avec ces institutions. Il soutient les formules permettant aux entreprises de bénéficier des services de moyens permettant de mieux maîtriser le risque client.

⁵² Afin de relancer le cautionnement mutuel, le rapport du CNC de 1995 proposait :

- d'organiser un partenariat entre sociétés de cautionnement et banques, afin que ces dernières utilisent systématiquement cette forme de garantie,
- de mettre fin à la surpondération globale de l'opération en termes de ratio de solvabilité en limitant la pondération du crédit à 80 %, contre 100 % actuellement, la pondération de la contre garantie de la société de caution demeurant à 20 %, ou en plaçant les sociétés de cautionnement mutuel hors du système bancaire, comme dans d'autres pays européens, et en encourageant les fonds de garantie internes aux banques,
- de reconnaître à ces sociétés la possibilité de procéder à l'étalement fiscal des commissions perçues.

Synthèse du sixième rapport – août 1998

I. Évolution des délais de paiement

L'analyse de la période 1988-1996, réalisée à partir des bilans figurant dans la base Fiben, fait état d'une tendance à la réduction des délais de paiement. L'Observatoire et ses membres estiment que l'effort de mobilisation des acteurs et l'ensemble des actions d'information ne sont pas étrangers à cette diminution. Celle-ci peut être attribuée à une meilleure prise de conscience des coûts et des risques dans les entreprises, à commencer par les mieux informées d'entre elles, c'est-à-dire les plus grandes, qui ont recours à des professionnels du risque client, à l'affacturage ou à l'assurance-crédit.

Les observations statistiques montrent l'inégalité de la baisse de ces délais selon la taille de l'entreprise. Ainsi, entre 1988 et 1996, les délais clients ont connu un recul bien plus sensible dans les grandes entreprises (- 10 jours) que dans les PME (- 6,4 jours) et surtout que dans les petites entreprises (- 2 jours seulement). Pour les délais fournisseurs l'évolution selon l'importance de la société est également nette. Si le recul est similaire pour les grandes sociétés et pour les plus petites (- 7 jours), il est plus prononcé et d'environ 10 jours dans les PME.

Le solde du crédit interentreprises -obtenu en effectuant la différence entre créances commerciales et dettes commerciales- fait preuve, quant à lui, d'une relative stabilité au niveau global, confirmée en 1996.

Les études réalisées font apparaître enfin de fortes disparités sectorielles, plus fortes que celles observées selon la taille, et la concentration des positions emprunteuses du crédit interentreprises, position qui concerne les sociétés dont les dettes commerciales sont supérieures aux créances commerciales, sur quelques grandes firmes du commerce de détail et de l'industrie automobile. Parmi les secteurs les plus fortement prêteurs se trouvent les services aux entreprises, les industries de bien d'équipement et la construction.

II. L'environnement législatif et réglementaire des délais de paiement

L'Observatoire a longuement débattu sur l'opportunité d'améliorations législatives et réglementaires. Il est convaincu que les pratiques actuelles relèvent du rapport de force économique entre fournisseurs et clients comme le montre la non-application des pénalités de retard.

Les réflexions de la Commission Européenne, qui se penche actuellement sur les législations nationales en matière de retards de paiement, semblent conduire à penser que la France dispose, parmi les pays membres, d'un des arsenaux juridiques les plus efficaces en matière de réserve de propriété (la Commission soulève cependant la question de la charge du risque sur le bien vendu qui, sauf mention contraire, continue de peser sur le bénéficiaire d'une clause de réserve de propriété).

III. Les délais de paiement des collectivités publiques

L'Observatoire a insisté lors de ses travaux sur la nécessité d'inclure dans son étude les délais de paiement pratiqués par les collectivités publiques, source de délais dans le secteur privé et de références pour les relations entre entreprises.

Il a bâti sa réflexion autour de cinq thèmes qu'il juge porteurs pour une amélioration significative des pratiques en matière de paiements publics et dont la portée dépasse souvent le seul usage de la lettre de change relevé :

- la réduction, la simplification et l'alignement des délais réglementaires de mandatement pour toutes les collectivités ;
- la nécessité, reconnue de manière unanime, d'une amélioration de l'information et de la formation de tous les intervenants dans le processus de paiement public ;
- l'opportunité du maintien de l'autorisation d'émettre, dès lors qu'elle ne saurait valoir acceptation de la LCR dans le cas des paiements publics, et la réunion de divers documents émis par les ordonnateurs en un seul ;
- la question du choix du moyen de paiement, qui, en réalité, fait partie de la négociation du marché, et traduit donc le rapport de force entre client et fournisseur, au détriment, semble-t-il, d'une utilisation plus fréquente de la LCR ;
- la non-application du décret du 23 avril 1995, qui ouvre la possibilité d'un paiement substitutif par le système bancaire de la LCR impayée à l'échéance.

IV. Conclusion

Les travaux menés par l'Observatoire depuis sa création, ont montré à quel point la question des délais de paiement est complexe et gagne à être traitée en un lieu où la réflexion doit l'emporter sur la passion. L'Observatoire, convaincu que les efforts des pouvoirs publics et de leurs partenaires doivent en priorité être pédagogiques et rechercher la réduction consensuelle des délais, a été amené à souligner dans son rapport 1998, le caractère primordial sur le plan de la trésorerie du risque encouru par les entreprises. Sa manifestation par les retards, qui constituent un phénomène encore plus préoccupant que les délais contractuels, l'a conduit à rappeler les mesures préventives de type juridique et informationnel qui sont à la disposition des entreprises. À ce stade, il est apparu nécessaire de s'interroger sur l'avenir de l'Observatoire et des nouvelles missions qu'il pourrait assurer.

Une première piste pourrait être la mise en place d'instances expérimentales de médiation, au cas par cas et au quotidien, des retards dans les tribunaux ou chambres de commerce.

Une deuxième piste serait la relance de la négociation entre les professions. Il s'agirait :

- soit de chercher à éliminer les cas les plus aberrants ;
- soit, de manière plus générale et ambitieuse, d'adopter de meilleures pratiques, s'inspirant de celles de certains de nos partenaires européens, dont l'exemple est souvent mis en avant par la Commission européenne ; ces pays eux-mêmes et leurs ressortissants, qui sont, chaque jour davantage nos fournisseurs et nos clients, ne manqueront pas d'être toujours plus préoccupés par les « pires pratiques » qui les défavorisent et risquent de les contaminer.

Une troisième piste, enfin, viserait à aider les entreprises les plus modestes à professionnaliser la gestion de leur poste client.

Ces actions nécessitent certains pouvoirs et certains moyens dont ne dispose pas l'Observatoire des délais de paiement. Ils méritent pourtant l'impulsion d'un Gouvernement qui souhaiterait inscrire à son actif l'allègement significatif du poids des délais et retards de paiement en France.

BIBLIOGRAPHIE

Aubier (M.) (2006)

« Impact microéconomique et macroéconomique des délais de paiement », Direction générale du Trésor et de politique économique, note, novembre

ALTARES (2006)

« Les comportements de paiement des entreprises en Europe : synthèse premier trimestre »

Bardes (B.) (2005)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2004 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 145, janvier

Bardes (B.) et Nivelais (M.) (2005)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : Statistiques des 1995 à 2004 en nomenclature NAF », Banque de France, Observatoire des entreprises, *Collection Entreprises*

Bardos (M.) et Stili (D.) (2006)

« La contagion du risque via les impayés sur effets de commerce », *Bulletin de la Banque de France*, n° 148, avril

Biais (B.) et Gollier (C.) (1997)

“*Trade Credit and Credit Rationing*”, *Review of Financial Studies*, vol. 10, p. 903-937

BIPE (2005)

« Évaluation des conséquences de la hausse des prix du gazole sur les entreprises de transport routier de marchandises », étude réalisée pour le Ministère des Transports, de l'Équipement, du Tourisme et de la Mer, direction des Transports Terrestres, juillet.

Boissay (F.) (2006)

“*Credit Chains and the Propagation of Financial Distress*”, Banque centrale européenne, *ECB Working Paper Series*, n° 573, janvier

Boutin (X.) et Sraer (D.) (2006)

« Le crédit commercial, une source de financement des entreprises », Insee, note 17-06 / G230

Burkart (M.) et Ellingsen (T.) (2004)

“*In-Kind Finance : A Theory of Trade Credit*”, *American Economic Review*, vol. 94, n° 3, p. 569-590.

Burkart (M.), Ellingsen (T.) et Gianetti (M.) (2004)

“*What You Sell Is What You Lend? Explaining trade credit contracts*”, Miméo.

Choi (W.) et Kim (Y.) (2003)

“*Trade Credit and the Effect of Macro-financial Shocks: evidence from U.S. panel data*”, IMF, *Working Paper* WP/03/127.

CPCI (2006)

« Les délais et les défauts de paiement dans l'industrie », dossier disponible à l'adresse : <http://www.industrie.gouv.fr/observat/bilans/bord/rapportsCPCI.htm>

Delannay (A.) et Diestch (M.) (1999)

« Le crédit interentreprises joue un rôle d'amortisseur des tensions conjoncturelles », *Revue d'économie financière*, n° 54

Demirguc-Kunt A. et Maksimovic V. (2001)

"Firms as Financial Intermediaries: Evidence from Trade Credit Data", The World Bank Development Research Group Finance, *Policy Research Working Paper*, octobre

Dietsch (M.) (1998)

« Atouts et handicaps du crédit client face au crédit bancaire », *Revue d'économie financière*, n° 46, p. 175-193.

Dietsch (M.) et Kremp (E.) (1996)

« Délais de paiement et mesure du risque client », *Revue d'économie financière*, n° 36, p. 175-193

Dietsch (M.) et Kremp (E.) (1998)

« Le crédit interentreprises bénéficie aux grandes entreprises », *Économie et Statistique*, n° 134

DGCCRF (2006)

« Résultats de l'enquête relative au contrôle des délais de paiement et à la recherche des pratiques commerciales abusives dans le secteur aéronautique », *Note d'information*, n° 2006-27

Elliehausen (G.) et Wolken (J.) (1993)

"The Demand for Trade Credit: an Investigation of Motives for Trade Credit Small Businesses", Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington D.C., *Staff Study*, n°165

EUROFACTOR (2006)

« Baromètre 2006 de la gestion du poste client des entreprises européennes », disponible à l'adresse : <http://www.eurofactor.com/gfr/pdf/barometre2006.pdf>

Ferris (S.) (1981)

"A Transactions Theory of the Trade Credit Use", *Quarterly Journal of Economics*, n° 96, p. 243-270

Fisman (R.) et Love (I.) (2001)

"Trade Credit, Financial Intermediary Development and Industry Growth", World Bank, *Policy Research Working Paper*, n° 2695

Giannetti (M.) (2003)

"Do Better Institutions Mitigate Agency Problems? Evidence from Corporate Finance Choices", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 38, N° 1, p. 185-212

Glais (M.) (2005)

« Étude sur les délais de paiement », *Rapport annuel d'activité 2004-2005 de la Commission d'examen des pratiques commerciales*, annexe 10

INTRUM JUSTITIA (2006)

"European Payment Index 2006"

INSEE (2005)

« Images économiques des entreprises et des groupes au 1^{er} janvier 2004 », *Insee résultats*, n° 23, novembre

INSEE (2006)

« Images économiques des entreprises et des groupes au 1^{er} janvier 2005 », *Insee résultats*, à paraître

Kiyotaki (N.) et Moore (J.) (1997)

"*Credit Chains*", Edinburgh School of Economics, *ESE Discussion Papers*, n° 118

Kremp (E.) et Bardes (B.) (1997)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1988 à 1996 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 48, décembre

Nahmias (L.) (2005)

« L'impact économique de la défaillance d'entreprises », *Bulletin de la Banque de France*, n° 138, juin

Nahmias (L.) (2006)

« L'impact économique de la défaillance d'entreprises », Banque de France, *Note de l'Observatoire des entreprises*, D2006/32 (mise à jour), octobre

Nielben (R.) (2006)

« L'interdépendance entre secteurs via les impayés sur effets de commerce, le cas du secteur du commerce », Banque de France, *Note de l'Observatoire des entreprises*, D2006/33, octobre

Nilsen (J.) (2002)

"*Trade Credit and the Bank Lending Channel*", *Journal of Money, Credit and Banking* vol.34, p. 226-253.

NG (C.), Smith (J.) et Smith (R.) (1999)

"*Evidence on the Determinants of Credit Terms Used in Interfirm Trade*", *Journal of Finance*, vol. 54, p. 1109-1129.

Observatoire des délais de paiement, Conseil National du Crédit et du Titre (1992-1998)

« Rapport d'étape annuel »

Petersen (M.) et Rajan (R.) (1997)

"*Trade Credit: Theories and Evidence*", *Review of Financial Studies*, vol. 10, p. 661-691

Rajan (R.) et Zingales (L.) (1995)

"*What Do We Know About Capital Structure*", *Journal of Finance*, vol. 50, p. 1421-1460

Ziane (Y.) (2004)

« Crédit interentreprises et asymétries d'information : une application au cas des petites et moyennes entreprises », Université de Nancy II, *Working Paper*

Ce rapport a été réalisé par les membres de l'**Observatoire des délais de paiement**

avec la collaboration de son Secrétariat assuré par la **Banque de France**

44-1363 Direction des entreprises

39, rue Croix-des-Petits-Champs – 75049 Paris Cedex 01

Téléphone : 01 42 92 56 58 - Télécopie : 01 42 92 49 39

Le texte intégral de ce document est disponible sur le site Internet de la Banque de France :

www.banque-france.fr

Directeur de la publication :

Jean Paul Betbèze

Président de l'Observatoire des délais de paiement

Imprimerie : SIMA – Banque de France

Conception et réalisation

Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement

et

SIMA - Ivry

**Imprimerie Banque de France
Ateliers SIMA
Achevé de rédiger en décembre 2006
Dépôt légal 4^e trimestre 2006
ISSN en cours**