

2012 | RAPPORT ANNUEL
**DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

2012

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

**TREIZE MESURES POUR RÉDUIRE
LES DÉLAIS DE PAIEMENT**

Jean-Hervé Lorenzi
Président de l'Observatoire des délais de paiement

Jean-Pierre Villetelle
Rapporteur
Banque de France, direction des Entreprises

DÉCEMBRE 2012

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

LETTERE INTRODUCTIVE	7
BILAN AGRÉGÉ DES ENTREPRISES	9
SECTION 1 : LE DÉLAI DE PAIEMENT : DE REDOUTABLES AMBIGUITÉS	11
1 LA LME A REMIS L'ACCENT SUR UN TYPE INFORMEL DE FINANCEMENT : LE CRÉDIT INTERENTREPRISES	11
2 CEPENDANT, LES DÉFINITIONS PORTÉES PAR LA LME SONT SOURCES DE MALENTENDUS...	12
2 1 Avant tout jugement, préciser le mode de calcul des délais	12
2 2 La LME permet plusieurs mesures de délai pour un même paiement	14
3 ... ET N'ONT TOUJOURS PAS PERMIS D'ENDIGUER LES PRATIQUES ABUSIVES	16
3 1 Quatre cas concrets de délais cachés dans l'industrie mécanique	16
3 2 Dans le bâtiment, les clients modifient les conditions d'achat à leur avantage	18
3 3 Des formes d'abus en constant renouvellement...	19
SECTION 2 : LES PROGRÈS INITIÉS PAR LA LME S'ESTOMPENT	21
1 LES DÉLAIS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES ONT BAISSÉ DE MANIÈRE LIMITÉE EN 2011	21
1 1 La baisse profite aux ETI et aux PME	23
1 2 Une dynamique incertaine pour les grandes entreprises	24
1 3 Une orientation inattendue, en partie liée au cycle d'activité...	26
1 4 ... mais cohérente avec l'environnement financier des entreprises	28
1 5 Des disparités persistantes, liées au mode d'organisation et au secteur	30
1 6 Les dépassements de délais existent dans tous les secteurs	31
2 LES RETARDS DE PAIEMENT ONT TOUCHÉ UNE ENTREPRISE SUR TROIS	34
3 UN SOUHAIT UNANIME : STABILISER L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DES ENTREPRISES	37
4 UN OBJECTIF : CONFORTER LA TRÉSORERIE DES ENTREPRISES	39
4 1 Une répartition du crédit interentreprises longtemps inéquitable	39
4 2 L'application généralisée de la LME procurerait aux entreprises un supplément de trésorerie de 11 milliards d'euros	39
4 3 La structure des paiements tardifs pénalise toujours certains secteurs	40
SECTION 3 : DES INQUIÉTUDES RAVIVÉES EN 2012	43
1 LES ENQUÊTES RÉALISÉES AUPRÈS DES ENTREPRISES CONSTATENT UN NOUVEL AFFAIBLISSEMENT DE LA TENDANCE	43
1 1 Pour l'AFDCC, les baisses de délais se font plus rares en 2012	43
1 2 L'enquête de la CGPME : le poids des rapports de force	45
1 3 Pour la CGI, les dérives sont liées aux difficultés d'interprétation de la loi	46
1 4 L'enquête de CODINF : 40 % des entreprises touchées par un retard en 2012	46
1 5 Le baromètre Atradius des pratiques de paiement	48
1 6 Intrum Justitia : la France dans la moyenne européenne	49
2 LES RELATIONS INTERENTREPRISES SE DURCISSENT, LE RISQUE S'ACCROÎT SELON ALTARES	51

SECTION 4 : DES COMPORTEMENTS DIFFÉRENCIÉS DANS LE SECTEUR PUBLIC	53
1 LES DÉLAIS DE L'ÉTAT S'AMÉLIORENT EN 2012	53
1 1 Le délai global de paiement de l'État s'est réduit d'un tiers	53
1 2 Étendre les services facturiers pour réduire encore les délais	54
2 DES DIFFICULTÉS SUBSISTENT DANS LE SECTEUR PUBLIC LOCAL	55
2 1 Des délais toujours en hausse dans les collectivités territoriales en 2012	55
2 2 Les leviers utilisés pour écourter les délais	57
SECTION 5 : FAIRE RESPECTER LA LME	61
1 LES CONTRÔLES OPÉRÉS PAR LA DGCCRF EN 2012	61
1 1 Le rôle dévolu à la DGCCRF	61
1 2 Moins d'infractions relevées pour les secteurs contrôlés en 2012	61
1 3 Le bilan qualitatif : la loi est connue, mais elle reste trop souvent contournée	62
2 AU-DELÀ DES CONTRÔLES, IL FAUT RÉPONDRE AUX PROBLÈMES POSÉS PAR LA DÉFINITION LÉGALE DES DÉLAIS	63
3 LES ENTREPRISES VEULENT CLARIFIER LES RÈGLES DE COMPUTATION DES DÉLAIS, MAIS RESTENT EN ORDRE DISPERSE	65
4 ÉVOLUTIONS LÉGISLATIVES ET RÉGLEMENTAIRES EN COURS : OÙ EN EST-ON ?	66
4 1 Pour les entreprises privées, la directive européenne est à présent transposée en droit français	66
4 2 Les accords dérogatoires	67
CONCLUSION : LES TREIZE MESURES PRÉCONISÉES PAR L'OBSERVATOIRE POUR RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT	69
ANNEXES	75

Encadrés

1 <i>La mesure des délais de paiement par l'Insee</i>	22
2 <i>Une autre mesure des délais de paiement pour les très petites entreprises</i>	25
3 <i>L'exemple d'un secteur en difficulté, les entreprises de travaux publics</i>	38
4 <i>Les intérêts moratoires dans Chorus</i>	53
5 <i>Les services facturiers des ministères du « bloc 3 »</i>	54
6 <i>La convention globale entre le vendeur et l'acheteur</i>	64

Depuis la mise en place de la loi de modernisation de l'économie (LME) en 2008, l'Observatoire des délais de paiement s'est attaché à en faire année après année un audit scrupuleux et à en mesurer pleinement les effets sur l'économie française. En effet, au-delà d'un problème microéconomique de dettes et créances interentreprises, ou pouvant inclure l'État et les collectivités locales, les délais de paiement constituent un enjeu majeur sur le plan macroéconomique. Ils sont au cœur du cycle d'exploitation des PME et, partant, l'un des moteurs du financement de notre tissu productif. Si l'on raisonne de façon chiffrée, l'application généralisée de la LME aurait procuré en 2011 des transferts de trésorerie de 11 milliards d'euros au bénéfice des entreprises, largement en direction des PME.

Depuis 2008, les délais de paiement ont connu un parcours accidenté : si, jusqu'à 2010, nous avons assisté à une réduction historique de ces derniers, en 2011 la baisse est restée limitée, laissant toujours apparaître des retards de paiement dans une entreprise sur trois. La situation devrait s'aggraver en 2012, alors que certaines entreprises semblent ignorer le problème et les graves répercussions que peuvent provoquer leurs pratiques en matière de délais de paiement au niveau de l'ensemble de l'économie. Ainsi, les résultats obtenus au travers des différentes enquêtes auprès des entreprises, PME comme grandes entreprises, sont décevants. En ce qui concerne les pouvoirs publics, nous avons au contraire noté en 2012 une amélioration des délais de paiement de l'État, du fait d'une implémentation réussie d'un progiciel de gestion intégrée, tandis que des difficultés subsistent dans le secteur public local.

D'après nos travaux, le principal défi pour 2013 est d'ancrer plus encore la LME dans la pratique des règlements interentreprises et de juguler toutes les « niches » qui mettent en péril son application. Cela passe avant tout, et nous n'avons cessé de mettre en avant ce point, par la suppression de toutes les règles dérogatoires à la loi. Cela passe également par une bien plus grande lisibilité et transparence juridique de la loi, à commencer par une définition claire, opérationnelle et pérenne du délai de paiement, applicable aux contrats dans les différents secteurs de l'économie. Enfin, la menace la plus importante que nous avons identifiée réside dans les « délais cachés », soit l'ensemble des procédés mis en place par les entreprises pour contourner la loi.

Face à un essoufflement manifeste des effets vertueux de la LME, possible signe d'une année d'augmentation généralisée des délais de paiement, nous avons choisi de ne pas céder au pessimisme, bien au contraire. Dans une telle optique, nous avons décidé de concentrer nos efforts sur des mesures propres à améliorer la qualité des pratiques contractuelles et réduire les délais de paiement. Nous avançons treize propositions pour y parvenir et, avant tout, mettre fin aux pratiques des délais cachés. Ces propositions sont exposées ci-après :

- ne plus modifier le dispositif législatif et réglementaire ;
- clarifier les obligations des payeurs ;
- traquer les délais cachés ;
- instaurer des sanctions administratives contre les mauvais payeurs ;
- généraliser la communication des retards par les commissaires aux comptes et les experts comptables ;

- accompagner les entreprises en difficulté de trésorerie ;
- rendre automatique le paiement des intérêts moratoires par les administrations locales et sociales ;
- multiplier les contrôles de la DGCCRF, avec un ciblage annuel systématique des entreprises du SBF120 ;
- demander aux chambres régionales des comptes un audit annuel des vingt premières villes françaises ;
- demander aux fédérations professionnelles de promouvoir les chartes de bonnes pratiques ;
- promouvoir les paiements anticipés dans les secteurs fragilisés ;
- inciter les entreprises, notamment les PME, à facturer les intérêts de retard ;
- replacer le contrat au cœur de la négociation commerciale.

Une fois de plus, nous tenons à rappeler à quel point la pleine réalisation de la LME est un enjeu majeur pour notre économie et nous espérons que nos recommandations seront prises en compte à cet effet.

Ce rapport n'aurait pu être réalisé sans la mobilisation de la totalité des parties prenantes de l'Observatoire et nous tenons à remercier tout particulièrement François Servant pour sa contribution. Nous espérons que ce rapport permettra de réamorcer une dynamique aussi positive que nécessaire dans la réduction effective des délais de paiement.

Jean-Pierre Villetelle, rapporteur

Jean-Hervé Lorenzi, président

BILAN AGRÉGÉ DES ENTREPRISES

Tableau 1

Bilan des entreprises en 2010 et 2011

(montants en milliards d'euros, part en %)

Actif	Montants		Part dans l'actif net	
	2010 déf.	2011 prov.	2010 déf.	2011 prov.
Capital souscrit, non appelé	3,6	3,9	0,1	0,1
Immobilisations incorporelles	430,9	450,7	6,5	6,6
Immobilisations corporelles	1 959,3	2 038,9	29,4	29,8
Immobilisations financières	3 337,5	3 431,1	50,0	50,2
Total actif immobilisé brut	5 727,6	5 920,6	85,8	86,6
Stocks – matières premières, approvisionnement et encours	194,7	222,5	2,9	3,3
Stocks de marchandises	147,8	158,1	2,2	2,3
Avances et acomptes versés sur commandes	31,4	n.d	0,5	n.d
Clients et comptes rattachés	612,5	632,1	9,2	9,2
Autres créances	790,8	n.d	11,8	n.d
Valeurs mobilières de placement	264,7	267,1	4,0	3,9
Disponibilités	273,7	291,8	4,1	4,3
Comptes de régularisation – charges constatées d'avance	66,7	n.d	1,0	n.d
Total actif circulant brut	2 382,2	2 428,5	35,7	35,5
Autres comptes de régularisation	15,9	16,3	0,2	0,2
Total actif brut	8 129,4	8 369,4	121,8	122,4
Amortissements et provisions inscrites à l'actif	1 453,9	1 529,3	21,8	22,4
Total actif net	6 675,5	6 840,1	100,0	100,0
Passif	Montants		Part dans le passif	
	2010 déf.	2011 prov.	2010 déf.	2011 prov.
Capital social (ou individuel)	1 044,0	n.d	15,6	n.d
Prime d'émission, de fusion, d'apports	810,3	n.d	12,1	n.d
Écarts de réévaluation	15,0	n.d	0,2	n.d
Réserves	465,0	n.d	7,0	n.d
Report à nouveau	46,2	n.d	0,7	n.d
Résultat de l'exercice comptable	285,5	n.d	4,3	n.d
Subventions d'investissement	70,7	n.d	1,1	n.d
Provisions réglementées	74,0	n.d	1,1	n.d
Total capitaux propres	2 811,4	2 895,0	42,1	42,3
Autres fonds propres	76,1	76,7	1,1	1,1
Provisions pour risques et charges	246,2	250,5	3,7	3,7
Emprunts et dettes assimilées	2 062,1	2 112,0	30,9	30,9
Avances, acomptes reçus sur commandes en cours	104,2	n.d	1,6	n.d
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	505,2	528,2	7,6	7,7
Autres dettes	747,4	754,6	11,2	11,0
Comptes de régularisation – produits constatés d'avance	110,9	n.d	1,7	n.d
Total dettes	3 529,8	3 605,4	52,9	52,7
Écarts de conversion passif	12,1	12,6	0,2	0,2
Total passif	6 675,5	6 840,1	100,0	100,0

Champ : Ensemble des unités légales, indépendamment de la taille ou du chiffre d'affaires, hors agriculture, banques, assurances, et administrations publiques

Note : Les données 2010 sont définitives et portent sur environ 3,3 millions d'entreprises ; les données 2011 sont des estimations provisoires basées sur plus de 2 millions de lasses fiscales (représentant plus de 80 % du chiffre d'affaires des unités du champ). Les holdings sont à présent intégrées dans le champ couvert par Esane ; il en résulte une révision annuelle plus importante qu'à l'accoutumée.

Source : Insee, Esane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises), novembre 2012

Le délai de paiement : de redoutables ambiguïtés

1| La LME a remis l'accent sur un type informel de financement : le crédit interentreprises

Le crédit interentreprises est un mode de financement des entreprises relativement discret. Il ne prend appui sur aucun engagement de prêt financier et sa seule réalité juridique repose sur la multitude des contrats d'achat et de vente conclus par l'entreprise au cours de son cycle de production. Sa base formelle est donc commerciale et de nature mouvante. Forme non bancaire de crédit, le crédit interentreprises est un élément important de l'équilibre financier des entreprises ; selon les dernières données définitives publiées par l'Insee, il équivaut, en 2010, à 23 % de leur endettement financier et 7 % de leur total de bilan (cf. tableau 1, présenté plus haut).

À cette date, les dettes d'exploitation contractées par les entreprises non financières résidentes (ENF) auprès de leurs fournisseurs représentent 474 milliards d'euros¹. Ces dettes sont bien, pour la plupart d'entre elles, « interentreprises » : leur principale contrepartie est inscrite à l'actif du bilan des ENF elles-mêmes, sous la forme de créances comprises dans leurs propres encours clients (508 milliards d'euros). Pris comme un tout, le secteur des ENF résidentes possède donc une créance nette de 34 milliards d'euros sur le reste de l'économie².

Au plan individuel, ces éléments correspondent aussi, pour chaque entreprise, à des durées

moyennes : la durée qu'applique l'entreprise pour apurer l'ensemble de ses échéances fournisseurs à une date donnée (délai fournisseurs), la durée moyenne de règlement de ses créances (délai clients) et, au total, la durée de l'impasse ou du surplus de trésorerie dérivant naturellement de sa structure d'encaissements et de décaissements (solde commercial). Ce sont ces trois délais, constamment en évolution, que désigne le terme générique de « délais de paiement ».

La mise en place de la loi de modernisation de l'économie (LME) le 1^{er} janvier 2009 a accentué le repli de ces délais. Les délais clients et fournisseurs de l'ensemble des ENF implantées en France ont constamment reculé depuis, passant respectivement de 48 et 57 jours à la fin de l'année 2008 à 45 et 55 jours à la fin de l'année 2010³.

Un tel progrès n'aurait sans doute pas pu s'opérer sans le cadre réglementaire instauré par la LME. Dans le double contexte d'incertitudes sur l'évolution de la conjoncture et d'interrogations croissantes sur la question du financement bancaire des entreprises, la tentation aurait été forte en effet, pour les groupes les plus puissants, de considérer leurs sous-traitants et fournisseurs comme une source de crédit « captive », facilement mobilisable grâce à un allongement unilatéral des durées de règlement. De fait, c'est bien un tel risque qui a pu être évité, puisque la baisse des délais a donné lieu depuis trois ans à un rééquilibrage entre les comportements de paiement des PME et ceux des entreprises de taille supérieure (cf. *Rapport 2011*).

1 Cet encours de créances, comme le pourcentage précédent, est calculé après déduction des paiements anticipés (avances et acomptes).

2 Principalement des ménages, des entreprises non résidentes, des entreprises n'ayant pas un statut juridique de droit privé, ou encore appartenant à la sphère financière

3 Ces délais correspondent à la moyenne des ratios individuels de rotation des comptes clients et fournisseurs. Ils sont ici calculés en prenant en compte l'effet induit par les paiements anticipés (pour plus d'information sur la définition des ratios, cf. annexe 3). Ce n'était pas le cas dans les éditions antérieures du rapport, qui ne prenaient pas en compte cet impact. Ainsi, dans le *Rapport 2011 de l'Observatoire des délais de paiement*, les délais clients et fournisseurs des ENF passent de 51 et 59 jours en 2008 à 49 et 56 jours en 2010.

Dans ces conditions, comparativement à leurs homologues de plusieurs pays européens, les entreprises résidant en France ont bénéficié d'un réel avantage en 2009-2010 : parmi les entreprises étudiées à partir de la base Orbis du bureau Van Dijk, elles sont les seules, avec les entreprises allemandes, à éviter une remontée significative de leurs délais clients après le choc de 2008 (cf. graphique 1).

2| Cependant, les définitions portées par la LME sont sources de malentendus...

2|1 Avant tout jugement, préciser le mode de calcul des délais

Ceci étant, le concept de « délai de paiement » ne s'appuie pas sur une définition unique. Il peut correspondre à la durée objective d'un paiement (que l'on peut ensuite décliner à divers

niveaux de détail : par facture, par fournisseur, par type de dépenses, etc.), mais aussi à un délai estimé, dont la valeur est donnée par un indicateur de nature comptable ou statistique. Dans ce dernier cas, son objet sera de cerner, en moyenne, le comportement de paiement d'une entité économique, d'un secteur d'activité, d'une catégorie ou de l'ensemble des entreprises. La mesure du délai peut donc varier d'une analyse à l'autre, rendant, dans bien des cas, les comparaisons délicates.

Le délai de paiement, vu du côté de l'entreprise

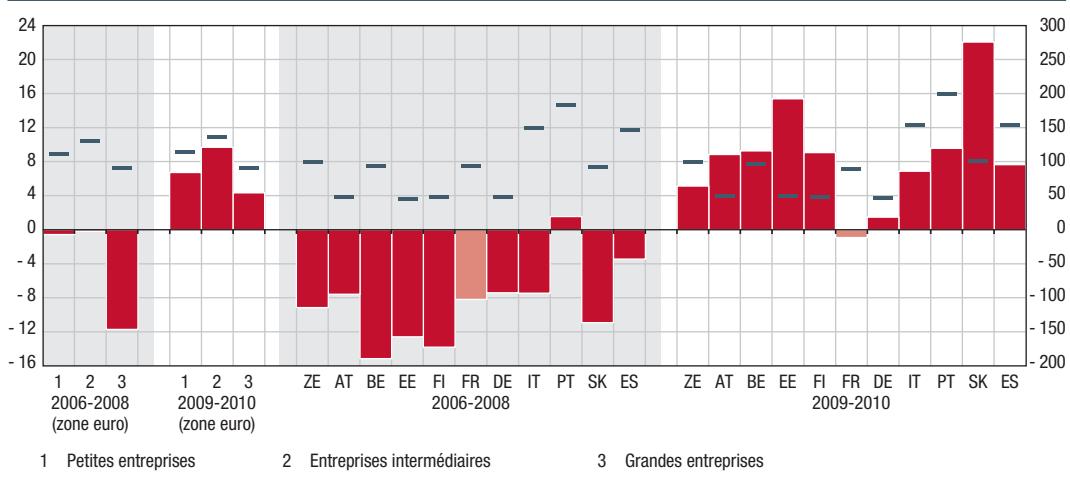
L'approche la plus pragmatique est celle du trésorier d'entreprise. Connaissant la date d'émission, l'échéance de règlement fixée par les conditions contractuelles et la date du paiement effectif propres à chaque facture, il est en mesure de calculer un délai précis. Ce délai peut être prévisionnel (date de l'échéance prévue – date

Graphique 1

L'évolution des délais de paiement en Europe, avant et après 2009 (2006-2010)

Délai client moyen (moyenne pondérée des ratios individuels de délais clients)

(histogramme = variations en %) (tirets = délais clients en niveau, zone euro = base 100)



Champ : Entreprises non financières, en unités légales

Notes :

- Définition des tailles d'entreprises dans Orbis :
 - grandes entreprises : revenu d'exploitation ≥ 10 millions d'euros, total de bilan ≥ 2 millions, effectif ≥ 150 salariés ;
 - entreprises intermédiaires : entreprises autres que grandes, avec revenu d'exploitation ≥ 1 million d'euros, total de bilan ≥ 2 millions, effectif ≥ 15 salariés ;
 - petites entreprises : autres entreprises.
- Nombre d'entreprises par pays (2010, en milliers d'unités légales) : zone euro (ZE) 1 593 ; Autriche (AT) 2 ; Belgique (BE) 11 ; Allemagne (DE) 20 ; Estonie (EE) 27 ; Espagne (ES) 376 ; Finlande (FI) 67 ; France (FR) 555 ; Italie (IT) 350 ; Portugal (PT) 152 ; Slovaquie (SK) 22

Source : Base Orbis (Bureau Van Dijk), calculs Banque de France, juillet 2012

d'émission de la facture), ou établi *a posteriori* (date du paiement réel – date d'émission de la facture). Toutefois, ce suivi très fin des opérations individuelles peut s'avérer coûteux à partir du moment où l'entreprise dépasse une taille critique. Il peut aussi entraîner des aléas dans la mesure du délai, selon la capacité de l'entreprise à traiter en temps réel les informations nécessaires au calcul. Dans le cas du calcul des délais clients, sept trésoriers sur dix lui préfèrent en pratique, selon l'Association française des crédit managers et conseils (AFDCC), une méthode estimative, dite « méthode par épuisement » ou « *count back* ». Elle consiste à prendre en compte l'encours clients, puis à lui soustraire, jusqu'à épuisement de l'encours, le chiffre d'affaires mensuel des mois précédant la date d'observation. À chaque itération, on compte le nombre de jours du mois, le cumul final permettant d'obtenir un délai de paiement exprimé en jours de chiffre d'affaires⁴. Ce mode de calcul est moins précis que le précédent, mais il présente l'avantage de neutraliser les variations saisonnières du chiffre d'affaires.

La mesure du délai par l'observateur extérieur

L'observateur extérieur dispose pour sa part d'une information moins détaillée, qui ne lui permet pas de reconstituer la structure exacte des paiements de l'entreprise. Il peut néanmoins se fonder sur une information harmonisée, vérifiée et certifiée, à savoir la liasse fiscale.

Il lui devient alors possible d'estimer une moyenne de délais de paiement dont il ignore les valeurs réelles, en rapportant l'encours clients ou fournisseurs à une variable du bilan jugée significative. Dans la plupart des études (dont celles de l'Insee et de la Banque de France, cf. section 2), les auteurs retiennent en pratique les concepts de rotation des comptes clients et des comptes fournisseurs, issus de l'analyse financière. Ces ratios sont exprimés en nombre de jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et en nombre de jours d'achats pour

les délais fournisseurs. Le solde commercial est calculé par différence entre le total des créances clients et des dettes fournisseurs, rapportée au chiffre d'affaires (une définition détaillée de ces trois ratios est donnée en annexe 3).

Ce calcul peut être réalisé en tenant compte des paiements anticipés (avances et acomptes versés et reçus), ou au contraire en négligeant leur impact. Jusqu'en 2011, les études de la Banque de France privilégiaient cette seconde option, tout en attirant l'attention sur le poids structurel des avances dans certains secteurs. En 2012, les séries statistiques présentées ont été intégralement révisées en prenant systématiquement en compte l'impact des avances. Avec cet aménagement, les délais estimés restituent plus fidèlement les disparités intersectorielles et leur niveau est révisé légèrement à la baisse, sans impact majeur sur la tendance observée (cf. graphique de l'annexe 3). Toutes entreprises confondues, les délais clients sont ainsi revus chaque année de 3 jours à la baisse, les délais fournisseurs d'un jour et le solde commercial de 2 jours et demi (moyennes 2000-2011).

Pour l'analyse agrégée (au niveau d'un secteur d'activité ou d'une taille d'entreprise par exemple), l'observateur externe doit enfin opérer des choix pour construire un indicateur adapté. Depuis 2009, la LME a tranché sur l'un d'entre eux, en précisant le niveau d'analyse pertinent applicable aux données individuelles. Il s'agit de celui de l'entreprise, conçue comme le regroupement autonome d'unités de production dotées d'un objectif économique commun, de préférence à celui de l'unité légale⁵. Ce choix accroît la qualité des indicateurs calculés, notamment dans le cas où les informations utilisées proviennent de bilans d'unités légales reliées à une même entreprise, mais distinctes. Sa mise en œuvre est aussi plus complexe dans la mesure où elle nécessite d'utiliser des bases de liens financiers complètes, robustes et régulièrement mises à jour.

4 Un exemple chiffré de calcul par épuisement est présenté en annexe 3.

5 Sur la définition des entreprises au sens de la LME, cf. annexe 4. L'autre choix d'importance concerne le type de moyenne à utiliser : moyenne pondérée ou non. Les études de la Banque de France et de l'Insee sont majoritairement conduites à partir de la seconde option. Elles présentent donc des moyennes de ratios individuels, l'objectif étant d'appréhender le comportement des entreprises dans leur ensemble, sans privilégier l'effet lié à la taille.

Une notion difficile à appréhender : le retard de paiement

Certaines études s'intéressent aux retards de paiement, plus qu'aux délais eux-mêmes. Altares définit le retard comme « tout paiement effectué au-delà du terme convenu contractuellement ». Cette définition est conforme à celle reprise dans l'article 2 de la directive 2011/7/UE du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales (« tout paiement non effectué dans le délai contractuel ou légal »).

Établir la réalité d'un retard suppose donc pour l'observateur de pouvoir déterminer le terme définitif du paiement, que ce terme résulte d'une disposition contractuelle ou d'une disposition légale. C'est ce que fait Altares, en calculant des retards de paiement individualisés par contrepartie, grâce à l'étude des balances âgées⁶ que lui communiquent volontairement les entreprises comprises dans le périmètre de ses études.

En l'absence d'information détaillée, ou si l'étude porte sur un très grand nombre d'entreprises, il devient là encore nécessaire de passer par une estimation. Dans ce cas, la mesure du retard ne peut s'affranchir d'un certain degré d'imprécision. Comme l'estimateur utilisé appréhende une somme globalisée de paiements, et non chacun d'entre eux, le retard n'est pleinement caractérisé pour l'entreprise que s'il concerne la majorité de ses factures, ou au moins les plus importantes d'entre elles.

Il faut enfin choisir une durée au-delà de laquelle apparaît le retard. L'option la plus simple consiste à prendre la limite légale des 60 jours (c'est d'ailleurs celle que suivent les études de la Banque de France), tout en considérant :

- que cette limite théorique peut s'avérer très supérieure à la durée contractuelle convenue entre le vendeur et l'acheteur (entraînant dans ce cas une sous-estimation du niveau du retard) ;

- qu'elle doit éventuellement être interprétée en tenant compte d'une marge d'appréciation : 60 jours – n jours si l'on considère que le ratio contribue à diluer les retards relatifs à certaines factures (hypothèse restrictive), 60 jours + n jours si l'on souhaite faire preuve de prudence, eu égard à certains biais de calculs (hypothèse conservatrice)⁷.

2|2 La LME permet plusieurs mesures de délai pour un même paiement

Dans la mesure où elle s'applique à chaque paiement analysé individuellement, la norme retenue par la LME ne peut être celle d'un indicateur moyen. Le texte s'appuie donc logiquement sur une définition descriptive du délai, basée sur deux dates de référence : la date retenue comme point de départ du délai (date d'émission de la facture ou, si le contrat le prévoit, date de réception de la facture, voire des marchandises achetées ou de la prestation de services demandée) et la date de mise en paiement définitive de la dépense.

Cependant, la définition portée par l'article L.441-6 du *Code de commerce* comporte d'évidentes faiblesses. L'alinéa 9 stipule ainsi que « *le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser quarante-cinq jours fin de mois ou soixante jours à compter de la date d'émission de la facture* », proposant de fait deux définitions possibles.

L'alinéa 10 introduit une source supplémentaire d'ambiguités, en disposant par ailleurs que « *les professionnels d'un secteur, clients et fournisseurs, (...) peuvent également proposer de retenir la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation de service demandée comme point de départ de ce délai* ».

Ces règles appellent plusieurs remarques.

En premier lieu tout délai de paiement peut être fixé librement à l'intérieur d'un

⁶ La balance âgée est un document d'analyse comptable indiquant pour chaque client ou fournisseur de l'entreprise les sommes dues par échéances successives (échues voire non échues). Outil de pilotage pour le trésorier, elle constitue aussi un instrument de communication efficace entre le service de recouvrement et les commerciaux.

⁷ Concernant ces biais, cf. section 2, § 1|2.

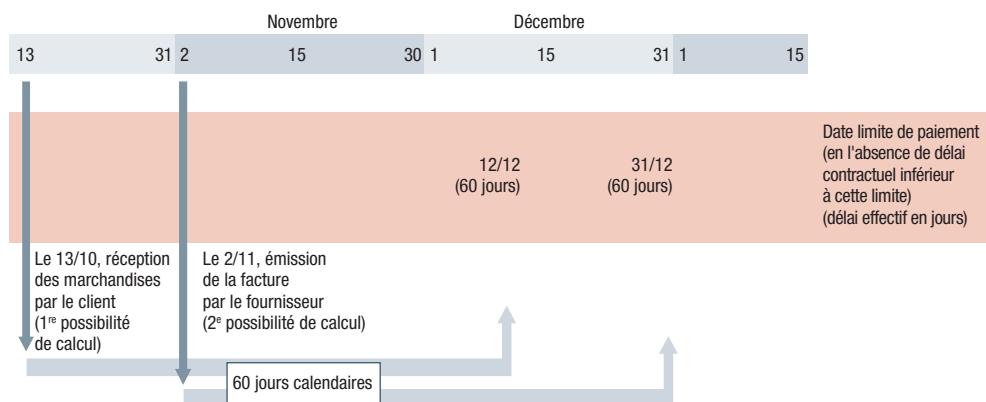
intervalle de temps fluctuant. En fonction de l'option de calcul choisie et de la date d'émission de la facture, sa durée peut ainsi varier de 25 jours pour une même dépense (cf. schéma). La marge d'appréciation étant

laissée au fournisseur autant qu'à son client, les risques de litiges (à tout le moins, d'une perception différente du délai tel que le conçoit indépendamment chaque partie signataire) s'en trouvent nécessairement accrus.

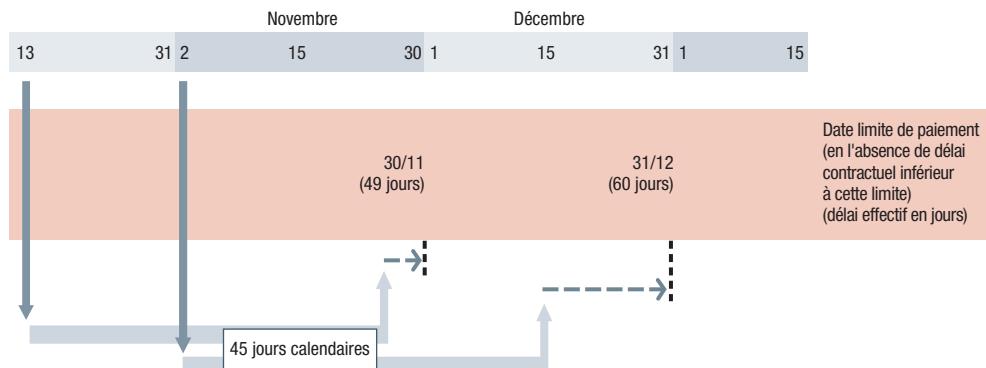
Schéma

Une facture, cinq dates de règlement possibles...

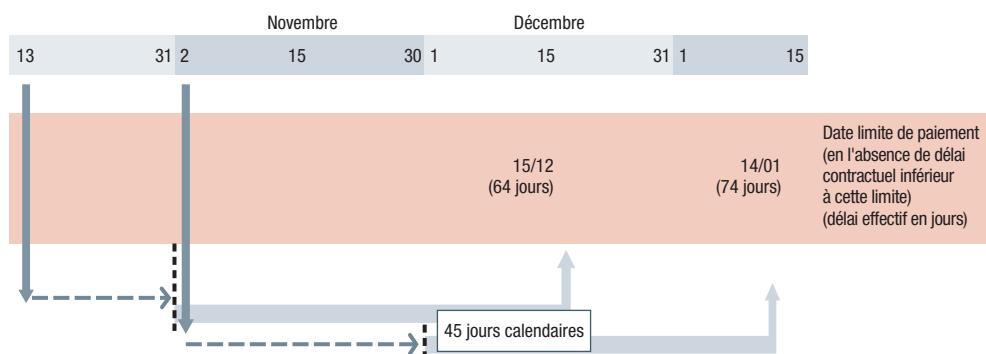
Option 1 Paiement à 60 jours



Option 2 Paiement à 45 jours fin de mois



Option 3 Paiement fin de mois + 45 jours



Source : Banque de France, décembre 2012

En second lieu, le flou laissé par le texte a permis l'émergence progressive d'un point de vue supplémentaire : celui de la « fin de mois 45 jours ». Il s'agit ici d'une interprétation très extensive de la norme des « 45 jours fin de mois », qui décale plus encore la mise en paiement définitive. Cette pratique, considérée comme envisageable par la DGCCRF, s'est indéniablement répandue. La Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC) demande dès lors qu'elle soit inscrite dans le contrat et appliquée durant l'exécution du contrat, pour qu'il soit impossible d'alterner les délais demandés pour un même client ou fournisseur, ce qui serait une pratique propre à détourner la loi pour allonger les délais de paiement. Il ne peut, en particulier, y avoir de calcul différent en fonction de la date dans le mois de départ du délai⁸.

Enfin, l'alinéa 10 affaiblit considérablement la portée générale de l'article L.441-6. Non seulement il laisse ouverte la possibilité de prendre un point de référence plus tardif que celui initialement proposé, mais il retire de plus au vendeur toute maîtrise sur les éléments servant de socle à la mesure du délai. Pour l'Observatoire, la protection offerte par la dimension contractuelle de ce choix – qui garantit donc en principe l'accord du vendeur – s'est avérée très insuffisante pour les entreprises à faible pouvoir de négociation, PME, sous-traitants et entreprises en difficulté principalement. De fait, cette faiblesse a été exploitée par les donneurs d'ordre dès l'origine de la LME, pour imposer un mode de calcul facilitant l'introduction de délais cachés jouant à leur avantage : non réception (avérée ou simulée) des factures, retard dans leur enregistrement comptable, etc.

3| ... et n'ont toujours pas permis d'endiguer les pratiques abusives

Bien connues et maintes fois dénoncées dans les précédents rapports de l'Observatoire, les

pratiques de contournement persistent à la faveur des zones d'ombre de la loi. Pour les combattre, les fournisseurs doivent encore trop souvent mobiliser des ressources importantes (démarches contentieuses, mobilisation permanente des chargés de clientèle ou des chefs d'entreprise), tout en supportant la charge financière liée aux retards. En 2012, beaucoup d'entreprises continuent d'alerter sur l'impact pénalisant de ces mauvaises pratiques, notamment dans certains segments de l'industrie ou de la construction.

3|1 Quatre cas concrets de délais cachés dans l'industrie mécanique

La Fédération des industries mécaniques (FIM) regroupe 29 professions dans les secteurs de l'équipement, de la sous-traitance mécanique et de la précision. Cette diversité lui permet de faire encore le constat d'une grande variété de contournements de la LME. Pour la FIM, les pratiques abusives tendent à se multiplier en 2012, avec pour conséquence des décalages de paiement allant dans certains cas jusqu'à 6 mois.

Les exemples présentés ci-après correspondent à des situations réelles, extraites des témoignages récents recueillis par la FIM auprès de ses adhérents. Si certains peuvent correspondre, il est vrai, à des situations paroxystiques auxquelles toutes les entreprises ne sont pas exposées, ils permettent de se faire une idée sur la variété et le niveau d'intrication possible des procédés mis en œuvre, ainsi que des préjudices auxquels ils exposent de nombreux fournisseurs.

Cas n° 1 : des obstacles techniques ou administratifs imposés au créancier

Un fournisseur réalise des machines de production dont l'installation et la mise en service s'étalent sur une durée de 18 mois. Le projet est séparé en étapes appelées « jalons », associées chacune à un terme de paiement distinct : versement d'un acompte initial correspondant à 30 % de la facture totale,

⁸ Les différences d'interprétation, guidées selon l'intérêt propre à chaque partie prenante, semblent plus disparates encore ; ainsi en est-il de la pratique consistant à mixer au sein d'un même délai les deux options citées par l'alinéa 9 (formulation du type « 60 jours fin de mois » ou « règlement par lettre de change relevé (LCR) à 60 jours, le 10 du mois » – exemples cités par la CGPME).

règlement des études pour 10 %, règlement des frais de livraison pour 20 %, phase de mise en route pour 30 %, enfin règlement du solde à la réception définitive des machines (10 %). À chacun des jalons correspond donc une facture intermédiaire, à régler conformément aux conditions prescrites par la LME.

Malgré ce cadre contractuel, qui doit assurer le fournisseur de disposer à chaque étape du cycle de production de flux de paiement réguliers en phase avec ses besoins de financement, plusieurs obstacles de nature technique, puis administrative, s'opposeront dans les faits à l'application conforme des dispositions légales :

- alors que la fin de l'étape de mise en route a été signée et validée, le client impose soudainement une nouvelle étape contractuelle d'« accord pour la mise en production », qui ne correspond à aucune vérification réelle. Alors que les équipements sont montés, le client parvient ainsi à retarder la suite des opérations, à sa seule discrétion ;
- puis celui-ci annonce des réserves de dernier moment, en mettant en avant un facteur technique qui lui est propre et n'était pas connu de son fournisseur. Dans l'attente des demandes de modification du produit, les paiements sont suspendus. La situation devient lourde de conséquences pour le fournisseur : non seulement le paiement du terme en cours est ajourné, mais tous les termes suivants le sont aussi ;
- lorsqu'enfin le terme de paiement se remet en place, le client impose à nouveau à son fournisseur des procédures administratives complexes, propres à retarder ses règlements⁹. Il est à noter que s'il se produit ici en fin de processus, ce type d'obstruction peut intervenir beaucoup plus tôt, dès le paiement de l'acompte initial ; par exemple, alors que le fournisseur doit lancer la production pour honorer les

dates de livraison prévues, le client demande une « feuille d'autorisation de paiement », revêtue d'un tampon que seul un responsable, très peu disponible, pourra apposer¹⁰.

Dans le cas présenté, la multiplication des abus a retardé de 6 mois les dates de paiement initialement prévues, pour un encours moyen de factures de 6 millions d'euros. Dans d'autres situations, des procédés similaires ont pu contraindre des entreprises au dépôt de bilan, faute de trésorerie disponible.

Cas n° 2 : suspension de tous les paiements en période de clôture des comptes

Dans cet exemple, le donneur d'ordres suspend tous ses décaissements à l'approche de la clôture comptable. En gelant massivement ses mises en paiement sur une période indéterminée dont il garde l'entièbre maîtrise, le donneur d'ordres est doublement avantagé : non seulement il retarde des paiements arrivant normalement à échéance, mais il présente de plus à ses partenaires extérieurs (ses banquiers notamment) des comptes reflétant une situation de trésorerie artificiellement renforcée¹¹.

Cas n° 3 : notes de débit ou pénalités imposées sur des non-conformités prétendues

Cet exemple concerne la quasi-totalité des fournisseurs d'un certain type de composants et tend à se développer en 2012. Le client met en avant la non-conformité des livraisons effectuées – sans que le fournisseur ait pu préalablement en vérifier le bien-fondé – pour débiter *a posteriori* son fournisseur d'une somme forfaitaire, qu'il détermine seul. Cela revient en pratique à suspendre le paiement à hauteur de ce montant. La pratique s'avère plus préjudiciable encore si elle intervient avant le paiement initial : c'est alors l'ensemble du paiement qui est suspendu, même si une partie seulement d'un lot est en cause.

⁹ Ce type de dérive est très souvent évoqué ; par exemple, la FNTP déplore, au nom des entreprises de travaux publics, « les procédures mises en place par les maîtres d'ouvrage publics et parapublics (...) qui n'autorisent l'entreprise à émettre sa facture qu'après avoir respecté des procédures non prises en compte dans le délai de paiement, conduisent très généralement à des délais supérieurs à 100 jours ». Ces pratiques ne sont pas propres à la France : voir, sur ce point, les résultats de l'enquête Intrum Justitia en fin de section 2.

¹⁰ La FIM désigne d'ailleurs ce tampon par le nom évocateur de « tampon diamant » !

¹¹ Ces blocages portent parfois sur des sommes considérables, en centaines de milliers d'euros, pour des fournisseurs de taille moyenne.

Cas n° 4 : paiement anticipé à l'initiative du client, assorti d'un escompte imposé

Le client décide unilatéralement de payer son fournisseur de manière anticipée, en s'octroyant un escompte à un taux avantageux. La pratique n'est pas nouvelle mais elle perdure, voire se développe. Le paiement d'avance n'est généralement pas comptant mais intervient à 10, 20 voire 30 jours. Il n'offre donc au fournisseur qu'un avantage très relatif si on se souvient que le délai supplétif issu de la directive européenne, traduit dans l'article L.441-6 du *Code de commerce*, est fixé à 30 jours. Les conditions ne peuvent ainsi nullement justifier le taux d'escompte pratiqué. Dans certains cas, les clients vont jusqu'à présenter ce procédé comme le passage d'un terme de paiement de 120 jours, réputé habituel, à une durée significativement plus courte. Bien entendu, un tel argument n'a aucune validité dans la mesure où ce délai de 120 jours excède très largement le plafond légal en vigueur.

Il ne s'agit évidemment pas de porter à travers cet exemple un jugement sur le principe général du paiement anticipé. Si dans tous les cas, l'escompte doit être librement consenti par le fournisseur (et non imposé), il ne saurait en revanche être assimilé à un droit du client. Cette faculté ne peut être utilisée que si le fournisseur en juge les conditions compatibles avec les pratiques en usage dans son secteur d'activité, et bien sûr avec ses propres contraintes financières.

Ainsi, près de quatre ans après la mise en application de la LME, la tentation existe encore de répercuter au fournisseur, sous une forme financière, tout ou partie de l'avantage que lui confère depuis 2009 le plafonnement légal des

délais de paiement interentreprises (cf. décisions de justice rendues à l'initiative du ministre de l'Économie)¹². Ces pratiques sont quelquefois liées à un accord conclu entre le client et un établissement financier par lequel le fournisseur doit passer lors de la signature du contrat.

3|2 Dans le bâtiment, les clients modifient les conditions d'achat à leur avantage

Les entreprises de la construction ne sont pas épargnées par les délais « cachés ». Initiées par la LME, ou plus récemment par le *Code de la construction et de l'habitation*, les dispositions réglementaires introduites pour contenir les comportements abusifs ne semblent pas, à ce jour, avoir atteint leur objectif. La trésorerie des entreprises du secteur s'en trouve notamment contrainte.

Dans le bâtiment, ces pratiques abusives prennent très souvent la forme d'une déviation par rapport aux conditions d'achats émises unilatéralement par les maîtres d'ouvrage. Ces conditions figurent dans deux documents : le *Cahier des clauses administratives générales* (CCAG) et le *Cahier des clauses administratives particulières* (CCAP)¹³. Leurs termes ne sont pas négociables, mettant ainsi à mal le principe affirmé par le *Code de commerce* selon lequel les conditions générales de vente sont le socle de la négociation commerciale¹⁴.

Un nombre croissant de donneurs d'ordres parviennent à imposer leur propre cahier des charges, au mépris tant des bonnes pratiques que de l'équilibre entre les intérêts légitimes des différentes parties au contrat¹⁵. Dans nombre de cahiers, on relève en 2012

¹² Face à ces pratiques, la FIM rappelle que « les fournisseurs qui prennent conseil auprès de leur fédération sont invités à se défendre, à argumenter et faire valoir leurs droits, car bien souvent ces pratiques tombent sous le coup de la loi. Certains le font, mais les pratiques abusives prennent une telle ampleur qu'il est parfois difficile et très coûteux de lutter. Beaucoup ne le font pas, par peur de perdre leur client (en particulier s'ils se trouvent en position de dépendance économique) ».

¹³ D'autres appellations peuvent être utilisées.

¹⁴ Il est vrai que la profession est à l'origine de certains CCAG. La Norme NF P 03.001 appartient à cette catégorie de documents, mais elle a été élaborée en concertation avec les différents acteurs. Elle établit un cadre de référence propre à garantir de bonnes pratiques. Il en est de même des conditions générales de sous-traitance élaborées par l'ensemble des organisations professionnelles du BTP.

¹⁵ De nombreuses « chartes de bonnes pratiques » ont été signées depuis 2009. Un certain nombre d'entre elles peuvent être consultées sur le site internet de certaines fédérations professionnelles (FNTP, etc.). D'une manière plus générale, la *Charte des relations inter-entreprises* constitue un cadre de référence très complet pour construire ce type de documents.

des clauses contrevenant aux dispositions de l'article L.441-6 du *Code de commerce* sur les délais de paiement, mais aussi des pratiques susceptibles d'être plus généralement considérées comme abusives au sens de l'article L.442-6 du *Code de commerce*.

Différentes clauses illustrant ces dérives ont été recensées par les organismes représentant le secteur, dont voici trois exemples caractéristiques :

- le paiement des acomptes est fixé à « *60 jours, le 10 après la fin du mois d'exécution des travaux* » ;
- un article dispose que « *en cas de retard dans la production par l'entrepreneur d'une situation, le règlement en est reporté au mois suivant* » ;
- le règlement du solde est conditionné à l'accomplissement des obligations finales (fourniture DOE, levée des réserves, *quitus* du compte *prorata...*) .

3|3 Des formes d'abus en constant renouvellement...

Les pratiques abusives peuvent être déclinées sous de nombreuses autres formes, en constant renouvellement, qui ne peuvent toutes être citées ici. Nous nous limiterons donc à quelques cas de figures supplémentaires, emblématiques de méthodes hélas très répandues dans nombre de secteurs d'activité :

- pressions répétées du donneur d'ordres sur ses sous-traitants, afin que ceux-ci reportent à une date ultérieure l'émission des factures. Cette pratique se produit notamment en fin d'exercice, pour reporter le paiement sur l'exercice suivant ;
- procédures administratives injustifiées :
 - la non-utilisation de l'imprimé du maître d'œuvre entraîne par exemple le refus de la situation ;
 - la mise en paiement est liée à la fourniture d'informations complémentaires demandées

au vendeur à titre de justification, mais dont la synthèse peut s'avérer complexe (par exemple, application d'une clause du type : « *les projets de situations d'avancement mensuelles du mois N transmises à la direction de l'opération pour validation avant établissement des factures devront être accompagnées du détail des heures travaillées par l'entreprise, y compris celles de ses sous-traitants. Sans ce détail, aucun projet d'avancement ne pourra être validé et aucune facture d'avancement ne pourra être traitée...*

- contestations sans fondement réel :
 - le client conteste le libellé de la facture, invoque une erreur ou une omission sur la commande ;
 - le client conteste la facture ou le paiement sans motif valable (faux litiges) ;
 - le maître d'œuvre rectifie des demandes de paiement présentées par l'entrepreneur, obligeant celui-ci à émettre une nouvelle demande de paiement ;
 - utilisation abusive de la technique contractuelle du stock placé en consignation (avec quelquefois, exigé par le client, un stock de sécurité constitué dans les locaux du fournisseur) ;
 - inclusion de mentions restrictives applicables au mode de calcul : l'entrepreneur doit par exemple émettre sa demande de paiement mensuelle dans les cinq premiers jours suivant le mois d'exécution des travaux, mais le délai de paiement court à compter de la fin du mois d'émission de la demande de paiement, et non à compter de l'achèvement des prestations (allongeant d'autant le délai de règlement) ;
 - placement d'un élément du contrat à l'étranger afin d'échapper à la LME : par exemple, le client adresse ses factures à payer à une centrale de paiement située hors du territoire, vis-à-vis de laquelle il sera plus difficile d'obtenir un paiement sous 60 jours.

Quelles actions engager en 2013 ?¹

- **Clarifier les obligations des payeurs**

Il est plus que jamais nécessaire de réaffirmer le caractère abusif des délais cachés et plus généralement de toute pratique visant à contourner la LME...

- **Traquer les délais cachés**

Les entreprises peuvent s'appuyer sur leurs fédérations professionnelles ou organismes représentatifs...

- **Demander aux fédérations professionnelles de promouvoir les chartes de bonnes pratiques**

En fixant des principes vertueux que les acheteurs s'engagent à respecter lorsqu'ils les signent, les chartes sont un moyen efficace de sensibiliser les entreprises à la problématique des paiements tardifs...

1 Les propositions formulées par l'Observatoire sont développées et détaillées dans la conclusion de ce rapport.

Les progrès initiés par la LME s'estompent

1| Les délais de paiement des entreprises ont baissé de manière limitée en 2011

Les données comptables disponibles pour l'année 2011 dans la base FIBEN de la Banque de France indiquent une nouvelle baisse des délais de paiement interentreprises. Fin 2011, les délais clients des entreprises implantées en France représentent en moyenne 44 jours de chiffre d'affaires contre 45 en 2010 et leurs délais fournisseurs, 53 jours d'achats contre

un peu moins de 55 en 2010 (cf. tableau 2). À 10 jours de chiffre d'affaires, leur solde commercial qui permet, lorsqu'il est positif, d'apprécier l'importance de la charge financière induite par le décalage entre les deux types de délais, reste quasiment inchangé.

Comme indiqué dans la section 1, les calculs effectués ici intègrent un ajustement méthodologique par rapport aux publications antérieures. Pour mieux rendre compte de la réalité des paiements anticipés – souvent

Tableau 2

Délais de paiement par taille d'entreprise (au sens de la LME) de 2000 à 2011

(moyenne des ratios individuels, délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats, nombre d'entreprises en milliers)

	Année	Ensemble	PME	ETI	Grandes entreprises
Nombre d'entreprises	2011	189,6	184,9	4,5	0,2
Délais clients	2000	54,3	53,9	69,3	55,1
	2007	50,0	49,7	62,1	51,0
	2008	47,8	47,6	57,8	47,7
	2009	45,8	45,6	54,8	45,2
	2010	44,9	44,7	54,7	45,2
	2011	44,0	43,7	52,9	45,5
	Var. 2010/2011	- 0,9	- 1,0	- 1,8	0,3
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,1)	(0,7)	(3,3)
Délais fournisseurs	2000	66,9	66,7	74,5	76,6
	2007	60,5	60,2	69,5	71,4
	2008	56,9	56,7	65,4	68,5
	2009	54,8	54,6	63,0	66,3
	2010	54,7	54,5	62,3	65,0
	2011	53,3	53,1	60,9	65,1
	Var. 2010/2011	- 1,4	- 1,4	- 1,4	0,1
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,1)	(0,6)	(2,0)
Solde commercial	2000	9,9	9,7	19,6	7,4
	2007	11,3	11,1	16,5	7,1
	2008	11,2	11,1	14,7	5,1
	2009	11,4	11,3	14,6	4,1
	2010	10,6	10,5	15,1	3,6
	2011	10,3	10,3	13,1	4,3
	Var. 2010/2011	- 0,3	- 0,2	- 2,0	0,7
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,1)	(0,6)	(3,3)

Champ : Entreprises non financières, telles que les définit la loi de modernisation de l'économie (LME), cf. annexe 4

Note : Contrairement aux études antérieures, les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

prévus à la signature des contrats de vente dans le bâtiment, l'immobilier ou certains segments de l'industrie manufacturière – les ratios sont à présent calculés après avoir déduit des comptes clients et fournisseurs les encours d'avances et acomptes versés ou reçus par l'entreprise avant l'extinction définitive des créances et dettes commerciales. Cette méthode de calcul est aussi mise en œuvre par l'Insee (cf. encadré 1).

Cet aménagement technique n'a pas d'impact remarquable sur la tendance à long terme, caractérisée par le repli marqué autant que durable des délais de paiement en France. Quasi continu depuis la fin des années quatre-vingt-dix, ce repli s'intensifie entre 2007 et 2009 (notamment dans l'industrie manufacturière). En 2010-2011, après deux années d'application de la LME, le mouvement s'essouffle quelque peu, mais il continue de produire des effets positifs par

Encadré 1

La mesure des délais de paiement par l'Insee

L'Insee dispose de données détaillées sur l'activité des entreprises en tant qu'unités légales, centralisées dans la base Esane (cf. tableau). Avec plus de 3 millions de petites et moyennes unités recensées, Esane assure en particulier une bonne couverture de la sphère des très petites entreprises (TPE) et microentreprises. Ces informations permettent de calculer des délais moyens clients et fournisseurs (moyennes pondérées). Les ratios 2011 sont des estimations provisoires basées sur environ 2 millions de liasses fiscales représentant plus de 80 % du chiffre d'affaires du champ (cf. tableau) ¹.

Depuis 2012, ces indicateurs sont calculés selon la même méthode par l'Insee et la Banque de France. Compte tenu de la pondération de chaque entreprise par son poids économique, les divergences sur le champ couvert n'affectent que très peu les niveaux de délais mesurés à partir des deux sources (les PME les plus importantes étant prises en compte dans chacune). En 2010, les délais de paiement nets s'établissent ainsi en moyenne pondérée à 45 jours de délais clients et 58 jours de délais fournisseurs selon l'Insee, contre 44 jours et 57 jours selon la Banque de France. Ces écarts de niveaux seraient plus marqués si les ratios étaient calculés par moyenne non pondérée, comme le montrent par exemple les mesures réalisées dans une troisième approche en moyennes de ratios pour les TPE en 2012 (cf. encadré 2 ci-après).

Délais de paiement calculés à partir de la base de données Esane de l'Insee (2010-2011)

(encours en milliards d'euros ; délais de paiement clients en jours de chiffre d'affaires et fournisseurs en jours d'achats)

	2010 déf.	2011 prov.
Encours		
Chiffre d'affaires	4 057,7	4 278,8
Avances, acomptes sur commandes en cours	104,2	n.d
Créances clients et comptes rattachés ^{a)}	615,1	634,9
Achats et autres charges externes ^{b)}	2 930,1	3 147,2
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	505,2	528,2
Avances, acomptes versés sur commandes	31,4	n.d
Délais de paiement		
Délai de paiement clients brut des acomptes (délai moyen)	54,6	53,4
Délai de paiement clients net des acomptes (délai moyen)	45,3	n.d
Délai de paiement fournisseurs brut des acomptes (délai moyen)	62,1	60,4
Délai de paiement fournisseurs net des acomptes (délai moyen)	58,2	n.d

Notes :

a) Y compris effets escomptés non échus

b) Achats de marchandises + achats de matières premières + autres achats et charges externes

Source : Insee, Esane, mise à jour novembre 2012 (approche en unités légales)

.../...

¹ Champ : ensemble des unités légales, indépendamment de la taille ou du chiffre d'affaires, hors agriculture, banques, assurances et administrations publiques

Les études publiées par la Banque de France et par l'Insee sur le thème des délais de paiement se complètent donc mutuellement : à partir d'un ensemble restreint de lasses fiscales, la Banque de France est en mesure de calculer une première estimation des délais de paiement interentreprises, dix à onze mois après une date de clôture donnée ; quelques mois plus tard, avec une collecte étendue à la quasi-totalité des bilans d'entreprises immatriculées en France, l'Insee affine l'évaluation des délais en bénéficiant d'une couverture sectorielle et infra-sectorielle beaucoup plus complète.

Les niveaux de délais par sous-classes – et groupes par tranches de taille – peuvent être consultés en détail sur le site web de l'Insee, à la rubrique « Présentation des résultats des statistiques d'entreprises (Esane) », cf. « Caractéristiques comptables, financières et d'emploi des unités légales » (dernières données disponibles en date de publication du rapport : année 2010)

rapport à l'objectif recherché : depuis 2010, les délais clients et fournisseurs se replient toujours pour une majorité d'entreprises.

1|1 La baisse profite aux ETI et aux PME

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont les premières bénéficiaires de ce recul (cf. graphique 2). En douze ans, leurs délais clients se sont améliorés de 16 jours de chiffre d'affaires et leurs délais fournisseurs de 14 jours d'achats (les ratios se replient respectivement aux trois quarts et aux quatre cinquièmes de leur niveau de 2000). Elles en retirent un avantage

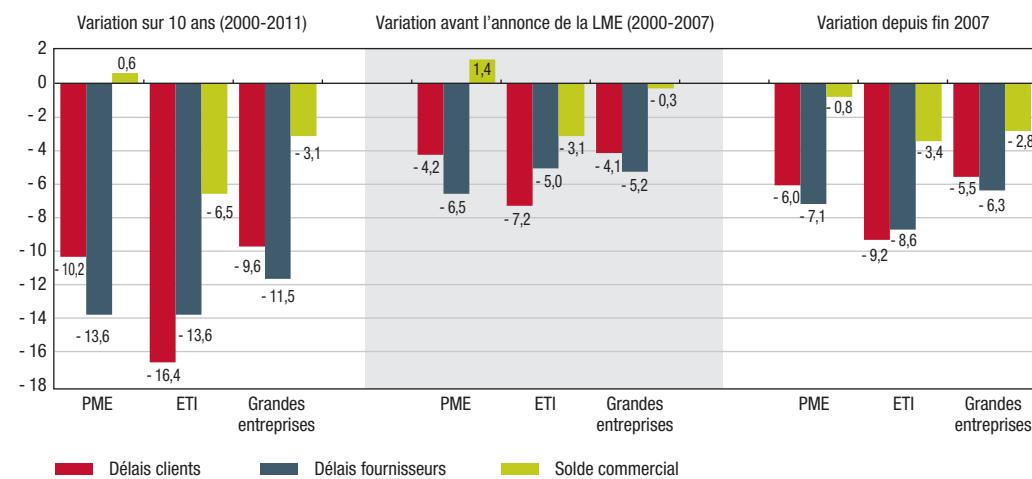
de trésorerie substantiel par rapport aux autres catégories d'entreprises, puisque leur solde commercial s'allège au total de plus 6 jours de chiffres d'affaires. Cette dynamique reste à l'œuvre, avec une baisse de 2 jours de leurs délais clients et d'un jour de leurs délais fournisseurs pour la seule année 2011.

Pour ces derniers, le repli est limité de moitié par la contraction des paiements adressés par les ETI à leurs fournisseurs sous forme d'avances et d'acomptes. Avec des volumes de paiements anticipés constants en 2010 et 2011, les délais fournisseurs des ETI auraient en effet diminué de 2 jours et leur avantage de trésorerie en aurait été sensiblement réduit (cf. tableau 3).

Graphique 2

Le repli des délais de paiement depuis 2000, par taille d'entreprises

(délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME
 Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).
 Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Tableau 3

Effet attribué à la variation des paiements anticipés (2011)

(moyenne des ratios individuels, variations exprimées en jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et les encours d'avances et acomptes reçus, en jours d'achats pour les délais fournisseurs et les encours d'avances et acomptes versés)

	Variation des encours d'avances et acomptes reçus sur commandes	Variation des délais clients en 2011	Variation des délais clients, hors impact des avances et acomptes	Variation des encours d'avances et acomptes versés	Variation des délais fournisseurs en 2011	Variation des délais fournisseurs, hors impact des avances et acomptes
PME	- 0,9	- 1,0	- 1,8	0,1	- 1,4	- 1,4
ETI	0,1	- 1,8	- 1,8	- 0,8	- 1,4	- 2,3
Grandes entreprises	0,1	0,4	0,5	0,1	0,1	0,2

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Pour les PME, le chemin parcouru en douze ans est également notable, avec des baisses de délais supérieures à 10 jours (– 20 % par rapport aux niveaux de 2000). L'effet d'allègement sur le solde commercial est cependant limité, en dépit des réelles améliorations depuis 2008. En 2011, ce solde stagne à nouveau, car les PME font face à une contraction des avances et acomptes reçus sur commandes, qui limite d'un jour la baisse de leurs délais clients.

Comme FIBEN ne couvre que partiellement la population des PME en raison du seuil de collecte des bilans, des données externes (Altares) ont été mobilisées pour vérifier l'orientation des délais propres à de très petites unités (cf. encadré 2). L'analyse conclut à une baisse très modérée des délais clients de ces entreprises, associée à une quasi-stabilité de leurs délais fournisseurs. Compte tenu de la faiblesse des variations de délais observées en 2011 et de la différence de définition de l'unité statistique au sein des deux approches (entreprise au sens de la LME dans FIBEN *versus* unité légale pour Altares), on peut estimer que ces résultats recoupent la tendance estimée dans FIBEN pour la catégorie des PME.

1|2 Une dynamique incertaine pour les grandes entreprises

Les délais de paiement des grandes entreprises s'inscrivent pour leur part dans une dynamique plus incertaine, après que ces dernières ont bénéficié entre 2005 et 2010 d'un allègement de solde commercial de 2 jours de chiffres d'affaires.

À une moindre baisse des délais en 2010 (en comparaison des années précédentes), succède en 2011 une phase de stagnation, associée à une légère détérioration du solde. Cette atonie apparente masque cependant des situations individuelles tranchées, souvent à cause de l'incidence fluctuante des montants versés ou reçus à titre d'acomptes. Très répandus dans la construction ou certains segments de l'industrie manufacturière, voire prépondérants dans l'industrie aéronautique, ces paiement anticipés varient davantage que les paiements *in fine*. Ils peuvent alors changer sensiblement la donne par rapport à une tendance estimée au vu de délais bruts (*i.e.* calculés sans tenir compte des avances), amenant ainsi une plus forte volatilité intersectorielle. L'augmentation des paiements reçus en acomptes accentue ainsi en 2011 la contraction soudaine des délais clients des grands constructeurs de matériels de transport et celle des versements d'acomptes accentue le repli des délais fournisseurs des fabricants de matériels électriques et électroniques, deux secteurs dans lesquels l'activité se concentre sur un nombre réduit de grandes entreprises. Avec le délai lui-même, c'est aussi le circuit de financement de l'entreprise qui est affecté par la variabilité des paiements anticipés. Pour ces deux secteurs, leur développement significatif en 2011 signifie aussi une trésorerie plus abondante et un moindre besoin de financement d'exploitation.

Dans les autres secteurs, les paiements anticipés sont à la fois plus rares et plus limités, mais une certaine variabilité des situations subsiste en 2011. Les délais clients des grandes entreprises se replient ainsi jusqu'à 7 jours dans les industries

Encadré 2**Une autre mesure des délais de paiement pour les très petites entreprises**

Chaque année, le Fichier bancaire des entreprises (FIBEN) de la Banque de France recense les données comptables de près de 250 000 PME. Pour chacune, il détaille les postes du bilan, du compte de résultat et des annexes de la liasse fiscale, en faisant par ailleurs le lien avec des informations sur la distribution du crédit aux entreprises et la survenance d'incidents de paiement¹. La Banque de France dispose ainsi d'une base d'information unique par sa richesse et son étendue, sur laquelle elle s'appuie pour apprécier la situation des entreprises, que ce soit dans une dimension purement individuelle (évaluation du risque et cotation des entreprises) ou agrégée (à des fins d'études).

En raison d'un seuil de collecte fixé à 750 000 euros de chiffre d'affaires annuel, FIBEN couvre une partie seulement de la population des PME, en donnant par définition la priorité aux unités légales les plus importantes. Sa représentativité n'en demeure pas moins significative : regroupant, en nombre, moins de 10 % des PME en 2010, le fichier retrace 65 % de leur volume total de chiffre d'affaires².

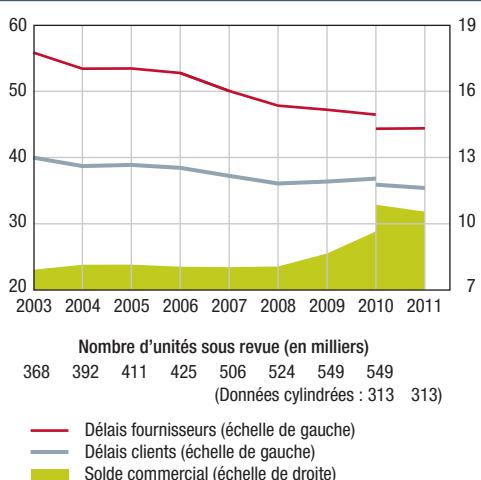
Pour apprécier comment évoluent les délais de paiement de PME plus petites situées hors du champ de FIBEN, un ensemble de plus de 500 000 bilans supplémentaires par an est ici mobilisé, en recourant à une base de données externe centrée sur les bilans de petite taille (Altares). Pour l'année 2010, ce complément assure une couverture économique de moins de 8 % du chiffre d'affaires des PME, mais il procure une vision sur les comportements individuels de paiement de nombreuses entités à faible niveau d'activité et au total, de près d'une PME sur cinq.

Le calcul des délais est réalisé dans des conditions proches de celles de l'étude d'ensemble basée sur les données FIBEN : nettoyage des données individuelles, calcul des mêmes indicateurs statistiques et même champ d'application. Faute d'informations disponibles sur les liens financiers existant entre les entités d'une même entreprise, l'analyse porte toutefois sur des unités légales et non sur des entreprises définies au sens de la LME (cf. annexe 4).

Les résultats obtenus apportent de légères nuances par rapport aux variations de délais calculées pour les PME d'après FIBEN. Ils convergent ainsi à une baisse très modérée des délais clients des TPE en 2011, de l'ordre d'une demi-journée de chiffre d'affaires, associée à une stabilité de leurs délais fournisseurs (cf. graphique). Cette estimation fait donc apparaître pour 2011 une baisse moindre que celle observée d'après FIBEN. La différence est toutefois peu marquée, de l'ordre d'une journée à peine, soit un niveau proche du seuil de significativité des indicateurs statistiques retenus³. Elle ne remet donc pas en cause le constat

Graphique**Délais de paiement et solde commercial des petites PME (2003-2011)**

(moyenne des ratios individuels, délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)



Champ : PME non financières (unités légales) non listées dans FIBEN, réalisant moins de 750 000 euros de chiffre d'affaires

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Altares, octobre 2012

1 Ces données proviennent des déclarations mensuelles des établissements de crédit au Service central des risques (SCR).

2 PME ayant une activité marchande, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières hors holdings) et OQ (administrations)

3 En dessous d'un jour de chiffre d'affaires ou d'achats, la variation des délais doit être considérée avec prudence. Par ailleurs, l'estimation des délais des TPE couvertes par Altares est calculée sur des unités légales, et non sur des entreprises. Les délais calculés d'après Altares et FIBEN sont d'ailleurs plus proches si l'on calcule les seconds pour des unités légales.

d'une légère baisse des délais de paiement des PME mesurée par la Banque de France (pour mémoire : variation de - 1 jour de chiffre d'affaires pour les délais clients et de - 1,4 jour d'achats pour les délais fournisseurs).

Autre observation, les délais calculés pour ces petits bilans sont inférieurs de 7 à 9 jours aux délais FIBEN (sans impact significatif sur le solde commercial). L'écart s'explique par la proportion prédominante, s'agissant de la base Altares, de TPE positionnées sur des activités de proximité, orientées vers la consommation finale des ménages, dotées par conséquent de cycles de paiements clients courts, voire immédiats. C'est particulièrement vrai dans l'agroalimentaire, l'hébergement-restauration ou les autres activités de services. Dans ces trois secteurs, la moyenne de délais clients calculée pour les TPE listées par Altares atteint au plus 4 jours de chiffre d'affaires en 2011. Moins contraintes sur le plan des flux immédiats de trésorerie, ces entreprises sont aussi en mesure de payer plus rapidement leurs fournisseurs, en dépit quelquefois de la présence de stocks importants à financer (cf. tableau).

Écarts entre les délais calculés dans les deux approches pour les PME de secteurs orientés vers la consommation des ménages (2011)

(moyenne des ratios individuels, délais clients et stocks exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats, poids calculé par rapport au nombre d'unités légales)

Secteur	Poids en %		Délais clients		Délais fournisseurs		Stocks	
	Altares	Fiben	Altares	Fiben	Altares	Fiben	Altares	Fiben
C1 industrie agroalimentaire	2,4	2,3	4	38	38	54	10	53
IZ hébergement, restauration	9,8	5,0	0	1	33	48	7	6
RS autres activités de services	5,6	1,4	3	31	39	58	17	10
FZ construction	19,0	14,6	44	64	45	61	19	34

Champ : PME non financières (unités légales)

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Altares, octobre 2012, base FIBEN, novembre 2012

liées à l'extraction (leurs délais fournisseurs de 3 jours), l'énergie, l'eau et la dépollution, tandis qu'ils augmentent de plus de 3 jours dans l'agroalimentaire ou la construction (côté clients comme fournisseurs).

1|3 Une orientation inattendue, en partie liée au cycle d'activité...

Si on se réfère aux résultats des enquêtes menées par diverses organisations ou fédérations professionnelles en 2011, le repli des délais peut surprendre. Au tout début de 2011, la Confédération générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) relevait parmi ses adhérents – tout en reconnaissant le bilan globalement positif de la LME – un nombre croissant d'entreprises victimes de retards de paiement¹⁶. La confédération notait alors une proportion grandissante de

clients confrontés à des durées de paiement non conformes au plafond légal (+ 22 % en six mois) et déplorait l'insuffisante qualité du dialogue prévalant en matière commerciale en de telles circonstances. Implicitement, ce double message pouvait laisser présager un allongement des délais de paiement de nombre d'entreprises, une fois leurs comptes 2011 disponibles.

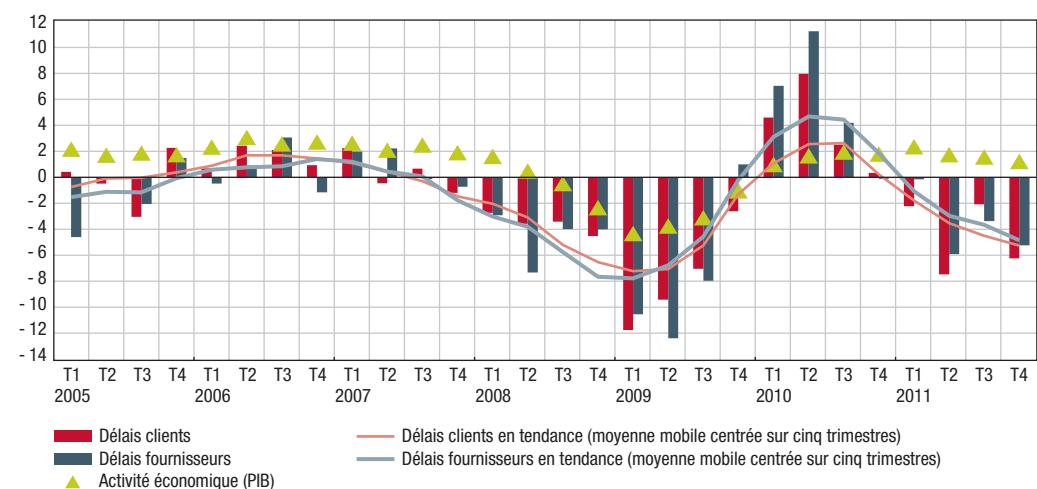
De manière analogue, les entreprises interrogées par Comité de Défense et D'INFormation (CODINF) au troisième trimestre 2011 dans le cadre de l'Observatoire des délais de paiement mentionnaient, pour une sur cinq d'entre elles, une détérioration de leurs délais clients entre 2010 et 2011. Une sur trois constatait même des retards avérés plus fréquents lors de l'encaissement des factures. Au même moment, l'Observatoire du commerce interentreprises insistait également sur ce regain des défauts de paiement clients¹⁷.

16 Dans les six mois séparant deux enquêtes successives, l'une réalisée en janvier, l'autre entre mai et juillet 2010, la proportion d'entreprises confrontées à des retards de paiement avait progressé de 9 %.

17 Panel des répondants pour les trois enquêtes citées : CGPME : 118 PME, en majorité de l'industrie et du commerce (75 %), employant moins de 50 salariés (85 %) ; CODINF : 400 entreprises, en majorité de l'industrie et du commerce (73 %), ou employant moins de 50 salariés (68 %) ; Observatoire du commerce interentreprises : 1 000 entreprises du commerce interentreprises

Graphique 3**Délais de paiement et activité économique des entreprises (2005-2011)**

(variations annuelles des ratios moyens, en %, calculées par trimestre d'arrêté)



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Les indicateurs de délais (nets des avances et acomptes) sont présentés en variations annuelles glissantes, calculées pour tous les bilans clôturés au cours d'un même trimestre. Ainsi, la variation du dernier trimestre 2010 est calculée en rapportant la moyenne des délais individuels des entreprises clôturant leur bilan au cours du quatrième trimestre 2010 à celle des entreprises clôturant leur bilan au cours du quatrième trimestre 2009 (après cylindrage). Pour éviter les effets de composition liés aux changements éventuels de dates d'arrêté, les entreprises modifiant leur trimestre de clôture comptable en cours d'année ne sont pas retenues dans l'échantillon.

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

La baisse des délais observée entre 2010 et 2011 à partir des données comptables apparaît donc en décalage, au regard de ces remontées de terrain et de leur tonalité pessimiste.

Elle marque, de surcroît, une rupture par rapport à la dynamique reliant habituellement le niveau des délais – apprécié en tendance – et celui de l'activité des entreprises (cf. graphique 3). Empiriquement, le niveau du crédit interentreprises accompagne *a priori* les fluctuations du cycle économique : à stocks et pratique commerciale inchangés, toute élévation de l'activité entraîne une hausse des achats et du chiffre d'affaires, de même qu'une augmentation des créances et des dettes commerciales (et inversement en phase de ralentissement conjoncturel)¹⁸. Or, les composantes des ratios clients et fournisseurs utilisés pour estimer les délais de paiement interentreprises

(numérateur et dénominateur) répercutent ces fluctuations avec un décalage temporel et non de manière synchrone, ce qui crée un biais de calcul¹⁹.

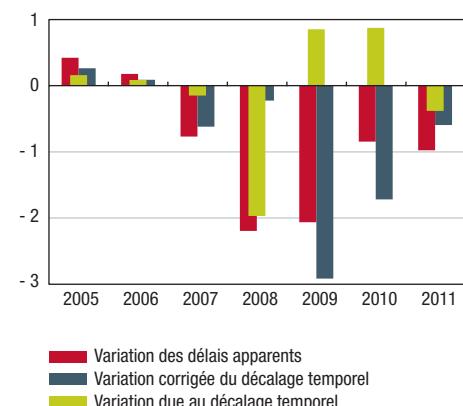
Ce type de relation transparaît graphiquement. La récession de 2008-2009 s'accompagne d'un repli prononcé des délais, dont les neuf dixièmes s'expliquent par le décalage temporel (cf. graphique 4). Avec la reprise de 2009, l'effet induit par le décalage joue en faveur d'une remontée des délais, mais il est alors plus que compensé par l'impact très fort créé par l'entrée en vigueur de la LME. Les délais de paiement interentreprises baissent donc à nouveau de manière importante. En 2010, le taux de croissance de l'activité se stabilise à un niveau très supérieur à celui de fin 2009, et la baisse des délais semble moins forte que les années précédentes. Le biais de calcul,

18 Le crédit interentreprises compose, avec les stocks, le besoin en fonds de roulement d'exploitation ; de manière simplifiée : BFRE = comptes clients – comptes fournisseurs + stocks (cf. Vernimmen pour plus de détail).

19 Pour prendre l'exemple de la récession de 2008, le niveau des comptes clients à la date d'arrêté (pris au numérateur du ratio de délais clients) se contracte fortement pour chaque groupe de bilans clos au cours du même trimestre. Au dénominateur, le total de chiffre d'affaires est lissé sur douze mois et ne capte pas l'intégralité du ralentissement. La baisse des délais est dans ce cas surestimée. À l'inverse, en phase de reprise, l'augmentation plus marquée du numérateur que du dénominateur accentue l'allongement apparent des délais.

Graphique 4
Impact du biais temporel :
l'exemple des délais clients (2005-2011)

(moyennes des ratios individuels en jours de chiffre d'affaires)



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

qui agit alors à la hausse, masque toutefois la moitié du repli des délais. L'essoufflement de la baisse des délais en 2010 ne traduit donc pas un relâchement avéré dans les comportements individuels des entreprises : une fois « l'effet LME » de 2009 passé, leurs délais de paiement objectifs diminuent, en dépit des apparences, de près de 2 jours de chiffre d'affaires.

En 2011, la variation des délais, clients comme fournisseurs, diverge plus nettement de celle du cycle économique qu'au cours d'aucune autre année depuis 2005. Alors que le taux de croissance de l'activité ne ralentit que très modérément, les délais reculent jusqu'à 7 % en glissement annuel d'après les données bilancielles rattachées aux trois derniers trimestres d'arrêtés (soit une baisse d'un jour de chiffre d'affaires ou d'achats, en niveau sur l'année). Il s'agit bien là d'une observation inhabituelle, graphiquement apparente sur l'ensemble de l'année 2011 et expliquée à hauteur de 40 % seulement par les décalages temporels liés à la prise en compte de la variation de l'activité productive. Au total, hors effets de cycle, les délais se replient de 4

à 5 %, alors que l'activité continue de croître et que les paiements anticipés se sont raréfiés pour beaucoup de PME.

**1|4 ... mais cohérente
avec l'environnement financier
des entreprises**

Les développements de 2011 doivent être appréciés en rapport avec l'évolution de la structure financière des entreprises. Dans le cas des PME et des ETI, l'analyse globale de cette structure ne révèle pas *a priori* de contrainte notable ou de nature à enclencher une détérioration des conditions de règlement (cf. tableau 4). Leur trésorerie reste relativement aisée, leur capacité d'autofinancement se stabilise ou progresse. Les crédits bancaires à court terme se développent à hauteur de la formation des stocks pour les PME ou se replient modérément dans le cas des ETI. Pour les grandes entreprises en revanche, l'orientation un peu moins favorable des structures financières va de pair avec l'inertie des délais²⁰ : leur excédent brut d'exploitation stagne en 2011 et leur capacité d'autofinancement se contracte légèrement.

La maîtrise des délais au travers d'une gestion proactive des postes clients et fournisseurs est elle-même de nature à conforter ces équilibres internes. Conserver le contrôle de ses processus de paiement est un enjeu central pour toute entreprise cherchant à préserver sa structure financière. De ce point de vue, l'accélération des règlements clients a permis à bon nombre de PME ou d'ETI, en allégeant leur solde commercial, de contenir l'augmentation moyenne de leur BFR dans une période de poursuite de la croissance de leur chiffre d'affaires et de leurs stocks, sans impact majeur sur leur endettement financier global. À l'inverse, la plus forte inertie des délais subis par les grandes entreprises ne leur a pas permis de dégager en 2011 des ressources supplémentaires, alors que leur recours au crédit à court terme s'est accru.

20 Notamment dans l'industrie manufacturière

Tableau 4**Indicateurs et ratios financiers sur les entreprises (2009-2011)**

(taux de variation annuels en %)

		Chiffre d'affaires	BFRE	Valeur ajoutée	EBE	Stocks	Trésorerie actif	Consorts bancaires courants (Chbanc)	Emprunts bancaires (hors Chbanc)	Affacturage	Endettement financier	CAF nette
PME	2009	- 5,4	- 7,6	- 3,9	- 16,1	- 4,5	6,9	- 13,4	0,7	- 8,2	0,9	- 22,7
	2010	3,5	1,4	3,3	8,3	1,7	8,0	- 2,2	- 0,4	18,1	0,9	25,3
	2011	7,9	4,0	5,8	6,2	7,1	4,4	6,3	0,3	19,1	3,2	1,5
ETI	2009	- 9,6	- 12,8	- 5,6	- 16,9	- 7,8	11,0	- 20,2	- 1,2	- 3,6	1,4	- 21,3
	2010	4,8	- 2,9	4,5	8,3	2,7	7,5	- 8,1	- 5,2	15,5	1,4	38,7
	2011	8,0	7,2	4,5	2,3	7,9	3,3	2,1	- 2,4	23,1	2,4	8,5
Grandes entreprises	2009	- 9,4	< - 100	- 3,8	- 13,9	- 3,4	- 2,1	- 5,5	- 4,5	5,5	5,6	16,5
	2010	6,9	> 100	6,8	25,3	3,3	17,6	- 7,5	- 13,5	30,7	1,9	65,3
	2011	6,1	- 10,7	1,5	- 4,5	9,0	- 3,6	41,2	1,2	21,7	6,1	- 5,6
CZ industrie manufacturière	2009	- 13,8	- 13,4	- 8,5	- 32,9	- 5,5	- 0,9	- 23,9	- 6,4	1,3	- 1,3	0,8
	2010	8,9	- 8,1	8,2	46,3	4,4	24,5	- 8,7	- 12,9	20,0	1,4	87,2
	2011	9,2	9,4	3,1	0,2	7,6	- 9,4	45,9	- 7,6	20,8	6,2	- 11,5
FZ construction	2009	- 4,1	18,4	- 2,0	- 9,5	- 6,7	2,4	7,8	- 12,5	- 2,3	- 2,2	15,3
	2010	0,0	24,6	- 1,3	- 7,1	- 5,5	- 0,1	- 6,3	- 2,1	- 38,5	0,3	- 4,6
	2011	5,8	0,8	4,0	1,4	6,3	- 0,7	4,2	18,5	19,4	3,9	9,6
GZ commerce	2009	- 7,4	- 9,6	- 3,2	- 15,0	- 6,1	8,8	- 7,8	- 1,2	- 19,3	2,2	17,4
	2010	3,3	0,4	4,0	7,5	2,6	5,6	- 7,5	0,7	20,5	- 1,0	46,5
	2011	7,3	12,4	3,9	2,4	9,2	3,8	11,5	- 0,1	17,3	5,9	- 3,2
MN activités de soutien	2009	- 7,2	- 13,6	- 8,5	- 22,3	- 1,2	5,5	- 21,6	13,0	46,7	10,6	- 48,9
	2010	5,0	- 0,8	5,8	7,7	1,5	16,9	8,4	- 20,6	19,0	5,5	73,4
	2011	6,6	6,3	7,3	1,7	6,1	- 1,4	- 4,4	- 8,9	31,8	2,9	- 7,2

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Pour chaque année, la variation est calculée après cylindrage des données. En cas de changement de taille ou de secteur d'une année sur l'autre, les caractéristiques retenues sont celles de l'année précédente.

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Indépendamment de ces interactions financières et comptables, les politiques actives élaborées au fil du temps par les entreprises en vue d'optimiser leur trésorerie et de limiter leur exposition au risque de défaut commercial ont, d'un point de vue plus général, agi favorablement sur leurs délais et leur structure financière.

Progressivement confrontées à un climat des affaires moins porteur (surtout au second semestre 2011), certaines entreprises ont misé sur une meilleure maîtrise de la gestion de leur poste clients, en actionnant plus rapidement et plus systématiquement, parmi d'autres outils, les procédures de mise en recouvrement lorsqu'elles constataient des dépassements du délai légal. Cette démarche d'optimisation des flux entrants de trésorerie vise à limiter les impayés en cas de défaillance des débiteurs, mais tend aussi à répondre aux

craincées exprimées par certains dirigeants sur les conditions d'accès au crédit bancaire.

Le recours croissant à l'affacturage a également contribué à la baisse des délais interentreprises, en transférant au secteur financier des créances commerciales (ou des dettes dans le cas plus rare de l'affacturage inversé) initialement détenues par des entreprises non financières. Les créances prises en charge par les affactureurs sortent en effet des bilans des sociétés cédantes, lesquelles perçoivent en retour un paiement immédiat des factures (net de la rémunération de la société d'affacturage). Cette technique a donc un effet direct sur les délais de paiement interentreprises. Pour l'année 2011, les statistiques diffusées par l'Association française des sociétés financières (ASF) font état d'une nette croissance de l'affacturage en France (+ 12,3 %), pour une production domestique totale supérieure à 143 milliards d'euros (et 135 milliards d'euros sur

les neuf premiers mois de 2012, cf. annexe 5)²¹. Au 31 décembre 2011, l'encours de créances résidentes géré par les affactureurs français atteint 27 milliards, soit 2,9 milliards de plus qu'un an auparavant (et 2,7 milliards de plus selon FIBEN)²². En réintégrant ces informations dans le calcul des délais, ce transfert explique jusqu'à 15 % de la baisse des délais clients de 2011.

1|5 Des disparités persistantes, liées au mode d'organisation et au secteur

La structure d'entreprise apparaît comme un premier critère de différenciation des délais de paiement. Ainsi, entre 2010 et 2011, les

délais fournisseurs baissent deux fois plus dans le cas d'entreprises multi unités légales (PME et ETI) que dans le cas de celles constituées d'une seule unité (cf. tableau 5).

L'existence d'entités extraterritoriales dans le périmètre de l'entreprise constitue une source supplémentaire de disparités. Les délais de paiement des filiales de sociétés étrangères demeurent en effet plus longs que ceux mesurés au niveau de l'ensemble, mais leur repli est aussi plus net. Bien qu'exposées à l'international ou traitant une partie de leurs ventes dans le cadre d'un négoce intragroupe impliquant des non-résidents, ces entreprises ont manifestement pu bénéficier d'une prise en

Tableau 5

Délais de paiement par type d'organisation (PME et ETI) de 2000 à 2011

(moyenne des ratios individuels, délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats, nombre d'entreprises en milliers)

	Année	Ensemble	Entreprises mono-UL	Entreprises multi-UL	Filiales de sociétés étrangères
Nombre d'entreprises	2011	189,4	133,0	48,8	7,5
Délais clients	2000	54,3	52,1	59,4	77,8
	2007	50,0	47,0	55,5	70,8
	2008	47,8	44,6	53,8	67,6
	2009	45,8	42,7	51,3	63,3
	2010	44,9	41,3	52,1	62,4
	2011	43,9	40,6	50,6	59,7
	Var. 2010/2011	- 1,0	- 0,7	- 1,5	- 2,7
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,1)	(0,3)	(0,7)
Délais fournisseurs	2000	66,9	65,2	71,5	80,8
	2007	60,4	57,9	66,1	72,2
	2008	56,9	54,0	63,3	68,4
	2009	54,8	52,1	60,5	65,7
	2010	54,7	52,0	60,3	65,5
	2011	53,3	50,9	58,4	61,3
	Var. 2010/2011	- 1,4	- 1,1	- 2,0	- 4,2
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,2)	(0,2)	(0,6)
Solde commercial	2000	10,0	9,0	12,4	18,6
	2007	11,2	10,0	13,3	20,5
	2008	11,2	9,8	13,4	20,5
	2009	11,4	10,1	13,6	19,4
	2010	10,6	8,9	14,2	18,0
	2011	10,4	8,7	13,6	17,8
	Var. 2010/2011	- 0,2	- 0,1	- 0,7	- 0,2
	Écart-type 2011	(0,1)	(0,1)	(0,3)	(0,7)

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

21 La production est ici entendue comme le cumul de l'ensemble des créances prises en charges au cours de l'année.

22 Ce montant, issu des déclarations remises au Service central des risques, ne peut être directement rapproché de la variation mentionnée par l'ASF. En premier lieu, les encours d'affacturage connus du SCR sont régies par un seuil déclaratif. Leur niveau réel est donc sous-estimé. En second lieu, les créances non résidentes placées sous affacturage sont prises en compte dans FIBEN. Au total, les variations calculées selon les deux sources sont proches car les divergences de périmètre se compensent partiellement.

compte progressive par leurs clients étrangers des plafonds applicables en France, après avoir pris soin par exemple d'introduire dans leurs conditions de vente des clauses plus systématiques de règlement à 60 ou 45 jours²³. Simultanément, elles ont aussi pu aligner sur la norme LME l'ensemble de leurs propres mises en paiement, quelle que soit la zone de résidence de leurs fournisseurs.

Ces améliorations n'ont probablement pas été aussi favorables pour les filiales de sociétés étrangères implantées en France qui traitent hors de leur structure de groupe avec des partenaires localisés à l'étranger.

Au total, les progrès dont ont bénéficié les entreprises filiales de sociétés étrangères n'ont pas permis de combler l'écart important qui subsiste à ce jour entre leurs délais et ceux des entreprises mono ou multi unité légales, en particulier sur le plan des délais clients. Cet écart représente encore, en l'espèce, près de 10 jours de chiffre d'affaires par rapport aux délais clients des entreprises multi unités légales, et 19 jours par rapport à ceux des entreprises mono unités légales. Les pratiques des entreprises placées sous contrôle étranger restent donc encore souvent éloignées de celles que la LME impose aux entreprises résidentes.

Applicable dans tous les états de l'Union européenne à compter de mars 2013, la directive 2011/7/EU du 16 février 2011 sur les délais de paiement pourrait néanmoins autoriser à partir de 2013 de nouvelles baisses des délais pour les entreprises de groupes étrangers et plus généralement, pour toutes celles ayant une activité à l'exportation. Elle pourrait contribuer à réduire, du moins en Europe, les « délais cachés » que constituent les pratiques d'émission de factures entre entreprises résidentes se réglant au travers de centrales d'achat localisées à l'étranger, non soumises aux exigences de la LME. Elle devrait ainsi limiter la possibilité, pour des sociétés implantées en France, d'imposer à leurs fournisseurs des délais

de règlement supérieurs à 60 jours définis sur la base de contrats de lois étrangères.

La dispersion des délais s'explique également par le secteur économique d'appartenance des entreprises. Plusieurs de leurs caractéristiques y contribuent : la durée du cycle de production, la saisonnalité des ventes et des achats, la proximité avec un marché de consommation finale (associée à une plus forte proportion de paiements comptant), l'exposition à l'international, l'ampleur et la régularité des paiements anticipés (avances). D'un segment de l'économie à l'autre, la combinaison de ces éléments conduit à un large spectre de délais : s'ils sont de 4 jours en moyenne dans l'hébergement-restauration, les délais clients sont proches des 60 jours dans l'industrie manufacturière ou la construction, un peu plus élevés dans les industries d'extraction et de l'énergie, voire dépassent 75 jours dans l'information-communication et les activités de soutien aux entreprises (cf. tableau 6)²⁴.

La persistance de délais clients élevés dans plusieurs secteurs se traduit par une exposition supérieure de leurs entreprises aux retards de paiement (dont la résorption demeure lente) et aux risques qui leurs sont liés. Dans beaucoup d'autres secteurs de l'économie, la moindre baisse des délais fournisseurs va de pair avec des horizons de paiement souvent en accord ou très proches du plafond légal. Dans ce cas, les entreprises peuvent faire le choix de stabiliser leurs délais plutôt que de les réduire encore, considérant qu'elles respectent désormais les dispositions prévues par la loi.

1|6 Les dépassements de délais existent dans tous les secteurs

L'analyse fine des données FIBEN, réalisée au niveau de plus de 800 sous-secteurs détaillés de la nomenclature NAF de l'Insee, procure une vision encore plus explicite de la disparité des délais, en révélant sa dimension infra-sectorielle

23 En 2011, le taux d'exportation des PME filiales d'entreprises étrangères s'élève à 25,1 %, celui des PME multi unités légales à 8,6 % et celui des PME mono unités légales à 7,2 % (données FIBEN).

24 Profil analogue du côté fournisseurs

Tableau 6

Délais de paiement des entreprises (au sens de la LME) par secteur d'activité de 2000 à 2011

(moyenne non pondérée des ratios individuels, délais clients et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats, nombre d'entreprises en milliers)

	Nombre d'entreprises	Délais clients				Délais fournisseurs				Solde commercial			
		2011	2000	2008	2010	2011	2000	2008	2010	2011	2000	2008	2010
Ensemble des entreprises	189,6	54,3	47,8	44,9	44,0	66,9	56,9	54,7	53,3	9,9	11,2	10,6	10,3
AZ agriculture, sylviculture et pêche	3,8	45,0	49,4	50,9	47,9	79,5	73,0	71,3	70,4	- 4,9	2,8	4,1	2,4
C1 fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	4,8	47,7	41,3	38,5	37,4	58,3	54,6	53,0	52,1	4,2	2,4	2,0	1,1
C2 cokéfaction et raffinage	0,0	70,2	58,0	50,8	50,6	65,9	48,0	44,4	42,1	16,3	14,6	15,0	15,3
C3 fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, fabrication de machines	3,4	80,3	73,6	68,8	64,7	84,7	72,9	66,3	62,7	25,1	26,0	26,0	23,6
C4 fabrication de matériels de transport	0,7	67,1	55,1	52,4	50,2	79,9	68,2	64,8	61,6	11,5	7,2	8,0	6,6
C5 fabrication d'autres produits industriels	19,4	76,7	69,5	64,1	61,5	80,2	67,6	62,2	59,5	27,2	27,6	25,4	24,0
CZ total industrie manufacturière (C1 à C5)	28,4	72,9	65,4	60,1	57,5	77,7	66,3	61,2	58,7	23,3	23,1	21,1	19,6
DE industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	2,2	74,5	65,6	63,8	64,4	75,4	66,0	64,2	60,1	26,8	24,0	25,0	28,8
FZ construction	30,6	70,0	64,1	64,2	62,7	78,8	64,8	60,8	60,0	21,4	23,7	26,4	24,9
GZ commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	71,7	35,7	29,8	28,2	26,8	56,4	48,7	45,8	44,6	- 9,1	- 8,2	- 7,3	- 7,9
HZ transports et entreposage	7,4	71,2	54,8	56,0	54,7	57,4	42,8	44,8	43,7	35,8	28,1	28,4	27,4
IZ hébergement et restauration	9,2	7,7	5,8	4,9	4,3	51,0	47,5	46,7	45,8	- 17,3	- 17,5	- 18,8	- 19,3
JZ information et communication	4,6	89,7	84,3	81,0	77,4	86,1	76,6	75,1	72,8	41,2	45,4	42,1	39,8
LZ activités immobilières	10,9	21,0	24,8	26,0	26,1	61,6	59,7	62,2	61,2	- 3,5	3,8	6,4	7,1
MN activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	18,0	82,5	79,0	78,4	76,4	75,5	65,8	63,9	62,3	44,7	48,0	48,1	46,8
RS autres activités de services	2,7	36,4	37,6	33,1	30,9	64,8	56,5	55,9	56,0	2,6	7,8	3,3	1,1

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

(cf. graphiques 5). Certains segments de la population, peu nombreux et très spécialisés, restent notamment confrontés à des situations délicates au regard du respect de la loi (en dehors de ceux concernés par d'éventuelles demandes de renouvellement d'accords dérogatoires en 2011²⁵).

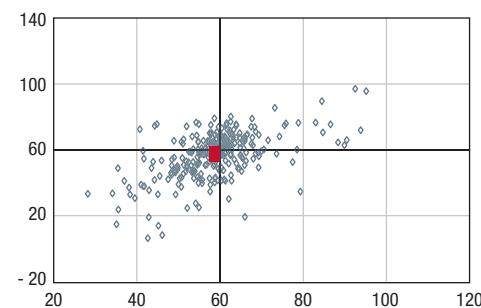
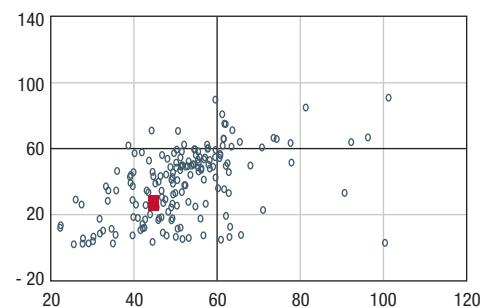
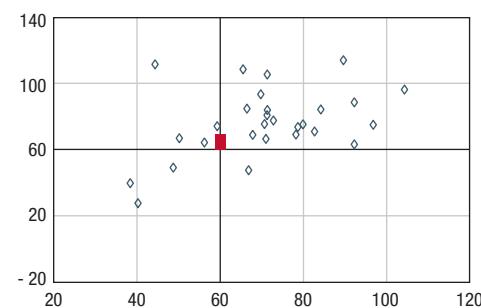
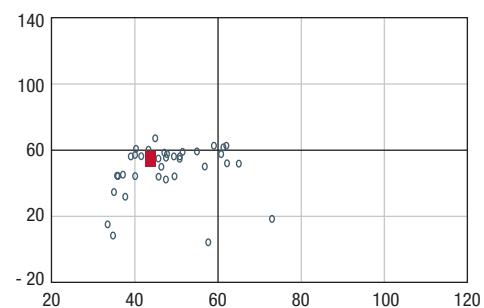
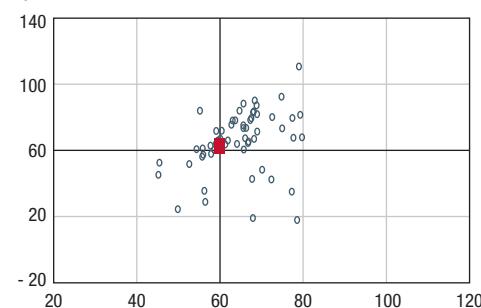
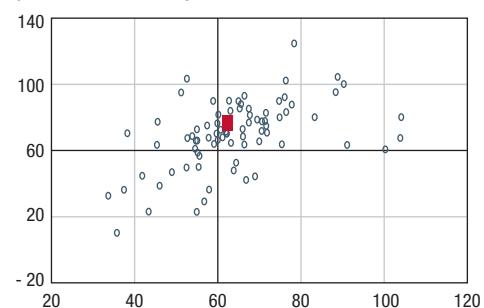
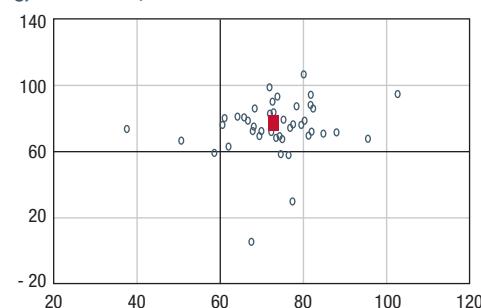
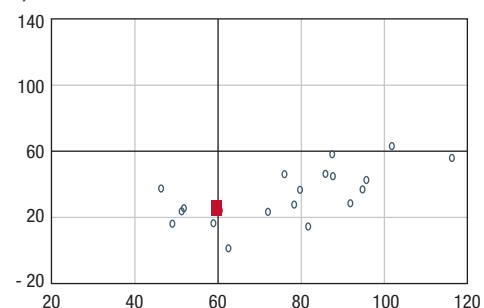
Dans la plupart des secteurs, on relève une assez grande hétérogénéité, ainsi qu'une fréquence

significative de sous-groupes d'entreprises dont les délais excèdent les 80 jours. C'est en particulier le cas dans l'énergie (en matière de collecte des déchets dangereux et non dangereux ou de dépollution), la communication (distribution de films, édition de logiciels, édition et distribution vidéo) ou dans les activités de soutien aux entreprises (formation continue, recherche-développement dans diverses spécialités) Pour chacun de ces sous-secteurs, les délais s'étendent sur des durées

25 Plusieurs demandes de renouvellement des accords ont été transmises à l'Autorité de la Concurrence, conformément aux possibilités ouvertes par la loi « Warsmann II » du 22 mars 2012.

Graphiques 5**La disparité des délais de paiement à l'intérieur d'un même secteur d'activité (2011)**

(moyennes des ratios individuels, calculées par secteur — marqueur rouge — et par sous-secteur NAF, délais fournisseurs en abscisses, délais clients en ordonnées)

a) Industrie manufacturière**b) Commerce****c) Énergie, eau, industries extractives****d) Transport****e) Construction****f) Soutien aux entreprises****g) Information, communication****h) Activités immobilières**

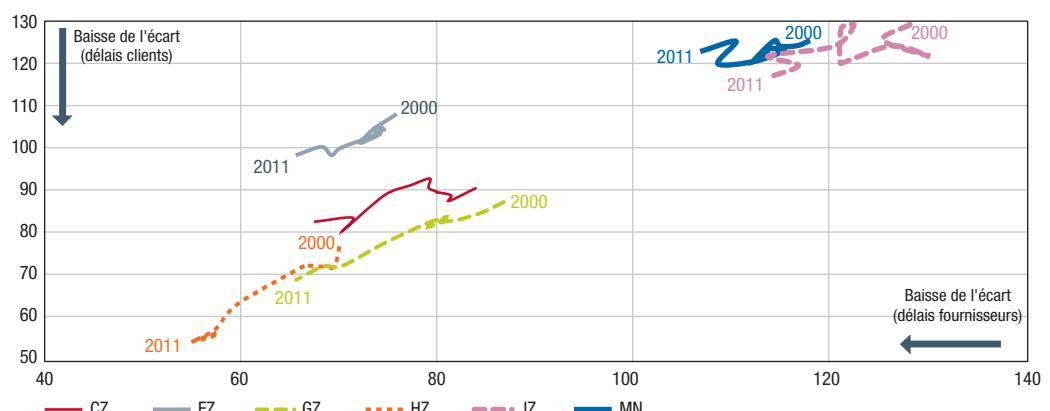
Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Notes : Chaque point représente une moyenne de délais individuels calculée pour un sous-secteur d'activité (Naf Rév.2). Les sous-secteurs, pour lesquels moins de cinq entreprises sont recensées, ne sont pas représentés.

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Graphique 6**La dispersion des délais dans le temps (2000-2011)****Écart inter-décile ^{a)}**

(abscisses : écart sur délais fournisseurs, ordonnées : écart sur délais clients ; en jours)



Secteurs : CZ Industrie manufacturière, FZ Construction, GZ Commerce, HZ Transport, JZ Information, communication, MN Activités scientifiques et techniques, soutien aux entreprises

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

a) L'écart inter-décile correspond à l'écart de délais entre les 10 % d'entreprises dont les délais sont les plus courts (premier décile) et les 10 % d'entreprises dont les délais sont les plus longs (neuvième décile).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

longues, du côté des délais clients comme de celui des délais fournisseurs.

Dans la construction, la représentation graphique met en évidence la situation défavorable du secteur, dont les délais clients s'étalent, dans de nombreux sous-secteurs, sur des spectres de durées sensiblement plus longs que leurs délais fournisseurs. À l'inverse, les activités immobilières bénéficient d'un avantage de trésorerie manifeste, avec des délais fournisseurs infra-sectoriels très longs au regard des délais clients (dans la promotion immobilière de logements et de bureaux notamment).

L'industrie manufacturière, fortement segmentée (près de 300 sous-secteurs au total, regroupant de 5 entreprises à plus de 10 000), apparaît relativement homogène. Les délais sont concentrés autour de la moyenne du secteur, elle-même en accord avec la norme des 60 jours. De plus, si 40 % des sous-secteurs sont encore situés au-delà des 60 jours fournisseurs en 2011, beaucoup s'en rapprochent. Au-dessus de 68 jours de délais fournisseurs, on ne compte plus en effet que 30 sous-secteurs (soit 1 500 entreprises sur un total de 28 000).

La disparité sectorielle se réduit néanmoins. Le processus de convergence des délais

clients et fournisseurs est notamment significatif et équilibré dans le commerce et le transport (cf. graphique 6). Il reste en revanche incomplet dans les secteurs de l'information-communication et des activités de soutien : l'écart entre les délais les plus courts et les délais les plus longs se réduit davantage pour les paiements que les entreprises adressent à leurs fournisseurs que pour les règlements qu'elles encaissent. Il en résulte nécessairement une plus forte hétérogénéité quant à leur capacité de couverture du BFR.

2 | Les retards de paiement ont touché une entreprise sur trois

D'un point de vue opérationnel, un retard de paiement se produit lorsque le règlement intervient au-delà du terme contractuel ou, à défaut, du plafond prévu par la LME. Comme le délai de paiement lui-même, il ne peut être déduit des seules informations disponibles dans la liasse fiscale. En pratique, son évaluation macroéconomique (par taille d'entreprises par exemple) se fonde sur l'analyse des indicateurs individuels de délais supérieurs à la norme légale des 60 jours.

Selon cette approche et malgré une tendance toujours inscrite à la baisse, une entreprise sur trois présente encore en 2011 des délais de

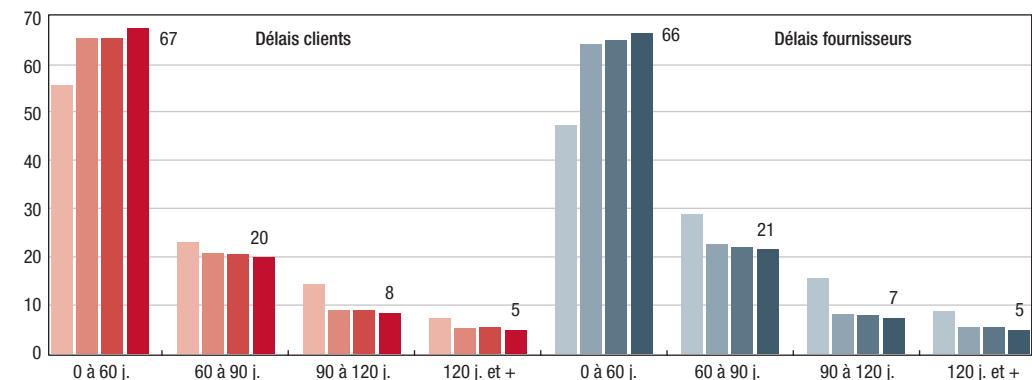
paiement non conformes, au vu des comptes analysés dans FIBEN (cf. graphiques 7). Point positif, près de 60 % des dépassements constatés

Graphiques 7

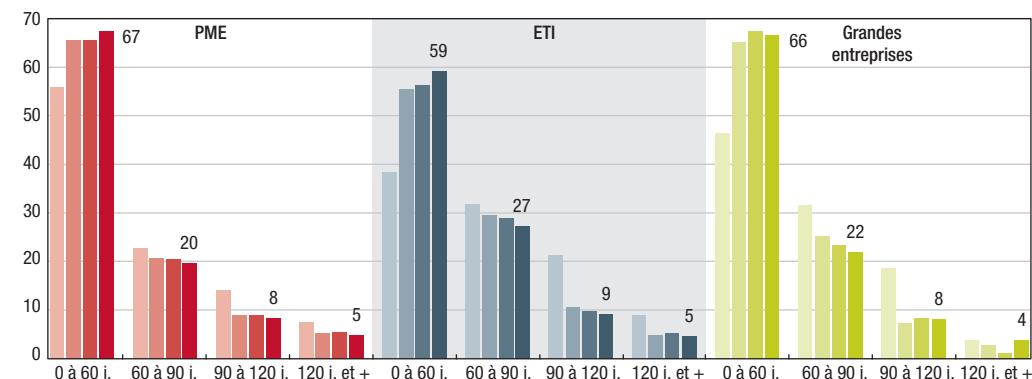
Répartition des PME par tranche de délais de paiement (2000-2011)

(en % des entreprises étudiées, délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)

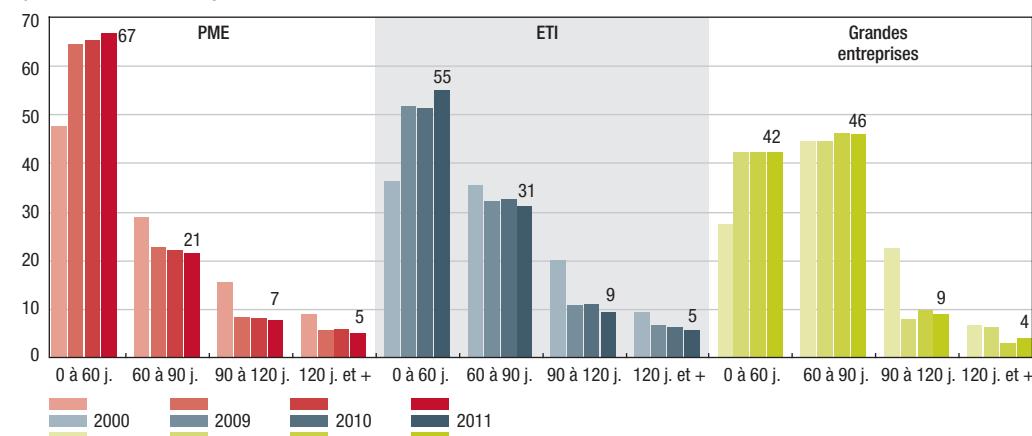
a) Toutes tailles



b) Délais clients par taille



c) Délais fournisseurs par taille



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Les délais sont calculés nets des avances et acomptes (cf. annexe 3).

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

remontent à moins de 30 jours, une proportion qui augmente avec la taille des entreprises et place les entreprises françaises dans une situation médiane au plan européen (au regard de l'index des paiements en Europe calculé par Intrum Justitia notamment).

Toutefois, ces règlements tardifs sont synonymes de risques que l'on ne peut négliger : en 2011, les entreprises payant leurs fournisseurs au-delà des 60 jours détiennent 58 % des créances commerciales recensées dans l'étude de la Banque de France. Si ce taux baisse de 2,5 points par rapport à 2010 et de 10 points par rapport à 2000, il montre clairement qu'un risque de contagion existe si ces retards venaient à se transformer en défaillances²⁶. Le risque ne se limite d'ailleurs pas aux seuls partenaires commerciaux des entreprises retardataires : avec un niveau d'endettement supérieur à la moyenne, les entreprises retardataires concentrent aussi à elles seules 63 % de l'endettement bancaire total des entreprises non financières en 2010 et 2011 (71 % en 2000).

Au total, la relative inertie de la proportion d'entreprises subissant ou présentant elles-mêmes des retards de paiement indique que les baisses de délais s'opèrent en grande partie à l'intérieur d'une même classe de durées (moins de 60 jours, 60-90 jours, 90-120 jours, plus de 120 jours). De nombreuses entreprises améliorent leurs délais d'une année sur l'autre, mais soit ces progrès ne suffisent pas à franchir la borne inférieure de classe, soit ils sont compensés par des trajectoires inverses. En 2011, sur 162 000 entreprises analysées, un peu plus de 20 000 ont ainsi évolué vers des classes de délais clients plus courtes et 17 000 vers des classes plus longues²⁷ (cf. tableau 7). C'est bien à la frontière des 60 jours qu'apparaît la porosité la plus forte : pour ces mêmes délais clients, 10 000 entreprises ont réintégré la limite des 60 jours en 2011 et 8 000 l'ont dépassée.

Enfin, l'importance des dommages liés aux pratiques de contournements des dispositions légales, déjà largement évoquées dans le cadre de la section 1, ne doit pas être sous-estimée pour expliquer l'inertie des retards.

Tableau 7

Entreprises présentes dans chaque tranche de délais en 2010 et 2011

(en nombre d'entreprises)

Délais 2010	Délais 2011	Moins de 60 jours	De 60 à 90 jours	De 90 à 120 jours	Plus de 120 jours	Total
Délais clients						
Moins de 60 jours	96,0	8,0	1,2	0,4		105,6
De 60 à 90 jours	9,9	18,8	4,5	0,9		34,1
De 90 à 120 jours	1,4	5,3	5,7	1,9		14,3
Plus de 120 jours	0,5	1,0	2,1	4,1		7,8
Total	107,9	33,2	13,4	7,3		161,8
Délais fournisseurs						
Moins de 60 jours	92,1	12,3	1,7	0,7		106,8
De 60 à 90 jours	13,9	17,0	4,0	1,0		35,9
De 90 à 120 jours	2,1	4,5	3,8	1,6		12,0
Plus de 120 jours	0,9	1,3	1,8	3,2		7,1
Total	109,0	35,1	11,3	6,4		161,8

Notes : ■ Passage dans une tranche inférieure de délais

■■ Passage dans une tranche supérieure de délais

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

26 Le retard de paiement est souvent vu comme un signe précurseur de défaillance. Différentes études soulignent à cet égard que la probabilité de défaillance augmente de manière exponentielle au-delà de retards de paiement supérieurs à 15 jours.

27 25 000 et 21 000 entreprises dans le cas des délais fournisseurs

3| Un souhait unanime : stabiliser l'environnement juridique des entreprises

Les rapports 2010 et 2011 de l'Observatoire insistaient sur la nécessité d'assurer la pleine et entière application de la LME, puisqu'un texte jugé satisfaisant était désormais à la disposition des entreprises pour encadrer la pratique des délais de paiement.

La loi permet en effet d'assurer un équilibre dans les relations clients-fournisseurs, pourvu que celles-ci soient scrupuleusement respectées, car cet équilibre est précaire. Cette précarité est inhérente à la très forte hétérogénéité qui existe d'un secteur à l'autre. Il suffit de comparer par exemple, la situation du commerce de détail – en général payé comptant par ses clients –, à celle du bâtiment et des travaux publics, un secteur qui doit faire face à des paiements différés de la part de ses clients tout au long des périodes de travaux. Dès lors, le non-respect de la loi par quelques acteurs entraîne de graves conséquences pour ceux qui s'y conforment (cf. encadré 3, illustrant le cas des entreprises de travaux publics).

Ceci se traduit par la position défendue par les membres de l'Observatoire des délais de paiement sur la nécessité d'accroître l'efficacité de la loi en introduisant les mesures d'accompagnement présentées dans ce rapport, et par conséquent par une forte opposition de la plupart de ses membres vis-à-vis de tout assouplissement ou de toute restriction supplémentaire uniforme par rapport aux principes généraux établis par les articles L.441-6 et L.442-6 du *Code de commerce*.

S'agissant des mesures d'assouplissement, cette opposition concerne en particulier les accords dérogatoires, prévus à titre temporaire par la loi : les organisations représentant les entreprises furent une forte majorité dès 2010 à se prononcer à l'encontre de toute tentative de prolongation de ces accords. Beaucoup avaient alors insisté sur la nécessité de garantir la sécurité juridique des entreprises, et à souhaiter que de nouvelles dispositions ne

viennent « détricoter » la LME. Cette position est réaffirmée en 2012.

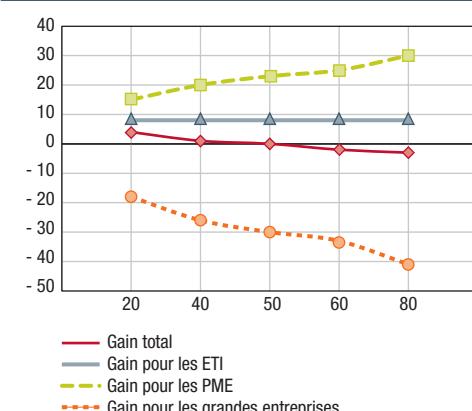
Concernant les restrictions supplémentaires, l'idée d'un plafonnement plus restrictif des délais n'est pas davantage jugée souhaitable. Le plafonnement à 60 jours a nécessité un effort important des entreprises et correspond à un point d'équilibre, dont elles souhaitent à présent consolider les résultats.

Une simulation réalisée en mai 2012 par la Banque de France à partir des données d'entreprises de 2010 (FIBEN) a testé le scénario dans lequel le délai applicable aux paiements adressés par les grandes entreprises à leurs fournisseurs PME est abaissé à 30 jours. Il conclut que cette mesure de plafonnement serait globalement moins profitable à l'économie que le respect généralisé de la norme des 60 jours. Alors que l'alignement de tous les délais sur la norme actuelle des 60 jours pouvait apporter aux ENF une ressource de trésorerie évaluée à près de 7 milliards d'euros à la fin de l'année 2010, l'apport potentiel autorisé par le scénario « 30 jours PME » aurait été

Graphique 8

Gains potentiels de trésorerie, en cas de limitation à 30 jours des règlements adressés par les grandes entreprises aux PME (2010)

(ordonnées : montants en milliards d'euros ; abscisses : proportion de PME parmi les fournisseurs des grandes entreprises, en %)



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME
Source : Banque de France, base FIBEN, mai 2012

Encadré 3

L'exemple d'un secteur en difficulté, les entreprises de travaux publics

Pour les entreprises de travaux publics, la LME n'a pas produit les effets positifs dont ont bénéficié d'autres secteurs. Pénalisées par l'évolution dissymétrique de leurs délais de paiement, ces entreprises ont écourté leurs règlements fournisseurs, sans pour autant bénéficier d'une réciprocité de la part de leurs clients.

L'étude menée par BTP Banque sur les données comptables de 329 entreprises montre que les délais clients médians des entreprises de travaux publics ont stagné entre 2009 et 2011, alors que leurs délais fournisseurs médians se contractaient de trois jours (cf. graphique A). Dans les deux cas, ces délais médians restent sensiblement plus longs que ceux calculés pour l'ensemble des entreprises. La trésorerie des entreprises concernées en a souffert, alors que le secteur traversait une conjoncture très difficile, notamment en 2010 et 2011¹. En 2011, la trésorerie nette représente désormais 18 jours de production en valeur médiane, soit 3 jours de moins qu'en 2009.

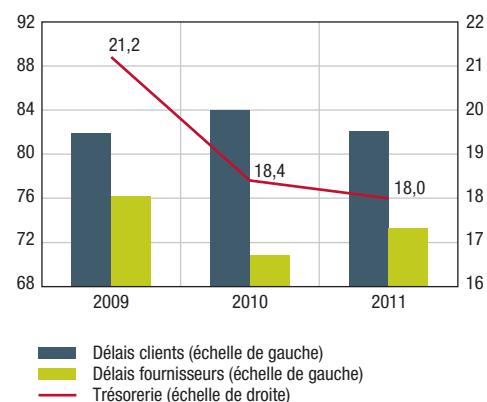
La charge financière induite par cette structure de délais a des répercussions négatives directes sur la rentabilité nette des entreprises (résultat net/chiffre d'affaires), qui chute de 12 % sur la seule année 2011.

Pour les entreprises de travaux publics, c'est donc bien un regain de tension qui caractérise l'après LME. Les relations contractuelles qu'elles entretiennent avec leurs partenaires se sont développées autour de nouveaux rapports de force, fortement structurés autour de la problématique de l'obtention à bonne date des paiements clients.

Dans cet environnement, les PME apparaissent doublement pénalisées. Elles disposent d'un pouvoir de négociation limité (en particulier face à des donneurs d'ordres de plus grande taille) tout en ayant à prendre en compte de multiples contraintes, comme la mise en place de garanties exigées par leurs clients et leurs sous-traitants (retenues de garanties ou cautions de bonne fin, garanties des sous-traitants). Dans le meilleur des cas, elles doivent recourir à la multibancarité pour financer leur BFR, à reporter, voire dans les situations les plus difficiles à renoncer purement et simplement à certains contrats.

Graphique A**Délais de paiement et trésorerie des entreprises de travaux publics (2009-2011)****Valeurs médianes**

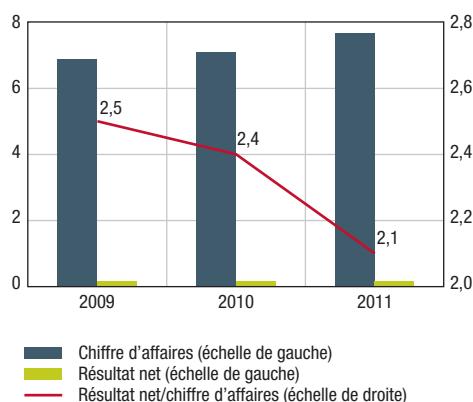
(en jours de chiffre d'affaires) (en jours de production)



Source : BTP Banque, « Performances financières des entreprises de BTP en 2011 », novembre 2012

Graphique B**Chiffre d'affaires et résultat net des entreprises de travaux publics (2009-2011)****Valeurs médianes**

(en millions d'euros) (en % du chiffre d'affaires)



Source : BTP Banque, « Performances financières des entreprises de BTP en 2011 », novembre 2012

1 La trésorerie nette correspond à la différence entre les disponibilités et les concours bancaires à court terme. Elle est ici ramenée à la production de l'entreprise, pour être exprimée en jours de production.

quant à lui compris entre – 3 et + 4 milliards (cf. graphique 8) ²⁸.

Pour cette raison, les membres de l'Observatoire privilégièrent la lutte contre les délais cachés et se prononcèrent en défaveur de toute proposition impliquant la modification des normes légales existantes. Il faut à présent faire en sorte que la loi soit appliquée par toutes les entreprises et par l'ensemble de leurs partenaires commerciaux ; par souci d'équité, mais aussi par souci d'efficacité économique, puisque c'est à ce prix seul que pourront intervenir les transferts propres à résoudre les déséquilibres entre catégories d'entreprises.

4|1 Un objectif : conforter la trésorerie des entreprises

L'observatoire constate des écarts de conduite de la part de nombreux acheteurs, ou de pratiques aboutissant à décaler les règlements de manière répétée ; il relève à cet égard une inégalité persistante en termes de positionnement vis-à-vis du crédit interentreprises, tout en soulignant l'existence de marges de progrès considérables subordonnées à l'application plus stricte des termes de la loi.

4|1 Une répartition du crédit interentreprises longtemps inéquitable

En instaurant une durée légale maximum applicable à l'ensemble des paiements réalisés entre les entreprises, le but poursuivi par le législateur était de rétablir un meilleur équilibre dans la répartition de l'offre et de la demande de crédit interentreprises. Le constat était qu'en raison d'une asymétrie dans la structure de leurs paiements, une majorité d'entreprises, des PME le plus souvent, supportaient une charge de financement à l'avantage de leurs grands donneurs d'ordres. Ce déséquilibre a persisté jusqu'en 2008, sans que les baisses de délais observées n'aient progressivement contribué à réduire cette charge.

Une autre conséquence négative de cette forme de crédit est qu'elle restait, dans de trop nombreux cas, imposée et non librement consentie. Si la pratique du paiement différé relève en effet d'usages commerciaux établis depuis longtemps (avec des durées très variables d'un secteur d'activité à l'autre), sa durée dépendait très souvent d'un rapport de force défavorable aux PME, sur lequel celles-ci n'avaient qu'une prise limitée. Elles étaient dès lors, pour la plupart d'entre elles, condamnées à accepter des échéances lointaines, pour des paiements fournisseurs généralement moins flexibles.

4|2 L'application généralisée de la LME procurerait aux entreprises un supplément de trésorerie de 11 milliards d'euros

Pour évaluer l'impact potentiel d'une pleine application de la LME, la Banque de France estime chaque année les volumes de trésorerie potentiellement libérés par un alignement sur le délai légal de toutes les entreprises dont les délais de paiement excèdent 60 jours à la date d'observation. Cet exercice prend appui sur les données comptables extraites de la base FIBEN. Il met en évidence l'ampleur des gains financiers générés en cas de stricte application de la loi pour la quasi-totalité des entreprises (cf. tableau 8).

Les calculs réalisés montrent que la LME a répondu à son objectif en 2009 et 2010, allégeant le poids du crédit interentreprises supporté par les ENF de plus de 2 milliards d'euros en deux ans, pour le ramener à un montant total de 7 milliards à la fin de 2010. En 2011, les cas de non-respect du délai de référence ont cependant relevé à 11 milliards d'euros le niveau total de cette charge. L'alourdissement constaté (4 milliards) doit être relativisé, dans la mesure où il ne traduit pas une dégradation générale et caractérisée des comportements de paiement des entreprises en 2011 (cf. point 1 de la présente section). Il peut en revanche être relié à la persistance de situations très difficiles

²⁸ Le montant varie en fonction de la proportion de PME dans les fournisseurs des grandes entreprises (inconnue dans le modèle) : plus cette proportion s'accroît, moins le gain global est important, le transfert positif à destination des PME étant alors compensé par la charge additionnelle générée pour les grandes entreprises. Le chiffre de 7 milliards correspond à la simulation présentée dans le rapport 2011 (tableau 5) et actualisée dans le tableau 8 ci-après.

Tableau 8

Impact^{a)} sur la trésorerie d'un retour au délai légal de l'ensemble des unités légales (2000-2011)

(encours des créances clients et des dettes fournisseurs situées au-delà de 60 jours, ventilés par classe de délais fournisseurs et clients, montants en milliards d'euros)

Encours des créances clients		2000	2008	2009	2010	2011
... par classe de délais fournisseurs	... par classe de délais clients					
Moins de 60 jours	Entre 60 et 90 jours	5,5	7,6	7,8	7,3	7,5
	Plus de 90 jours	12,7	15,0	15,2	14,7	16,0
De 60 à 90 jours	Entre 60 et 90 jours	8,8	11,0	8,3	10,7	7,8
	Plus de 90 jours	19,3	23,4	20,0	20,3	20,3
Plus de 90 jours	Entre 60 et 90 jours	6,3	6,6	6,4	4,0	6,0
	Plus de 90 jours	58,6	56,5	44,9	46,8	44,6
Total		111,2	120,0	102,6	103,9	102,2
Encours des dettes fournisseurs						
... par classe de délais fournisseurs	... par classe de délais clients	2000	2008	2009	2010	2011
Moins de 60 jours	Entre 60 et 90 jours	8,8	11,8	9,0	11,8	10,1
	Plus de 90 jours	15,7	25,9	24,9	24,3	24,7
De 60 à 90 jours	Entre 60 et 90 jours	6,1	7,6	5,7	8,2	5,6
	Plus de 90 jours	14,3	18,4	18,3	10,8	16,8
Plus de 90 jours	Entre 60 et 90 jours	4,1	4,0	3,4	3,6	3,1
	Plus de 90 jours	43,7	43,1	33,8	38,3	31,1
Total		92,7	110,9	95,1	97,0	91,4
Gain (+) ou perte (-) de trésorerie en cas de retour à un délai de 60 jours^{a)}		18,5	9,1	7,5	6,9	10,8
Dont : transferts vers les PME					13,7	13,4
transferts vers les ETI					5,7	8,8
transferts vers les grandes entreprises					- 12,5	- 11,4
Gain de trésorerie effectif d'une période à l'autre		- 9,4 (2000-2008)		- 1,6	- 0,6	+ 3,9

Champ : Unités légales

Notes : a) Encours des créances clients — encours des dettes fournisseurs. Pour plus de détail sur la méthode de détermination de cet impact, voir annexe 6

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

dans certains secteurs ou sous-secteurs d'activité.

Au total, la résorption complète de la charge liée aux dépassements du délai légal entraînerait, à fin 2011, un transfert financier massif en direction des PME et des ETI. Celui-ci serait estimé à respectivement 13 et 9 milliards d'euros environ et serait majoritairement financé par les grandes entreprises, à hauteur de 11 milliards (le solde provenant des gains attendus de l'accélération des paiements des fournisseurs non résidents ou appartenant au secteur public).

4|3 La structure des paiements tardifs pénalise toujours certains secteurs

Dans la construction et des activités de soutien, de fortes disparités infra-sectorielles subsistent (cf. graphique 5). La survie d'un nombre important d'entreprises à la situation quelquefois très dégradée dépend directement d'une application plus équitable de la loi. L'enjeu pour ces deux secteurs est substantiel, puisqu'il représente pour chacun d'entre eux un gain potentiel de plus de 7 milliards d'euros en 2011 (cf. tableau 9)²⁹.

29 Dans la construction spécifiquement, la situation s'est à nouveau dégradée en 2011. Les paiements non conformes ont généré une charge additionnelle de trésorerie de 1,6 milliard entre 2011 et 2012 (cf. tableau 9). À noter que si la plupart des entreprises concernées sont des PME, le gain potentiel libéré au profit des ETI et des grandes entreprises s'est récemment accru.

Tableau 9**Impact sur la trésorerie d'un retour au délai légal de l'ensemble des unités légales, par secteur et par taille (2010-2011)**

(gains (+) ou pertes (-) de trésorerie par taille d'entreprises et secteur d'activité, en cas de retour au délai légal des délais de paiement supérieurs à 60 jours ; montants en milliards d'euros)

	À fin 2010				À fin 2011			
	PME	ETI	GE	Total	PME	ETI	GE	Total
AZ agriculture, sylviculture et pêche	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
C1 fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	- 0,3	- 0,4	- 0,1	- 1,0	- 0,3	- 0,3	- 0,1	- 0,7
C2 cokéfaction et raffinage	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 0,2	- 0,2
C3 fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, et de machines	0,8	1,0	0,1	1,8	0,7	1,2	0,5	2,4
C4 fabrication de matériels de transport	0,0	- 0,8	- 5,3	- 6,1	0,0	- 0,2	- 4,4	- 4,6
C5 fabrication d'autres produits industriels	2,2	0,4	- 0,2	2,4	2,0	1,1	- 0,1	3,0
DE industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	0,5	1,4	- 1,0	1,0	0,5	1,5	- 0,9	1,0
FZ construction	4,4	0,7	0,7	5,9	4,9	1,2	1,4	7,5
GZ commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	- 0,5	- 1,2	- 0,6	- 2,3	- 0,6	- 0,7	- 0,2	- 1,5
HZ transports et entreposage	0,6	0,2	- 1,7	- 0,9	0,6	0,3	- 3,1	- 2,2
IZ hébergement et restauration	- 0,3	- 0,1	0,1	- 0,3	- 0,3	0,0	0,1	- 0,3
JZ information et communication	1,6	1,4	- 5,5	- 2,5	1,5	1,1	- 5,3	- 2,8
KZ activités financières d'assurance	0,1	0,2	- 0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5
LZ activités immobilières	0,3	0,9	0,0	1,2	0,3	0,8	0,1	1,2
MN activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	4,0	2,0	1,0	6,9	3,9	2,6	0,5	7,1
RS services aux ménages	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	13,7	5,7	- 12,5	6,9	13,4	8,8	- 11,4	10,8

Champ : Unités légales

Notes : Cf. tableau 8 ; secteurs NAF version 2 (2008)

Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

À l'opposé, les grandes entreprises de fabrication de matériels de transport, de l'information communication et du transport bénéficient d'une structure de paiement beaucoup plus favorable.

Dans l'hypothèse d'une application systématique de la LME, ce sont elles qui financeront majoritairement les autres entreprises (à hauteur de 4,4, 3,1 et 5,3 milliards respectivement).

Quelles actions engager en 2013 ?¹

- Ne plus modifier le dispositif législatif et réglementaire**

Les entreprises ont à présent besoin de disposer d'un cadre réglementaire stable, propre à consolider les équilibres en cours d'élaboration...

- Accompagner les entreprises en difficulté de trésorerie**

Plusieurs instruments de garanties et d'avances permettent de compléter l'offre de crédit bancaire ou peuvent faciliter sa mise en œuvre...

¹ Les propositions formulées par l'Observatoire sont développées et détaillées dans la conclusion de ce rapport.

Des inquiétudes ravivées en 2012

1| Les enquêtes réalisées auprès des entreprises constatent un nouvel affaiblissement de la tendance³⁰

1|1 Pour l'AFDCC, les baisses de délais se font plus rares en 2012

Pour l'Association française des crédit managers et conseils, l'année 2012 marque l'entrée dans une nouvelle phase de la période « post-LME », au cours de laquelle la situation tend à se dégrader sur le front des délais clients (désignés dans l'enquête par le terme abrégé DSO pour *day sales outstanding*)³¹. Ceux-ci tendent en effet à s'allonger et la situation des entreprises s'en ressent.

Fin 2012, la proportion d'entreprises déclarant bénéficier d'une baisse de leurs délais clients tombe en effet à 31 %, soit 18 points en dessous du niveau observé un an plus tôt

(cf. graphique 9). Symétriquement, la proportion des entreprises déclarant subir un allongement de leurs délais clients a doublé en un an, pour atteindre désormais 28 %. Cette dernière impression s'est donc considérablement renforcée. Déjà présente l'an dernier, elle ne s'est avérée que partiellement recoupée par l'analyse des bilans définitifs 2011, mais elle réaffirme en 2012 la perception qu'ont les entreprises d'un coup d'arrêt porté au processus de diminution des délais. Un élément modérateur toutefois : 41 % des entreprises indiquent que leurs délais sont restés stables sur douze mois.

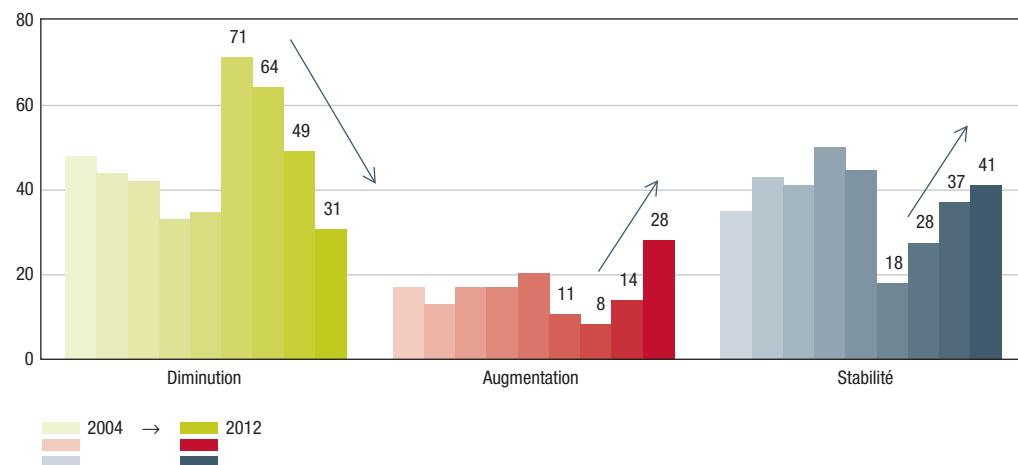
Dans le même temps, 56 % des entreprises interrogées, contre 40 % l'an dernier, considèrent que les retards clients se sont aggravés en 2012 (cf. graphique 10). Par ailleurs, si la plupart des dépassements restent courts, n'excédant pas 9 jours, ils ne donnent pas toujours lieu aux dédommagements prévus par la loi.

Graphique 9

Perception dans le temps de la variation annuelle du DSO (2004-2012)

(en % des entreprises interrogées)

Sur un an, comment a évolué le DSO des entreprises interrogées ?



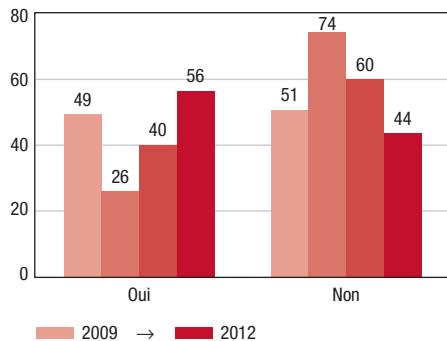
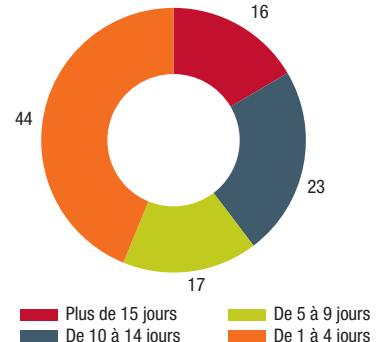
Source : AFDCC, Enquête 2012

30 D'autres extraits des contributions remises par les membres de l'Observatoire sont repris dans le cadre de la section 5.

31 Pour plus de détail sur les organismes cités et les contributeurs au rapport, cf. annexe 2

Graphiques 10**Les retards de paiement (2009-2012)**

(en % des entreprises interrogées)

a) Par rapport à n-1, constatez-vous une progression des retards de paiement ?**b) Quelle est la durée de ces retards en 2012 ?**

Source : AFDCC, Enquête 2012

Pour une entreprise sur trois, les demandes de paiement d'intérêts de retards restent ponctuelles (alors même que la situation le justifierait) et seule une entreprise sur cinq les réclame de manière systématique (cf. graphiques 11) ³². Au total, le poids des entreprises optant à un moment ou à un autre pour une facturation des pénalités, régulière ou occasionnelle, a reculé de 10 points en un an (53 % contre 63 %).

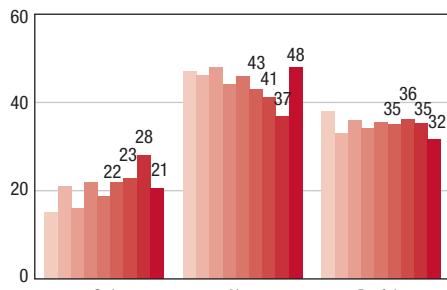
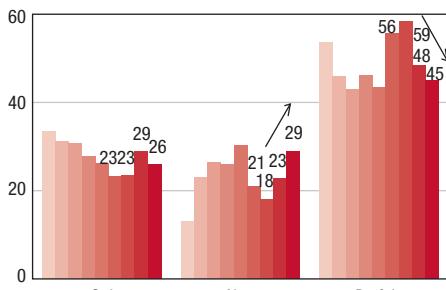
Enfin, quand bien même des dédommagements sont facturés, nombreuses sont les entreprises à ne pas pousser leurs démarches de recouvrement

jusqu'à leur terme. Dans près d'un cas sur deux (45 % des entreprises) l'encaissement de pénalités à l'issue d'une phase de réclamation n'est pas systématique. Il ne le devient que dans un cas sur quatre.

Au total, l'absence de facturation ou d'encaissement effectif des pénalités par les entreprises victimes de retards de paiement, associée à un contexte économique difficile – entretenant la crainte de les réclamer – nuit à l'efficacité des outils dissuasifs mis depuis quatre ans à la disposition des entreprises par la LME.

Graphiques 11**Les pénalités de retard et leur application effective (2004-2012)**

(en % des entreprises interrogées)

a) Réclamez-vous les pénalités de retard ?**b) Si vous les réclamez, les encaissez-vous ?**

Source : AFDCC, Enquête 2012

32 Un an plus tôt, ces proportions s'établissaient respectivement à 28 % et 35 %.

1|2 L'enquête de la CGPME : le poids des rapports de force

Longtemps pénalisées par la structure de leurs délais de paiement, les PME ont un avis mitigé sur les effets du dispositif institué par la LME.

Selon l'enquête réalisée par la CGPME entre le 31 août et le 28 septembre 2012 auprès d'un panel représentatif de 644 entreprises, une entreprise sur deux constate que ses délais ont augmenté et 42 % considèrent que la loi a n'a pas eu d'effet significatif sur leur activité (cf. graphiques 12). La perception des retards de paiement est beaucoup plus

marquée, partagée par près de huit chefs d'entreprise sur dix en 2012. Dans 40 % des cas, ces retards sont le fait de grandes entreprises ou de l'État.

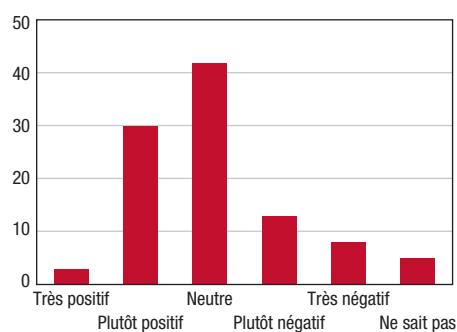
Signe des difficultés chroniques que connaissent les PME, les relations commerciales sont, plus que jamais, régies par des rapports de force ; seulement 6 % des entreprises interrogées perçoivent une amélioration dans leurs relations clients-fournisseurs. Pour la Confédération, l'objectif consistant à rééquilibrer le dialogue interentreprises n'a donc pas été atteint. Il a davantage profité aux entreprises industrielles, souvent avantagées par leur taille, tandis que

Graphiques 12

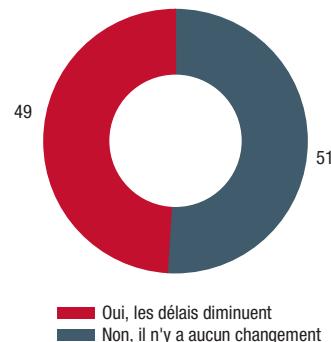
L'effet de la LME, selon la CGPME (2012)

(en % des entreprises interrogées)

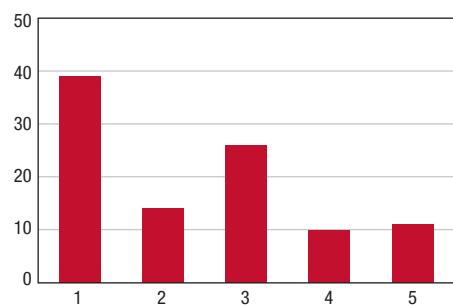
a) Diriez-vous que la LME a eu un effet :



b) La LME a-t-elle eu un impact sur les délais de paiement ?

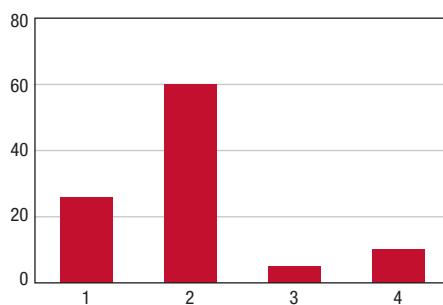


c) Subissez-vous toujours des retards de paiement ?



- 1 Oui, de la part d'une grande partie de vos clients
- 2 Oui, de la part d'entreprises publiques ou de l'État
- 3 Oui, de la part d'entreprises plus grandes
- 4 Non, les délais étaient déjà conformes à la loi avant sa mise en œuvre
- 5 Non, pas depuis la mise en œuvre de la loi

d) Selon vous, quelle est la principale raison de la persistance des retards de paiement ?



Source : AFDCC, Enquête 2012

certaines PME, situées en bout de chaîne de distribution, ont été pénalisées.

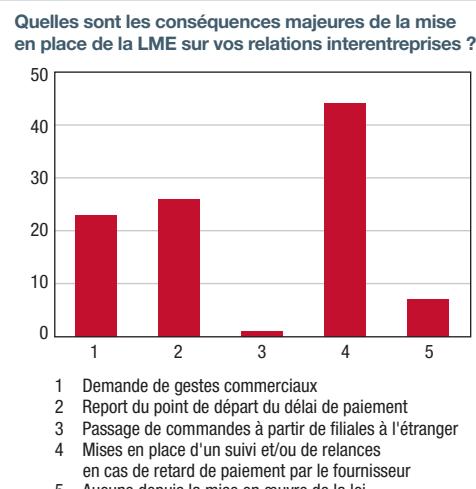
La CGPME observe par ailleurs le développement de pratiques émergentes (cf. graphique 13). Certaines d'entre elles sont bénéfiques, comme la mise en place de procédures de relance en cas de retard de paiement, mais d'autres dénotent une évidente résistance à la nouvelle réglementation, comme le report du point de départ du délai de paiement (évoqué par 26 % des répondants) ou les demandes plus fréquentes de gestes commerciaux (23 %).

À l'instar de l'AFDCC, la CGPME souligne le caractère exceptionnel de la facturation des intérêts de retards par les entreprises victimes de dépassements du délai légal. Formellement, celle-ci n'est d'ailleurs pas indispensable, l'article L.441-6 du *Code de commerce* disposant que les pénalités sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. La facturation n'est, de fait, assurée que par 4 % des entreprises interrogées. Toutefois, cette situation résulte aussi pour une large part du rapport de force

Graphique 13

Les pratiques nouvelles observées depuis 2009

(en % des entreprises interrogées)



Source : CGPME, Enquête 2012

déséquilibré prévalant entre le fournisseur et son client ; un déséquilibre déjà cité, doublé du risque pour le fournisseur de perdre son client à terme.

1|3 Pour la CGI, les dérives sont liées aux difficultés d'interprétation de la loi

À travers son observatoire trimestriel de conjoncture s'appuyant sur les informations recueillies auprès d'un panel de 1 000 entreprises, la Confédération française du commerce interentreprises (CGI) remarque en 2012 un allongement des délais de paiement clients, associé à une augmentation des incidents de paiement. Pour approfondir ces indicateurs importants pour le commerce interentreprises, notamment dans le secteur de l'approvisionnement au bâtiment, la CGI a soumis à ses adhérents une enquête sur les difficultés soulevées par la définition des délais de paiement, telle qu'elle est développée dans la LME. Ces problèmes d'interprétation sont désignés comme étant à l'origine d'une dérive des délais en 2012, ainsi que de nombreux litiges dans les secteurs de l'approvisionnement au bâtiment³³.

Trois entreprises sur quatre indiquent rencontrer des difficultés pour faire respecter la LME et 60 % se déclarent confrontées à des pratiques induisant des délais cachés. Pour les répondants consultés, une partie du problème réside dans les procédures utilisées par leurs gros clients lors du traitement des factures, liées parfois de manière sous-jacente à des difficultés de trésorerie.

1|4 L'enquête de CODINF : 40 % des entreprises touchées par un retard en 2012

L'enquête menée par CODINF à l'automne 2012 donne un éclairage relativement modéré sur l'évolution récente des délais. Six entreprises sur dix considèrent en effet que leurs délais

33 Sur un total de 112 réponses, 98 émanent de cette filière : entreprises négoce en sanitaire-chauffage, en matériel électrique, en bois et matériaux de construction, en quincaillerie

clients sont restés stables au cours des douze mois écoulés, et huit sur dix annoncent des délais fournisseurs inchangés (cf. graphiques 14). Au final, l'allongement des délais clients est

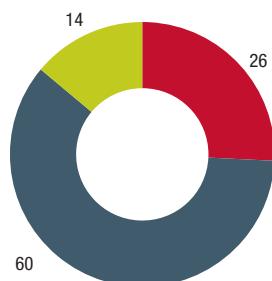
Graphiques 14

Évolution perçue entre 2011 et 2012

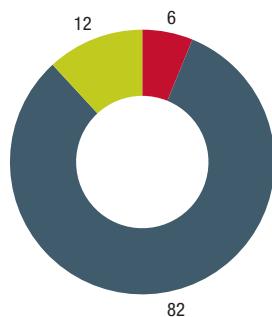
Délais clients et fournisseurs, retards de paiements clients

(en % des entreprises interrogées)

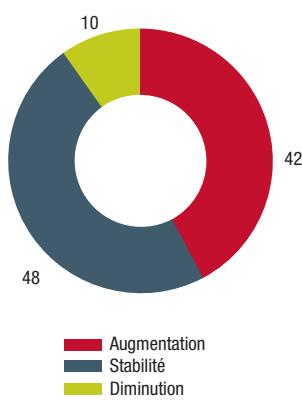
a) Délais clients



b) Délais fournisseurs



c) Retards clients



Source : CODINF, Enquête 2012

ressenti par une proportion, stable sur un an, de 26 % des entreprises.

Indice supplémentaire de la persistance des délais cachés et de reports de paiements de la part de certains acheteurs en 2012, la perception d'une hausse des retards clients est affirmée par quatre entreprises sur dix.

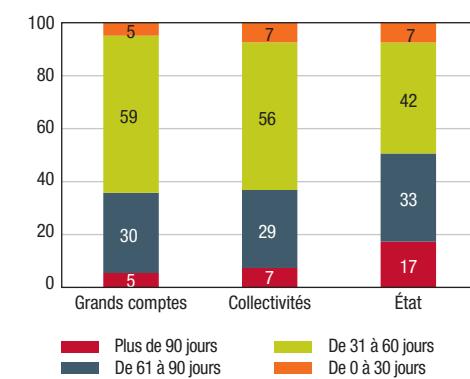
Comme en 2011, les résultats de l'enquête insistent sur une source importante des retards et signalent des proportions significatives (de l'ordre de 35 à 50 %) de délais supérieurs à la norme légale dans trois grandes catégories de clients : les grandes entreprises (grands comptes), les collectivités locales et l'État (cf. graphique 15).

Du côté des délais fournisseurs, l'enquête indique une proportion stable de délais conformes à la norme des 60 jours entre 2011 et 2012 (92 %). Des tensions existent toutefois : 78 % des entreprises ont des délais compris entre 30 et 60 jours en 2012, contre 69 % un an plus tôt. Symétriquement, la proportion d'entreprises réglant leurs fournisseurs à moins de 30 jours s'est repliée de 25 à 16 %.

Graphique 15

Les délais clients constatés vis-à-vis des entreprises privées (grands comptes) et du secteur public (État et collectivités territoriales)

(en % des entreprises interrogées)



Source : CODINF, Enquête 2012

1|5 Le baromètre Atradius des pratiques de paiement

Pour l'assureur crédit Atradius, les délais de paiement ont continué d'augmenter en 2011 et les retards ont atteint un pic de 13 jours à la fin de l'année. L'évolution entrevue pour 2012 s'annonce en demi-teinte : si un quart des entreprises interrogées déclarent avoir constaté une augmentation de leurs délais clients sur le début de l'année, la situation est vue en légère amélioration sur le plan des retards. En moyenne, un peu moins de 27 % des créances domestiques ont ainsi été réglées au-delà de leur date d'échéance, contre 29 % en octobre 2011. Pour les factures émises à l'export, la proportion des retards atteint 32 %, contre 36 % huit mois plus tôt.

L'insuffisance de la trésorerie est désignée comme la principale source des retards de paiement (cf. graphique 16). L'existence de litiges, la complexité des procédures de règlement sont aussi très souvent évoqués. Enfin, dans plus d'un cas sur quatre, le client justifie les retards subis par des contestations portant sur l'exactitude des informations portées sur la facture. De quoi renforcer, s'il en était besoin, la permanence des délais cachés dans les processus de paiement...

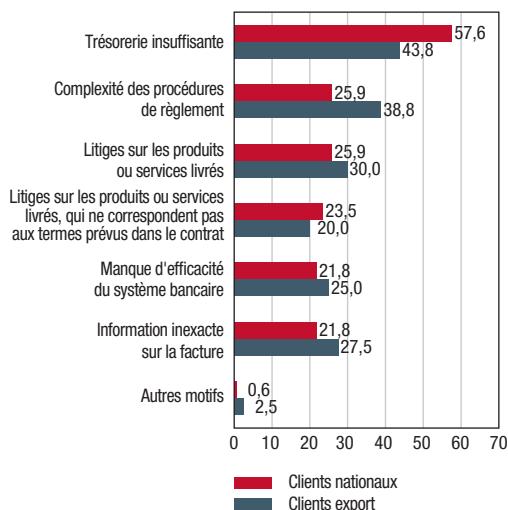
Cette analyse fait écho au constat établi par d'autres acteurs du secteur du crédit management. La direction des Entreprises de la Banque de France a par exemple recueilli à la fin de l'année 2012 le témoignage d'un grand affactureur faisant état de tensions croissantes de trésorerie chez un nombre significatif de débiteurs depuis le mois de juin 2012. Celles-ci se traduisent par un allongement des délais de paiement. Le délai client moyen mesuré par ce factor est ainsi passé en France de 55 jours en 2011 à 60 jours aujourd'hui. Le groupe, très présent également en Allemagne, en Italie et au Royaume-Uni, observe une dégradation similaire outre-Rhin, plus rapide même qu'en France (mais toutefois

Graphique 16

Les principales raisons des retards de paiement clients (mai 2012)

(en % des entreprises interrogées)

Quelles sont les principales causes des retards de paiement de nos clients interentreprises ?



Source : Atradius, *Baromètre des pratiques de paiement, mai 2012*

mesurée à partir d'un délai moyen de paiement nettement plus bas).

L'attitude générale des assureurs crédit préoccupe cet affactureur, qui s'attend à ce que des déréférencements brutaux, suscités par un resserrement des conditions de gestion du risque, interviennent au printemps 2013, au prétexte de comptes 2012 dégradés : les entreprises concernées devraient alors payer leurs fournisseurs au comptant, ce qui les amènerait à solliciter des lignes de crédit à court terme, que les banques ne seraient pas nécessairement prêtes à leur octroyer.

Cette préoccupation va de pair avec la faible visibilité des entreprises sur leur carnet de commandes : celui-ci s'est en moyenne sensiblement réduit depuis l'été 2012, fragilisant bon nombre d'affaires actuellement « sur le fil ».

1|6 Intrum Justitia : la France dans la moyenne européenne

Une spécificité des enquêtes annuelles réalisées par l'assureur crédit Intrum Justitia est qu'elles permettent de comparer les niveaux de délais et de retards de paiement entre de nombreux pays. Dans une Europe toujours marquée par le clivage entre les pays du Nord, où les entreprises se règlent rapidement entre elles et ceux du Sud qui peinent à résorber des retards de paiement structurels, la France continue d'occuper en 2012 une position intermédiaire, un peu plus dégradée sur le plan des retards que sur celui des délais eux-mêmes (cf. graphiques 17). Le niveau du délai moyen clients des entreprises françaises est ici estimé à 57 jours, pour un délai contractuel moyen de 40 jours (soit un retard moyen de 17 jours)³⁴.

Plus de 50 % des entreprises interrogées lors de l'enquête 2012 considèrent que leur liquidité

a été fortement influencée par la conjoncture économique. Presque tous les pays font le même constat : les retards de paiement génèrent des tensions de trésorerie sans précédent en Europe, que ce soit dans les pays les plus touchés par la crise (96 % des répondants en font état en Grèce, 81 % au Portugal, 80 % en Espagne, 70 % en Italie), ou dans des pays positionnés beaucoup plus favorablement, comme l'Allemagne (43 %), l'Autriche (44 %) ou la Finlande (38 %). Dans ces conditions, il n'est donc pas surprenant que plus de 8 entreprises sur 10 attribuent l'origine des retards qu'elles supportent en 2012 aux difficultés financières rencontrées par leurs clients.

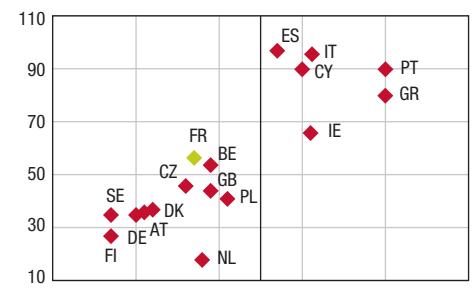
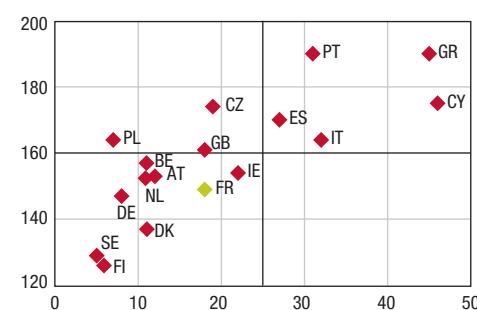
L'influence néfaste des délais cachés est enfin largement ressentie dans l'espace européen : plus de 60 % des entreprises interrogées considèrent que les retards subis sont intentionnels, et plus de 40 % les attribuent à la longueur des circuits de validation administrative mis en place chez leurs clients.

Graphiques 17

Délais et retards de paiement : le positionnement de la France en Europe (2012)

(ordonnées : indice de paiement ; abscisses : poids de créances de plus de 90 jours, en %)

(ordonnées : délai moyen de paiement en jours ; abscisses : retard moyen de paiement en jours)



Note : L'indice de paiement calculé par Intrum Justitia a été développé pour comparer les risques de paiement de différentes économies. Il est basé sur 8 sous-indices obtenus à partir de 21 informations clés (données financières, prévisions de délais, éléments explicatifs des retards etc.). Il est mesuré sur une échelle allant de 100 (absence totale de risques associée à un paiement à la livraison) à 200 (niveau maximal de risques). Le risque est considéré de faible intensité jusqu'à la valeur 129 ; à partir de 150, une intervention destinée à réduire le niveau de risques est jugée indispensable. Entre 2011 et 2012, l'indice calculé pour la France est passé de 148 à 149.

Source : Intrum Justitia, European payment index, 1^{er} trimestre 2012

34 Le délai moyen proposé par Intrum Justitia se situe donc au-dessus des délais mesurés dans le cadre de l'analyse quantitative de la Banque de France (section 2). Fin 2011 (année la plus proche de la date de l'enquête Intrum Justitia), le délai moyen clients représentait en effet, au vu des données FIBEN, 50 jours de chiffre d'affaires et la moyenne des délais individuels 47 jours (hors impact des avances, pour citer les niveaux les plus proches).

Tableau 10
Caractéristiques des principales enquêtes qualitatives disponibles en 2012

Organisme auteur de l'enquête	Variables	Taille de l'échantillon	Précisions sur l'échantillon	Taille des entreprises	Répartition sectorielle	Période couverte
AFDCC	Délais clients et retards de paiement correspondants	150 entreprises en France	L'enquête a été menée entre septembre et octobre 2012	32 % des entreprises interrogées ont un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'euros	Services : 30 %, Industrie : 43 %, Commerce de gros : 27 %	2012
Altares	Retards de paiement fournisseurs, définis comme tout paiement réalisé au-delà du terme convenu contractuellement	Données extraites de la comptabilité clients de plusieurs milliers de sociétés européennes (réseau Dun & Bradstreet)	Enquête réalisée durant le 3 ^e trimestre 2012			2012
Atradius	Délais clients sur le marché domestique et à l'international, retards de paiement, occurrence des défauts de paiement, perception des déterminants des délais	2 886 entreprises dans 14 pays	Enquête réalisée au printemps 2012	PME : 68 % Moyennes entreprises : 19 % Grandes entreprises : 13 %	Services : 54 % Industrie : 21 % Commerce : 25 %	2012
CGI	Difficultés rencontrées dans l'application de la LME	Enquête menée auprès de 98 répondants (entreprises du commerce interentreprises)			4 sous-secteurs : négoce de sanitaire-chauffage, de bois et matériaux de construction, de quincaillerie, de matériel électrique	2012
CGPME	Délais de paiement, retards, mode de computation des délais	Enquête menée auprès de 644 PME	Enquête réalisée du 31 août au 28 septembre 2012	De 0 à 9 salariés : 49 % De 10 à 49 : 37 % De 50 à 249 : 14 %	Services : 50 % Industrie : 28 % Commerce : 22 %	2012
CODINF	Délais clients, délais des clients publics, délais fournisseurs, répartition sectorielle	194 répondants	Enquête réalisée à l'automne 2012	Moins de 250 salariés : 85 % De 250 à 5 000 salariés : 13 % Plus de 5 000 salariés : 3 %	Services : 18 % Fabricants : 41 % Distributeurs : 25 % Loueurs : 16 %	2012
Intrum Justitia	Délais clients (contractuels et effectifs), répartition des créances par maturité, taux de pertes sur créances irrécouvrables, pronostic sur l'évolution du risque clients	28 pays couverts en 2012 (6 000 entreprises interrogées en 2011)	Enquête réalisée entre le 15 janvier et le 30 mars de chaque année	Moins de 250 salariés : 93 % De 250 à 2 500 salariés : 5 % Plus de 2 500 salariés : 2 %	Services : 41 % Industrie : 25 % Commerce : 30 %	2012

2| Les relations interentreprises se durcissent, le risque s'accroît selon Altares

Depuis 2008, la crise – financière, économique ou souveraine – a lourdement pesé sur l'économie européenne. Les entreprises les plus fragiles ont fait défaillance, notamment en raison d'une trésorerie insuffisante, asséchée par des paiements clients trop tardifs.

Dans le même temps, en France, la LME a permis de sensibiliser les entreprises à la question des délais de règlement et à l'impérieuse nécessité de les réduire. C'est pourquoi, si des efforts restent à faire dans l'amélioration de la relation entre donneurs d'ordres et sous-traitants, les délais de paiement ont finalement pu être

raccourcis. Mieux encore, la mise en place de la LME n'a pas conduit à l'allongement redouté des retards de paiement : selon l'institut Altares, tout au long de la période de crise et jusqu'à l'été 2012, ces retards sont restés stables aux environs de 12 jours, 2 jours en dessous de la moyenne européenne (cf. tableau 11).

Le constat formulé par Altares recoupe certaines des conclusions mises en évidence par l'analyse des comptes d'entreprises de la Banque de France. Dans les deux cas, les retards sont de durée relativement limitée. Selon Altares, 5,7 % des entreprises implantées en France ont réglé leurs fournisseurs avec un retard supérieur à 30 jours fin 2011, soit moins que la moyenne européenne (cf. tableau 12). Pour la Banque de France cette proportion atteint 12 %, mais

Tableau 11

Retards de paiement des entreprises en France et en Europe (2007-2012)

(en jours)

	2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
	T4	T2	T3											
France	11,7	12,2	12,1	11,8	11,8	11,6	11,9	11,5	12,2	12,2	11,9	11,5	11,8	
Europe	12,6	12,5	12,6	13,6	14,9	14,9	14,8	14,0	14,0	13,7	13,3	13,4	13,7	
Écart	- 0,9	- 0,3	- 0,5	- 1,8	- 3,1	- 3,3	- 2,9	- 2,5	- 1,8	- 1,5	- 1,4	- 1,9	- 1,9	

Note : Les retards mesurés par Altares correspondent à des retards effectifs de paiement. Il s'agit d'une mesure réelle de délais, établie au vu de balances âgées librement communiquées par un échantillon d'entreprises clientes, et non d'un indicateur statistique calculé sur données bilancielles.

Source : Altares, novembre 2012

Tableau 12

Comportements de paiement des entreprises en France et en Europe (2011-2012)

(en % du nombre d'entreprises, distribué par tranche de retard)

France

Tranche de jours de retard	2011				2012		
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3
Paiements sans retard	32,7	30,7	32,2	32,9	32,6	33,2	32,3
Moins de 15 jours	37,6	36,8	35,6	35,7	36,0	36,2	36,1
De 15 à 30 jours	24,5	26,7	26,3	25,8	25,8	25,3	26,2
Supérieur à 30 jours	5,2	5,7	5,9	5,7	5,6	5,3	5,4

Europe

Tranche de jours de retard	2011				2012		
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3
Paiements sans retard	40,3	39,2	41,1	41,5	40,9	41,8	41,7
Moins de 15 jours	28,0	28,6	27,9	28,3	28,8	28,1	27,9
De 15 à 30 jours	23,2	23,7	22,6	21,9	22,2	21,7	21,5
Supérieur à 30 jours	8,3	8,5	8,2	8,2	8,1	8,4	8,9

Note : Cf. tableau 11

Source : Altares, novembre 2012

à partir d'un autre mode de calcul³⁵. La prise en compte par Altares des délais contractuels réels, individualisés grâce à une lecture détaillée des balances âgées des entreprises sous revue (et dont certains sont inférieurs au plafond légal) conduit ainsi à une appréciation sensiblement plus stricte des retards.

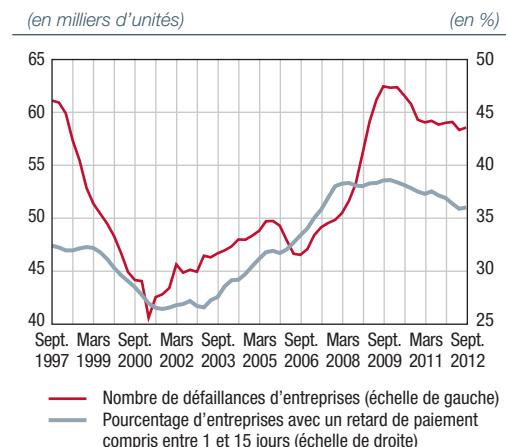
Au total, plus que la dégradation avérée des comportements de paiement interentreprises, c'est le sentiment d'un durcissement qui a stigmatisé les relations interentreprises en 2011 et 2012. Les délais de paiement des entreprises françaises ont toutefois résisté dans l'ensemble. Bien sûr, les transactions en Europe, *a fortiori* sur le grand international, échappent encore à une discipline d'harmonisation du délai de règlement. La lutte contre les retards engagée par l'Union européenne doit cependant permettre de rééquilibrer les échanges et sauver de la faillite des milliers d'entreprises européennes.

Rappelons qu'une défaillance sur quatre peut être reliée à des problèmes de règlement clients. La probabilité qu'une entreprise tombe en défaillance est ainsi deux fois plus forte lorsque ses retards de paiement sont inférieurs à 15 jours et six fois plus forte lorsqu'ils dépassent 30 jours (cf. études trimestrielles Altares). De fait, entre 2002 et 2009, la multiplication des retards

de paiement est allée de pair avec une hausse de plus de 50 % des défaillances d'entreprises (cf. graphique 18). En 2010 et 2012, la situation s'est stabilisée, même si un regain semble se dessiner au troisième trimestre 2012, signe du durcissement conjoncturel en cours.

Graphique 18

Évolution comparée du nombre d'entreprises en défaillance et de la proportion d'entreprises réglant leurs fournisseurs avec un retard de 1 à 15 jours (1997-2012)



Note : Cf. tableau 11

Source : Altares, novembre 2012

Quelles actions engager en 2013 ?¹

• Promouvoir les paiements anticipés dans les secteurs fragilisés

Les avances constituent un outil efficace pour soutenir des entreprises en situation précaire...

• Inciter les entreprises, notamment les PME, à facturer les intérêts de retard

Facturer des intérêts de retard au client n'est pas sans risques pour les entreprises...

¹ Les propositions formulées par l'Observatoire sont développées et détaillées dans la conclusion de ce rapport.

35 Cf. note du tableau 11

Des comportements différenciés dans le secteur public

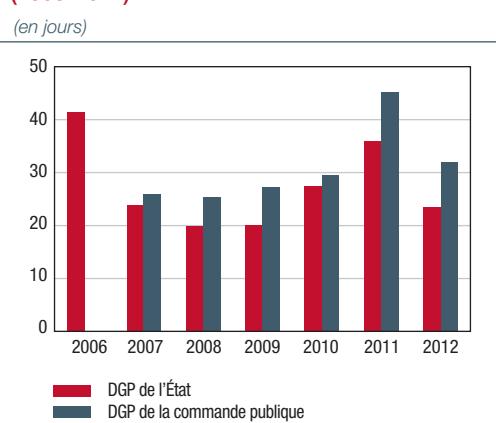
1| Les délais de l'État s'améliorent en 2012

1|1 Le délai global de paiement de l'État s'est réduit d'un tiers³⁶

Dans la continuité de ce qu'annonçait le *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2011*, la fin de l'étape d'appropriation du logiciel Chorus conduit en 2012 à un repli de 35 % du délai global de paiement (DGP) de l'État (cf. graphique 19)³⁷. Celui-ci est désormais égal à 23 jours, contre 36 jours en 2011³⁸.

Le délai de paiement de la commande publique reflète quant à lui les conditions de paiement prévalant en matière de commande publique entre les services de l'État et leurs fournisseurs privés (marchés publics, location et charges immobilières,

Graphique 19
Le délai global de paiement (DGP) de l'État (2006-2012)



Source : DGFiP, novembre 2012

dépenses de télécommunications, énergie et eau). Ce délai est calculé depuis 2007 et a considérablement augmenté en 2011. En 2012, il s'allège non moins fortement, pour revenir à 32 jours, soit 2 jours au-dessus de la limite réglementaire.

Ces progrès sont pour partie la conséquence de la décision prise début 2012 de payer avec échéance immédiate les factures inférieures à 5 000 euros (à noter qu'en cas de retard de paiement, l'État applique aux services concernés une pénalité se traduisant par le versement d'intérêts moratoires au profit du fournisseur, calculés automatiquement – cf. encadré 4).

Encadré 4

Les intérêts moratoires dans Chorus

L'obligation juridique de paiement d'intérêts moratoires en cas de retard de paiement résulte notamment de l'article 98 du Code des marchés publics. Le comptable public est tenu de rappeler à l'ordonnateur son obligation de liquider des intérêts moratoires dès lors qu'il constate un dépassement du délai global de paiement à l'occasion de ses contrôles sur une dépense relevant d'un marché public. Le DGP de l'ensemble des dépenses de l'État est suivi dans Chorus, progiciel commun aux ordonnateurs et aux comptables publics. L'application détecte automatiquement, dépense par dépense, les retards de paiement et propose une liquidation des intérêts moratoires à partir des informations disponibles dans son référentiel d'informations (délai de paiement et taux de l'intérêt moratoire). Ces paramètres sont régulièrement mis à jour par le gestionnaire. En reliant ces diverses données, le système génère alors une demande automatique de paiement d'intérêts moratoires.

³⁶ Le délai global de paiement mesure le délai séparant la date de réception de la facture par les services de l'État de la date de la mise en paiement de la dépense par le comptable. Il englobe donc l'ensemble de la chaîne de la dépense publique (hors paye), des délais d'ordonnancement jusqu'aux délais d'intervention des comptables publics. Pour les créanciers de l'État, il s'agit de l'indicateur le plus pertinent et le plus explicite. Il est en outre exhaustif depuis 2008, intégrant depuis cette date les résultats de l'agence comptable des services industriels de l'armement.

³⁷ « Passé le temps de l'appropriation effective de l'outil informatique..., de nouvelles réductions des délais de paiement de l'État devraient se produire ».

³⁸ Délai 2012 provisoire (date du calcul : 23 octobre 2012)

Ils traduisent aussi l'aboutissement d'un processus de modernisation de la chaîne de traitement de la dépense publique, en cours depuis plusieurs années. Après une année complète d'utilisation du progiciel Chorus, les ministères migrés sous le nouvel outil sont parvenus dans le courant de l'année 2012 au terme de la période d'apprentissage inhérente à un projet informatique de cette ampleur. Deux séries de résultats montrent tout le chemin parcouru en deux ans :

- pour les programmes ministériels migrés sous Chorus sur l'ensemble de l'année 2010, les délais de paiement se sont raccourcis de 41 % en deux ans, passant de 56 jours en 2010 à 32 jours en 2011 et 23 jours en 2012 ;
- dans le cas des programmes basculés le 1^{er} janvier 2011, les délais se sont repliés de 55 % en un an, passant de 41 à 25 jours entre fin 2011 et fin 2012.

1|2 Étendre les services facturiers pour réduire encore les délais

Le gouvernement a fait de la lutte contre l'allongement des délais de paiement l'un des axes de sa politique en matière d'amélioration de la compétitivité dans le cadre du « pacte

national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi »³⁹. Ainsi, l'État vise à réduire ses délais de paiement sur la durée du quinquennat, en s'engageant à « *réduire progressivement ses délais de paiement pour payer en 2017 ses fournisseurs en 20 jours* » (communication en Conseil des ministres du 14 novembre 2012 relative à l'ordre public économique au service de la compétitivité).

La poursuite du déploiement de services facturiers constitue l'un des leviers principaux pour réduire les délais en ce sens. Centres de traitement et de paiement unique des factures, ces services spécialisés dans la gestion et l'administration des dépenses sont placés sous l'autorité d'un comptable public, pour le compte d'un ou plusieurs services. Le modèle facturier traite à ce jour les dépenses de quelques ministères en administration centrale⁴⁰, ainsi que celles des services déconcentrés des ministères économiques et financiers, de la Culture et des ministères sociaux (dits du « bloc 3 », cf. encadré 5). À titre expérimental, deux rectorats sont concernés depuis le mois de janvier 2012⁴¹.

L'avantage de ces services est de recevoir directement les factures à payer et d'en assurer tout le traitement administratif. Leur mise en place s'est traduite par une accélération immédiate, significative et durable des durées de mises en paiement. Les résultats obtenus en 2012 en témoignent : dans le domaine

Encadré 5

Les services facturiers des ministères du « bloc 3 »

Déployés le 1^{er} janvier 2011 dans les vingt-deux régions de France métropolitaine, les vingt-trois services facturiers ont assuré le paiement de l'ensemble des dépenses des ministères dits du « bloc 3 » : services déconcentrés des ministères économiques et financiers, de la Culture et des ministères sociaux. Ces dépenses ont représenté, en 2011, 6 milliards d'euros, pour plus de 700 000 demandes de paiement.

A l'issue de cette phase de démarrage, ces services ont trouvé en 2012 leur rythme de croisière, affichant d'excellentes performances en termes de fluidité de traitement des factures et de qualité de service. Le DGP des ministères du bloc 3 est aujourd'hui ramené à 17 jours (et à 22 jours pour les délais de la commande publique).

Les services facturiers sont devenus des interlocuteurs incontournables pour une majorité de fournisseurs de l'État.

39 Décision n° 3 adoptée lors du séminaire gouvernemental du 6 novembre 2012

40 Ministère financiers, Affaires étrangères, Santé, Travail, Justice, Services du Premier ministre

41 Bordeaux et Besançon

de la commande publique – où la valeur ajoutée du service facturier est la plus forte – l'écart de DGP entre les services situés à l'intérieur et hors du périmètre des services facturiers représente 10 jours en moyenne (24 jours contre 34 jours respectivement). Tous périmètres confondus, un écart subsiste, mais il est fortement dilué. Il ne représente plus en effet qu'une journée en moyenne (24 jours contre 23 jours).

L'expérimentation engagée par la direction générale des Finances publiques (DGFIP) et le ministère de l'Éducation nationale dans les rectorats de Bordeaux et Besançon confirme l'apport positif des services facturiers : leurs délais de paiement ont été respectivement ramenés à 29 et 22 jours en 2012.

De nouvelles modalités de paiement permettent d'accélérer le traitement des dépenses du secteur public ; c'est le cas notamment de la carte achat, qui permet aux fournisseurs de l'État d'obtenir un règlement immédiat de leurs prestations. Son utilisation est encouragée pour le paiement de petits achats de proximité, en particulier lorsque le fournisseur est une TPE.

La dématérialisation constitue enfin un axe prioritaire de la modernisation de la dépense publique pour les prochaines années. Elle doit s'appliquer aux factures (pour lesquelles les possibilités techniques de dématérialisation sont déjà déployées mais dont la part de marché doit être étendue), mais aussi à tous les actes préalables à l'engagement de la dépense.

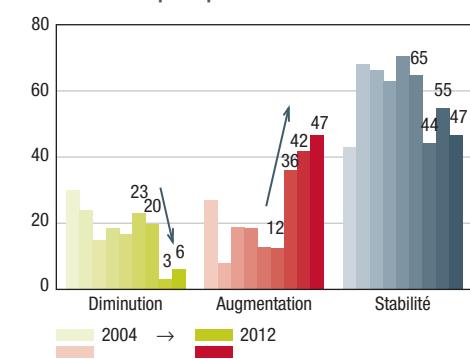
Actuellement, les services facturiers les plus performants parviennent à respecter des délais globaux de paiement inférieurs à 15 jours. Ce mode d'organisation est donc propre à conforter la baisse des délais de paiement des services de l'État. À l'avenir, sa généralisation devrait contribuer à désintéresser rapidement une proportion importante des fournisseurs de l'État. Le nouveau décret relatif à la gestion budgétaire et comptable publique de novembre 2012, autorisant l'extension des services facturiers, va dans ce sens. Toutefois, de nouvelles étapes doivent encore être franchies. Si on interroge les fournisseurs du secteur public

Graphique 20

Les délais de paiement des collectivités publiques et de l'État : le point de vue des fournisseurs (2004-2012)

(en % des entreprises interrogées)

Comment évoluent les délais de paiement des collectivités publiques et de l'État ?



Source : AFDCC, Enquête 2012

sur leur perception des délais des collectivités publiques et de l'État, près d'un sur deux déclare en effet ressentir à nouveau un allongement des délais en 2012, malgré les résultats encourageants constatés depuis 2010 (cf. graphique 20).

2| Des difficultés subsistent dans le secteur public local

2|1 Des délais toujours en hausse dans les collectivités territoriales en 2012

Le cadre méthodologique

Le décret n° 2008-1355 du 19 décembre 2008 a aligné le régime des délais de paiement des collectivités territoriales et de leurs établissements publics sur celui applicable à l'État⁴². Il a modifié l'article 98 du *Code des marchés publics* en réduisant le DGP de référence à 30 jours à compter du 1^{er} juillet 2010. Ce délai global est scindé en deux parties : un délai de 20 jours attribué à l'ordonnateur (collectivité locale) et un délai de 10 jours attribué au comptable de la DGFIP.

Le DGP couvre donc l'intervalle de temps compris entre la date de réception de la facture

42 Décret n° 2008-407 du 28 avril 2008

chez l'ordonnateur et la date de la mise en paiement définitive par le comptable public. La transmission des données nécessaires au calcul est opérée par l'ordonnateur, à destination du comptable public ; c'est ensuite la DGFIP qui centralise la mesure du DGP de la collectivité locale concernée. Lorsque la communication des informations est informatisée, le DGP est automatiquement calculé pour chaque ordre de payer géré dans l'application comptable Hélios⁴³.

La fiabilité de la mesure du DGP dans le secteur public local repose ainsi sur la traçabilité informatique de chaque dépense. Il peut cependant arriver que les délais mis en œuvre par les ordonnateurs ne soient pas systématiquement renseignés, puisque ceux-ci n'y sont pas contraints par le droit. La part du délai de paiement imputée au seul comptable est en revanche systématiquement documentée car ces données sont maîtrisées par la DGFIP.

Il est à noter enfin que la méthode de calcul du DGP prend en compte les actes de paiements indépendamment de leur enjeu financier, puisque tous les ordres de payer entrant dans le calcul se voient attribuer le même poids. Elle correspond donc à la moyenne

non pondérée des délais de paiement calculés pour chaque ordre.

Le DGP augmente d'un jour en 2012

Toutes catégories de collectivités locales et d'établissements publics locaux confondues, le délai global de paiement passe de 26 à 27 jours entre 2011 (chiffres définitifs) et 2012 (chiffres provisoires). Il reste cependant inférieur au délai réglementaire.

Si elle devait se confirmer une fois la totalité des chiffres définitifs connue, cette augmentation du DGP ne serait toutefois pas homogène selon les catégories de collectivités (cf. tableau 13). Le DGP des communes de moins de 10 000 habitants, qui représentent plus de 85 % du nombre de collectivités locales et de leurs établissements publics, reste en effet stable, même s'il tend à augmenter légèrement en fin d'exercice. Le DGP des régions évolue pour sa part dans un sens plus défavorable, passant de 31 à 33 jours entre décembre 2011 et octobre 2012.

Dans le cas des établissements publics de santé, les délais sont plus longs, mais conformes pour

Tableau 13

Le délai global de paiement dans le secteur public local (2011-2012)

(en jours)

	Moyenne		Médiane		Dernier décile	
	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois
Régions	31,1	33,2	35,3	32,9	44,0	52,2
Départements	23,5	23,7	22,3	22,0	33,9	36,6
Communes de plus de 10 000 habitants	27,5	29,6	25,3	26,7	44,6	44,6
Communes de moins de 10 000 habitants	21,8	22,2	17,5	17,3	32,2	31,5
Groupements à fiscalité propre	26,2	26,0	20,0	19,7	35,3	35,0
Offices publics de l'habitat	27,0	26,1	23,6	23,8	43,4	40,5
Grands établissements publics de santé ^{a)}	38,5	40,1	32,8	35,7	50,3	52,4
Autres établissements publics de santé ^{b)}	30,0	32,7	25,2	27,5	44,0	46,3
Toutes catégories	26,2	27,2	18,8	18,7	37,0	37,1

Note : Les données présentées sont issues de l'infocentre Delphes, adossé à l'application comptable Hélios de la DGFIP. Les données 2011 sont définitives, après prise en compte de corrections concernant la classification des établissements publics de santé. Les données 2012 sont provisoires (situation au 31 octobre 2012).

a) Désigne les établissements publics de santé dont les recettes d'exploitation sont supérieures à 70 millions d'euros.

b) Désigne les établissements publics de santé dont les recettes d'exploitation sont inférieures à 70 millions d'euros.

Source : Infocentre Delphes, octobre 2012

43 L'ordre de payer est donné par un ordonnateur (appartenant au secteur public local) à un comptable public (relevant de la DGFIP) ; il peut comprendre plusieurs factures. Depuis 2010, toutes les collectivités locales sont gérées dans Hélios. Le DGP ne tient pas compte des opérations de paye et des subventions.

la plupart au délai réglementaire, fixé dans ce cas particulier à 50 jours. (dont 15 jours attribués au comptable public). Ces délais continuent d'augmenter en moyenne en 2012, avec une progression plus forte dans le cas des établissements de petite taille (30 jours en 2011, près de 33 jours en octobre 2012, contre 38,5 et 40 jours dans le cas des grands établissements de santé). Dans l'hôpital public, l'allongement des délais n'est pas sans lien avec les difficultés financières propres à certains établissements.

Même s'il est désormais mieux maîtrisé, le processus d'allègement des délais dans le secteur public local reste à consolider à de multiples niveaux des administrations locales et sociales. Une majorité des fournisseurs perçoivent cette réalité : ils ne sont en effet que 3 % à ressentir une diminution des délais des collectivités locales. (cf. graphique 21).

Le problème semble par ailleurs bien circonscrit à l'échelon local. Appréhendé séparément, le délai imputable au comptable public (DGFIP) s'améliore en effet, en dépit d'un niveau déjà très réduit (cf. tableau 14) ⁴⁴. En prenant en compte l'ensemble des dépenses gérées dans Hélios à fin octobre 2012, ce délai descend sous les 6 jours au plan national (pour un objectif fixé par la DGFIP à son réseau de 6,8 jours).

Tableau 14

Le délai de paiement du comptable (2011-2012)

(en jours)

	Moyenne		Médiane		Dernier décile	
	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois	31/12/2011 sur 12 mois	31/10/2012 sur 10 mois
Régions	7,6	7,2	6,3	5,9	11,6	11,4
Départements	6,1	5,8	5,4	4,9	9,0	8,4
Communes de plus de 10 000 habitants	6,2	6,1	5,6	5,4	9,5	9,6
Communes de moins de 10 000 habitants	5,4	5,2	4,5	4,2	9,2	8,7
Groupements à fiscalité propre	6,2	5,9	4,9	4,6	9,6	9,0
Offices publics de l'habitat	6,0	5,7	5,4	5,5	10,7	11,3
Grands établissements publics de santé	8,9	8,3	7,0	6,5	12,1	12,7
Autres établissements publics de santé	5,3	5,1	4,3	4,4	9,1	8,4
Toutes catégories	6,0	5,7	4,5	4,2	11,0	10,5

Note : Cf. tableau 13

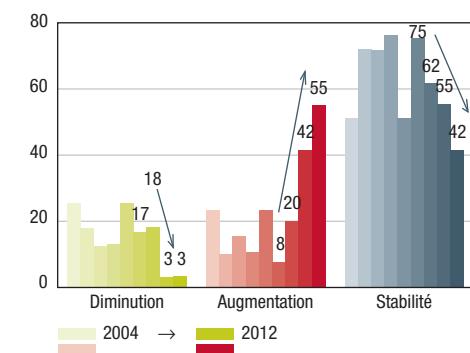
Source : Infocentre Delphes, octobre 2012

Graphique 21

Les délais de paiement des collectivités locales : le point de vue des fournisseurs (2004-2012)

(en % des entreprises interrogées)

Comment évoluent les délais de paiement des collectivités locales ?



Source : AFDCC, Enquête 2012

2|2 Les leviers utilisés pour écourter les délais

Dématérialiser les paiements

La généralisation de la gestion comptable sous l'application Hélios permet une dématérialisation des paiements. Le déploiement de la dématérialisation dans le secteur public local est une des actions prioritaires en cours

44 Le délai de paiement du comptable intègre les payes et les subventions.

et a donc été accélérée en 2012. Elle allège et sécurise les tâches des organismes publics locaux comme des services de la DGFiP, contribuant ainsi à la réduction des délais.

Moderniser les procédures d'exécution du visa de la dépense locale

La DGFiP a engagé, depuis plus d'une dizaine d'années, une réorientation de ses modes de contrôle de la dépense locale. En permettant de moduler l'intensité des contrôles en fonction des montants, le dispositif de contrôle hiérarchisé de la dépense (CHD) autorise une étude ciblée des risques associés aux ordres de payer les plus importants, sur l'ensemble d'une même chaîne de dépense.

Formellement, ce contrôle ciblé des dépenses repose sur une collaboration étroite entre les services de l'ordonnateur et ceux du comptable. Après un diagnostic conjoint visant à s'assurer que les risques sont maîtrisés sur l'ensemble de la chaîne de dépenses, cette collaboration est matérialisée par la signature d'une convention de contrôle allégé en partenariat (CAP). Le comptable peut assortir cette convention d'une dispense d'envoi de pièces justificatives pour les ordres émis sur la chaîne de dépenses concernée, en respectant un plafond national de 400 euros.

Cette procédure permet aux collectivités d'engager un partenariat efficace avec les services de la DGFiP, sous réserve qu'un audit conjoint ait conclu que le niveau de contrôle interne propre à chaque intervenant est compatible. Le CAP, au même titre que le CHD, participe ainsi à une réduction du délai global de paiement. Le décret n° 2012-1246 du 7 novembre 2012 relatif à la gestion budgétaire et comptable publique conforte ces nouvelles procédures.

Promouvoir des moyens modernes de paiement de la dépense locale

La DGFiP poursuit depuis plusieurs années un objectif de modernisation des instruments de paiement mis à la disposition des ordonnateurs. Elle expérimente avec ses partenaires d'autres

supports de paiement, comme la carte voyagiste ou la carte virtuelle. Le 10 décembre 2012, la DGFiP a d'ailleurs organisé, en partenariat avec l'Association des professionnels européens de la carte d'achat et de la transaction dématérialisée (APECA), les quatrièmes états généraux de la carte d'achat.

Le nombre de cartes d'achat diffusées aux partenaires locaux de la DGFiP continue de progresser depuis 2009. Ces cartes permettent aux ordonnateurs d'engager et de payer des dépenses récurrentes auprès de fournisseurs pré-identifiés. L'ordonnateur dispose ainsi d'une plus grande souplesse pour acquérir tout type de biens et services courants. Les opérations d'ordonnancement et de paiement sont rationalisées à la fois chez l'ordonnateur et chez le comptable puisqu'elles sont réalisées en une fois, à la fin de chaque mois. Le nombre d'ordres de payer émis s'en trouve considérablement réduit.

Le fournisseur est pour sa part désintéressé sur un délai conventionnel connu à l'avance (prévu dans le contrat d'acceptation) qui le lie à l'établissement financier.

Enfin, certaines dépenses des collectivités territoriales peuvent être réglées par prélèvement automatique, dans le cadre d'une convention tripartite. Cette modalité de paiement est d'ores et déjà largement mise en œuvre pour les dépenses réglées sous forme d'abonnement (en particulier avec les grands facturiers : téléphonie, EDF, etc.). La DGFiP a simplifié ses conditions de mise en œuvre en 2010. Depuis 2012, la liste des dépenses publiques susceptibles d'être réglées par prélèvement automatique sur un compte bancaire a été étendue. Le décret précité du 7 novembre 2012 conforte également ces pratiques.

En conclusion, la DGFiP rappelle qu'elle assure la promotion d'un grand nombre d'actions visant à réduire les délais de paiement des organismes publics locaux et hospitaliers, dans le cadre des conventions de partenariat entre ordonnateurs et comptables locaux (conventions de services comptable et financier ou engagements partenariaux).

Quelles actions engager en 2013 ?¹

- **Rendre automatique le paiement des intérêts moratoires par les administrations locales et sociales**

D'une administration locale à l'autre, les règles divergentes de gestion de la dépense aboutissent à de fortes inégalités pour les entreprises...

- **Demander aux Chambres régionales des comptes un audit annuel des délais de paiement des vingt premières villes françaises**

Les Chambres régionales des comptes veillent à ce que les règles de gestion appliquées par les administrations locales et sociales soient conformes à la réglementation...

¹ Les propositions formulées par l'Observatoire sont développées et détaillées dans la conclusion de ce rapport.

Faire respecter la LME

1| Les contrôles opérés par la DGCCRF en 2012

1|1 Le rôle dévolu à la DGCCRF

Dans le cadre des articles L.450-1 et suivants du *Code de commerce*, les agents de la DGCCRF sont habilités à contrôler le respect des dispositions relatives aux délais de paiement entre professionnels prévus au titre IV livre IV du *Code de commerce*. Pour cela, ils peuvent notamment « *accéder à tous locaux, terrains ou moyens de transport à usage professionnel, demander la communication des livres, factures et tous autres documents professionnels et en obtenir ou prendre copie par tous moyens et sur tous supports, recueillir sur convocation ou sur place les renseignements et justifications* » (L.450-3).

Le respect des délais de paiement fait l'objet d'un plan de contrôle annuel et national. Dans ce cadre, les règles relatives à la facturation sont également examinées. Les agents de la DGCCRF sont particulièrement vigilants sur l'utilisation éventuelle de pratiques visant à contourner les dispositions légales. Ils s'assurent également que des débiteurs qui n'entrent pas dans le champ d'application d'un accord dérogatoire ne cherchent pas à en bénéficier indûment.

La constatation d'un manquement à la loi peut donner lieu à des suites non contentieuses (notification d'information réglementaire, rappel de réglementation, en cas de dépassements peu importants) ou contentieuses.

En effet, dans le cas où des dépassements sont constatés, la responsabilité civile du débiteur peut être engagée. L'article L.442-6 du *Code de commerce* permet d'engager une procédure civile pour les pratiques définies au 7° du I de cet article et la sanction encourue est prévue par le III de ce même article. Le ministre chargé de l'économie peut ainsi demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques

mentionnées au présent article. Il peut aussi demander le prononcé d'une amende civile dont le montant maximum est de 2 millions d'euros. La juridiction peut ordonner la publication, la diffusion ou l'affichage de sa décision ou d'un extrait de celle-ci selon les modalités qu'elle précise.

En ce qui concerne les délais de paiement sanctionnés pénalement, les agents de la DGCCRF dressent un procès-verbal d'infraction, qui est ensuite transmis au procureur de la République territorialement compétent. Ce dernier dispose de l'opportunité des poursuites. En application de l'article L.470-4-1 du *Code de commerce*, l'administration peut proposer au professionnel fautif une procédure de transaction, après accord du procureur de la République.

1|2 Moins d'infractions relevées pour les secteurs contrôlés en 2012

L'enquête annuelle 2012 a porté prioritairement sur le secteur des services aux entreprises (externalisation des tâches ne relevant pas du cœur de métier des entreprises telles que la formation, les aides à la restructuration d'entreprises, la bureautique et l'informatique, la restauration collective, le transport, la maintenance, l'activité de travail temporaire, la location de matériels, le conditionnement, le nettoyage, etc.), le secteur des biens d'équipement (production de biens durables pour fabriquer d'autres biens tels que les industries mécanique, électrique et électronique, etc.), le secteur des biens intermédiaires (biens destinés à être incorporés dans d'autres biens comme le bois, le papier, la chimie, les métaux, le textile, etc.) et le bâtiment (à l'exclusion du secteur des travaux publics).

Le bilan provisoire de l'enquête est positif. Avec davantage d'actions dédiées au contrôle des délais de paiement, le taux d'anomalies

relevées diminue de quatre points en un an sur l'échantillon d'entreprises contrôlées. Tous délais de paiement confondus, il s'établit à 29 % à la fin de l'année 2012⁴⁵.

Au total, les suites données aux constats de dépassement des délais ont conduit la DGCCRF à délivrer en 2012 :

- 350 notifications d'information réglementaire (NIR) consistant à adresser un courrier au professionnel pour les cas de dépassements non significatifs, lui demandant de veiller au respect de la loi ;
- 242 rappels de réglementation (RR), pour les dépassements plus prononcés, avisant le professionnel qu'un nouveau contrôle interviendra dans les deux mois et pourra, le cas échéant, donner lieu à des suites contentieuses ;
- 84 intentions de procès-verbaux et procès-verbaux pour les cas les plus graves ;
- 2 procédures civiles en cours en matière de délais de paiement convenus.

1|3 Le bilan qualitatif : la loi est connue, mais elle reste trop souvent contournée

À l'issue de l'enquête, les services de la DGCCRF confirment que les entreprises disposent désormais d'une bonne connaissance du dispositif général mis en place par la LME pour encadrer les délais de paiement interentreprises.

Toutefois, le contexte économique et financier continue de contraindre les entreprises, si bien que l'application effective du plafonnement légal des durées de paiement peut, dans certaines situations, s'avérer délicat. Par exemple, de nombreuses entreprises contrôlées en

dépassements de délais justifient leur pratique par des difficultés de trésorerie conjoncturelles, liées par exemple à la hausse du prix des matières premières, au tarissement du crédit bancaire, aux difficultés de trésorerie rencontrées par leurs propres clients, ou à un effet de ciseau entre les variations de délais clients et délais fournisseurs particulièrement pénalisant dans le cas des entreprises exportatrices.

Si les résultats de l'enquête ne permettent pas de conclure à un développement des pratiques abusives aussi caractérisé dans les secteurs contrôlés par la DGCCRF que dans le cas des entreprises de travaux publics, précédemment cité, le panel des pratiques visant à dépasser les délais légaux semble bel et bien s'élargir⁴⁶.

Ainsi, le dépassement des délais de paiement résulte dans la plupart des situations :

- d'un désaccord sur le montant facturé ;
- du recours par le client au paiement par chèques ou par traites (en lieu et place du virement bancaire) ;
- de procédures de contrôles internes propres au client, et que celui-ci impose à son fournisseur (contrôle de la qualité de la prestation) ;
- au fonctionnement mis en place par certaines entreprises aux fins de multiplier les points de transit des factures, avec des interlocuteurs éloignés les uns des autres, voire délocalisés ou externalisés⁴⁷.

La DGCCRF constate par ailleurs que les contournements mis en place par les entreprises clientes n'entraînent pas forcément un dépassement caractérisé du plafond légal. Ainsi en va-t-il du scénario dans lequel un client modifie unilatéralement la date d'échéance inscrite sur sa facture, en alignant le terme

45 1 854 établissements ont été contrôlés à fin septembre 2012 (2 000 établissements pour l'ensemble de l'année 2011). Ces vérifications représentent provisoirement 2 694 actions dédiées au contrôle des délais, étant précisé qu'un même établissement a pu subir des vérifications portant à la fois sur des délais de paiement légaux et sur des délais spécifiques (respectivement articles L.441-6 et L.443-1 du *Code de commerce*).

46 Dans le cas de l'industrie mécanique, également cité plus haut, le développement des contournements a sans doute été atténué par un biais de sélection dans l'échantillon contrôlé, ainsi que par le poids des observations faites pour les autres secteurs.

47 Ce cas de figure se rencontre singulièrement dans le commerce, chez les grands groupes de distribution.

de paiement initialement prévu sur le délai légal maximum. Dans d'autres situations, les entreprises recourent – toujours au mieux de leurs intérêts selon la date à laquelle l'opération est effectuée – à une alternance dans le mode de computation du délai (60 jours nets, 45 jours fin de mois ou fin de mois + 45 jours).

Les pratiques classiques consistant à différer le point de départ de calcul du délai sont enfin à nouveau régulièrement constatées. Elles préservent pour le client qui les organise l'apparence d'un respect du délai contractuel ou légal. Leurs formes sont diverses :

- demandes abusives de factures récapitulatives ou recours à l'auto-facturation ;
- allongement des délais par l'usage de stocks déportés (le client prend par exemple prétexte d'une phase pré-saison pour disposer de stocks de produits qu'il ne finance pas immédiatement, restant provisoirement la propriété du fournisseur) ;
- implantation de centres de traitement des factures et de paiement à l'étranger, en vue de rester hors du champ d'application de la loi française.

2| Au-delà des contrôles, il faut répondre aux problèmes posés par la définition légale des délais

Le rapport insiste dès ses premiers développements sur le défaut de robustesse de la définition du délai, telle qu'elle est reprise par l'article L.441-6 du *Code de commerce* (cf. section 1, point 2). En laissant la place à plusieurs interprétations possibles de la notion de délai, la définition légale pose de redoutables problèmes d'appréciation ou d'incompréhension, voire la survenance d'abus manifestes, dès lors que les conditions contractuelles sont insuffisamment spécifiées. À court terme, les entreprises doivent donc s'appuyer sur le cadre contractuel pour alléger

une partie des contraintes rendues possibles par l'imprécision des définitions.

En effet, de nombreux litiges liés à l'appréciation divergente d'un même délai pourraient être évités si les entreprises clientes faisaient preuve d'une vigilance accrue lors de la signature des marchés. En effet, la loi du 2 août 2005, dite loi Dutreil, a instauré la primauté des conditions générales de ventes du fournisseur sur les conditions générales d'achat du distributeur. C'est donc le fournisseur qui fixe les conditions générales du contrat, et ces conditions générales de vente seront le point de départ de toute négociation. Trop souvent, l'entreprise cliente se fie à ses propres conditions générales d'achat, au détriment des conditions de vente. Or, ces dernières sont par essence plus favorables au fournisseur (qui les rédige) que les premières. L'entreprise cliente doit donc prendre des précautions explicites en cas de conflit entre les conditions générales de vente et d'achat.

Selon les termes de la loi PME du 2 août 2005 (article L.441-6 du *Code de commerce*) les conditions générales de vente constituent « *le socle de la négociation commerciale* ». Elles doivent donc faire l'objet d'un approfondissement aussi complet que possible, dans l'intérêt même du vendeur⁴⁸. En pratique, depuis la LME, ces conditions sont comprises dans une convention globale (cf. encadré 6).

Pour limiter les litiges portant sur des cas de dépassements de délais, certaines entreprises peuvent aussi recourir à des outils de gestion du risque client, davantage qu'elles ne le prévoient actuellement. Le « Baromètre des pratiques de paiements » publié en mai 2012 par l'assureur crédit Atradius indique notamment qu'une proportion importante d'entreprises n'envisagent pas de développer ce type de solutions à l'horizon des six mois, voire dans certains cas, qu'elles projettent de les réduire (cf. graphique 22). Des marges existent donc pour développer l'usage d'outils adaptés de crédit management, comme le recours plus

48 D'autant que rien ne s'oppose à la signature de conditions générales d'achat avant l'émission des conditions générales de vente.

Encadré 6**La convention globale entre le vendeur et l'acheteur**

(art. L.441-7 du Code de commerce, modifié par la loi n° 2008-776 du 4 août 2008, art. 92)

« I.- Une convention écrite conclue entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services indique les obligations auxquelles se sont engagées les parties en vue de fixer le prix à l'issue de la négociation commerciale. Établie soit dans un document unique, soit dans un ensemble formé par un contrat-cadre annuel et des contrats d'application, elle fixe :

1° les conditions de l'opération de vente des produits ou des prestations de services telles qu'elles résultent de la négociation commerciale dans le respect de l'article L.441-6 ;

2° les conditions dans lesquelles le distributeur ou le prestataire de services s'oblige à rendre au fournisseur, à l'occasion de la revente de ses produits ou services aux consommateurs ou en vue de leur revente aux professionnels, tout service propre à favoriser leur commercialisation ne relevant pas des obligations d'achat et de vente, en précisant l'objet, la date prévue, les modalités d'exécution, la rémunération des obligations ainsi que les produits ou services auxquels elles se rapportent ;

3° les autres obligations destinées à favoriser la relation commerciale entre le fournisseur et le distributeur ou le prestataire de services, en précisant pour chacune l'objet, la date prévue et les modalités d'exécution. Les obligations relevant des 1° et 3° concourent à la détermination du prix convenu.

La convention unique ou le contrat-cadre annuel est conclu avant le 1^{er} mars ou dans les deux mois suivant le point de départ de la période de commercialisation des produits ou des services soumis à un cycle de commercialisation particulier.

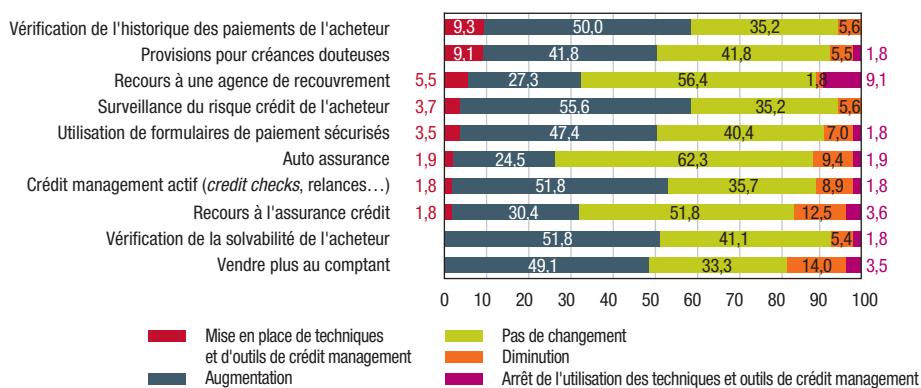
Le présent I n'est pas applicable aux produits mentionnés au premier alinéa de l'article L.441-2-1.

II.- Est puni d'une amende de 75 000 euros le fait de ne pas pouvoir justifier avoir conclu dans les délais prévus une convention satisfaisant aux exigences du I. »

Graphique 22**L'utilisation des solutions de crédit management : perspectives à six mois (mai 2012)**

(en % des entreprises interrogées)

Comment protégez-vous votre entreprise contre les retards ou les défauts de paiement des clients interentreprises dans les six prochains mois ?



Source : Atradius, Baromètre des pratiques de paiement, mai 2012

fréquent à une agence de recouvrement (9 % des entreprises interrogées prévoient de réduire ce type d'action) ou à l'assurance crédit, voire plus simplement, à des relances régulières auprès des débiteurs.

À plus long terme cependant, une solution de fond doit être recherchée. Pour y parvenir, il faudra répondre aux insuffisances actuelles de la loi concernant la formule de calcul des délais de paiement.

3| Les entreprises veulent clarifier les règles de computation des délais, mais restent en ordre dispersé

Les membres de l'Observatoire ont voulu savoir comment les entreprises se positionnaient dans le débat sur le mode de computation des délais. Un développement particulier y a donc été consacré dans les enquêtes réalisées en 2012 par l'AFDCC, la CGI et la CGPME et la Fédération du commerce associé (FCA).

Les trois enquêtes se positionnent pour un encadrement plus clair et plus rigoureux du mode de calcul des délais. Les entreprises représentées par la CGI souhaitent ainsi de manière explicite que la doctrine juridique et l'administration fassent preuve de moins de souplesse en la matière.

En revanche, les positions concernant les préconisations pour déterminer l'option de calcul à retenir restent divergentes, traduisant l'hétérogénéité des situations individuelles d'un secteur à l'autre (cf. graphiques 23).

Les entreprises représentées par l'AFDCC se prononcent en majorité (à 69 %) contre l'option « 45 jours + fin de mois », six entreprises sur dix se positionnant pour une mesure à « fin de mois + 45 jours ».

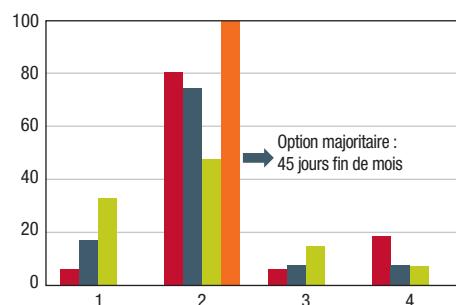
Les entreprises sondées par la CGI manifestent (à 77 %) la même préférence pour la formule « fin de mois + 45 jours ». Pour plus de huit entreprises sur dix, cette règle doit pouvoir s'appliquer par ailleurs, comme toute

Graphiques 23

Quelle option privilégier pour calculer les délais ?

(en % des entreprises interrogées)

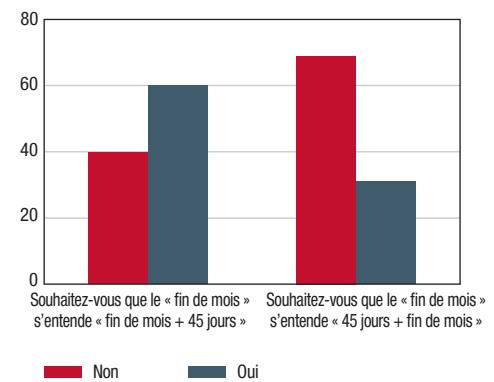
a) Le point de vue des adhérents de la CGI



- 1 Préciser les 45 jours écoulés après l'émission de la facture
- 2 Préciser 45 jours après la fin du mois d'émission de la facture
- 3 Pas de précision supplémentaire sur le mode de computation « 45 jours fin de mois »
- 4 Ne garder qu'un seul mode d'expression des délais : 60 jours nets

█ Négoce de sanitaire et chauffage (16 entreprises)
█ Négoce de bois et matériaux de construction (52 entreprises)
█ Négoce en quincaillerie (27 entreprises)
█ Négoce en matériel électrique (3 entreprises)

b) Le point de vue des entreprises approchées par l'AFDCC



Sources : a) CGI, b) AFDCC, novembre 2012

autre facture, aux factures récapitulatives, lesquelles servent alors de base de calcul du délai. Cette option porte en pratique le délai moyen de règlement à 75 jours, soit un dépassement de 15 jours par rapport au délai légal de droit commun. Afin de limiter l'allongement du délai de référence, il est donc impératif d'en préciser les modalités de décompte, en associant spécifiquement un délai de référence basé sur la date d'émission de la facture récapitulative : pour 70 % des entreprises interrogées en 2012, le paiement doit, dans tous les cas, intervenir dans les 45 jours suivant la date d'émission

de la facture récapitulative, sans qu'aucune autre date ne puisse être retenue comme point de départ du délai.

Le point de vue de la FCA est similaire à celui de la CGI en ce qui concerne la fixation d'un délai de référence applicable, le cas échéant, aux factures récapitulatives. Pour renforcer la sécurité juridique des entreprises, elle propose ainsi de prévoir un délai unique de 45 jours fin de mois applicable par défaut à ce type de factures, à condition de permettre aux entreprises d'y déroger conventionnellement (sous réserve du respect du délai légal). Toutefois, sur un plan plus général, il est aussi jugé crucial de ne pas remettre en cause l'option des 45 ou 60 jours, telle qu'elle est actuellement prévue par le *Code de commerce*. Cette souplesse est en effet vue comme un moyen de moduler le calcul des délais en respectant les différences d'interprétation propres à chaque secteur (justifiées en majorité par des arguments économiques objectifs : durées du cycle commercial, trésorerie, etc.).

Pour la FCA enfin, le point de départ pertinent pour calculer un délai de paiement est la date correspondant à la réception physique des marchandises ou à l'exécution de la prestation des services achetés. Ce point de vue privilégie donc le client.

Pour la CGPME au contraire, aucun mode de computation pour l'option « fin de mois + 45 jours » ne doit être privilégiée. Proposer un seul mode de computation des « 45 jours fin de mois » actuellement portée par la loi, équivaudrait pour les entreprises à devoir gérer de nouveaux problèmes logistiques et serait source d'insécurité juridique, compte tenu des positions prises sur le sujet par la DGCCRF et la Commission d'examen des pratiques commerciales. Pour la CGPME, il est nécessaire qu'une plus grande information soit faite sur les différents modes de computation et que la règle de computation choisie soit clairement précisée dans les contrats.

La CGI est enfin la seule à aborder la question relative au fait générateur de l'émission de la facture. Les avis recueillis auprès des adhérents apparaissent, là aussi, très partagés. Le point de départ du calcul doit-il faire ou non l'objet d'une

définition précise, en retenant par exemple la date d'émission de la facture ? Aucune majorité ne se dégage en ce sens et la plupart des répondants se contentent de demander, *a minima*, une définition plus précise du concept de livraison. Celle-ci doit en l'occurrence correspondre à la réception physique des marchandises ou des services achetés, plutôt qu'à leur acceptation à l'issue d'une procédure de vérification.

4| Évolutions législatives et réglementaires en cours : où en est-on ?

4|1 Pour les entreprises privées, la directive européenne est à présent transposée en droit français

Selon les éléments communiqués par des représentants des États membres lors d'une réunion de travail organisée par la Commission le 23 octobre 2012, Malte et Chypre ont déjà intégralement transposé la directive. La transposition sera effective en Lettonie dans les premiers jours de décembre 2012, en Lituanie, en Hongrie et au Luxembourg à la fin de l'année, en Autriche et en Slovaquie le 1^{er} février 2013, au Danemark, en Suède, en Belgique et en République Tchèque le 1^{er} mars 2013, et en Pologne le 16 mars 2013. L'Italie, l'Espagne, la Finlande, le Portugal, le Royaume-Uni, l'Estonie, l'Irlande et la Croatie ont en revanche fait état de difficultés ou de retard dans le processus de transposition.

En France, les mesures de transposition concernant les relations entre entreprises et pouvoirs publics sont inscrites au projet de loi portant diverses dispositions d'adaptation au droit de l'Union européenne en matière économique et financière, actuellement en cours de discussion au Parlement. Un décret, également en préparation, complètera le dispositif.

Création d'une indemnité forfaitaire de retard de paiement

L'article 121 de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement

des démarches administratives a effectué la transposition pour ce qui concerne les règles applicables en matière de pénalités de retard entre entreprises privées. Ces mesures, détaillées ci-après, ont fait l'objet d'une note d'information de la DGCCRF, publiée le 29 novembre 2012 (cf. annexe 7). Elles entreront en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2013 et s'appliqueront aux contrats en cours pour les créances dont le délai de paiement commence à courir après cette date.

La loi du 22 mars 2012 a créé une obligation, pour le débiteur qui paie une facture après l'expiration du délai de paiement, de verser une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement à son créancier. Le décret n° 2012-1115 du 2 octobre 2012 insère dans le *Code de commerce* un article D.441-5 qui fixe le montant de cette indemnité à 40 euros.

Selon les considérants de la directive, l'indemnité doit compenser les frais de recouvrement supportés par le créancier en cas de retard de paiement, de manière à décourager ceux-ci. Elle doit aussi permettre une indemnisation pour les coûts administratifs ou internes liés à ce retard.

À compter du 1^{er} janvier 2013, l'alinéa 12 du I de l'article L.441-6 du *Code de commerce* sera complété par le paragraphe suivant : « *Tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé par décret. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification. Toutefois, le créancier ne peut invoquer le bénéfice de ces indemnités lorsque l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire interdit le paiement à son échéance de la créance qui lui est due.* ».

L'obligation nouvelle porte sur le versement de l'indemnité mais aussi sur l'information du débiteur. Afin de garantir l'information des parties sur leurs droits et obligations, les conditions de règlement incluses dans les conditions générales de vente devront obligatoirement mentionner

l'indemnité ainsi que son montant. Pour la même raison, l'indemnité et son montant ont été ajoutés à la liste des mentions obligatoires de la facture (article L.441-3). La seconde phrase du dernier alinéa de l'article L.441-3 du *Code de commerce* sera complétée ainsi : « *[La facture] précise les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente, le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ainsi que le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement due au créancier en cas de retard de paiement* ».

Modification de la référence au taux BCE, pour les intérêts moratoires

S'agissant du taux BCE, la directive ne retient que deux taux annuels : le taux applicable au 1^{er} janvier *n* pour le 1^{er} semestre de l'année *n*, et le taux applicable au 1^{er} juillet *n* pour le second semestre de l'année *n*. L'alinéa 12 du I du *Code de commerce* sera complété par cette précision.

Limitation dans le temps des procédures de vérification et d'acceptation des marchandises

Un paragraphe IV ajouté à l'article L.441-6 du *Code de commerce* limite à 30 jours la durée des procédures d'acceptation ou de vérification permettant de certifier la conformité des marchandises ou des services au contrat, sauf dispositions spécifiques plus favorables au créancier. Une stipulation contractuelle expresse peut prévoir une durée différente pourvu que cela ne constitue pas une clause ou pratique abusive au sens de l'article L.442-6.

4|2 Les accords dérogatoires

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie (LME) a réformé le cadre général applicable aux relations commerciales en introduisant le principe d'un plafonnement des délais de paiement convenus entre les parties à 45 jours fin de mois ou 60 jours date d'émission de la facture.

Par souci de souplesse et de pragmatisme, l'article 21 III de la LME avait prévu la possibilité pour certains secteurs de déroger de manière temporaire à cette règle de principe. Un accord interprofessionnel, homologué par décret, pouvait ainsi prévoir pour un secteur économique des délais dérogatoires au délai légal de paiement, à condition que des « *raisons économiques objectives et spécifiques à ce secteur* » le justifient. Trente-neuf accords dérogatoires ont donné lieu à trente-quatre décrets d'homologation ; ils ont été conclus début 2009 et ont tous pris fin le 31 décembre 2011.

L'article 121 III de la loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives a permis aux professionnels de négocier, jusqu'au 1^{er} octobre 2012, de nouveaux accords dérogatoires pour une durée maximale de trois ans, sous réserve que le secteur ait déjà bénéficié d'un accord dérogatoire au sens de l'article 21 III de la LME. L'accord doit concerner des produits ou services comportant un « *caractère saisonnier particulièrement marqué* » et doit prévoir des délais de paiement inférieurs au dernier plafond prévu par l'accord dérogatoire conclu sous l'empire de la LME.

Un accord dérogatoire a pour effet de donner aux entreprises concernées la possibilité d'obtenir,

dans leurs relations avec leurs fournisseurs, des délais de paiement plus favorables que le délai légal de 60 jours nets ou 45 jours fin de mois, tout au long de la durée de validité de l'accord. Les entreprises couvertes bénéficient ainsi d'un avantage comparatif par rapport aux autres secteurs. Afin de limiter les distorsions de concurrence, la loi a expressément prévu que de tels accords devaient, préalablement à leur homologation par décret, être soumis pour avis à l'Autorité de la concurrence.

Selon l'Autorité de la concurrence, une distorsion de concurrence pourrait résulter de ce qu'un accord ne s'applique pas à l'ensemble des entreprises placées dans une situation comparable quant à l'exercice de leur activité. Ce risque potentiel pour le jeu de la concurrence est pris en compte par l'article 121 III de la loi du 22 mars 2012, qui ouvre pour le décret validant un accord interprofessionnel conclu dans un secteur déterminé la possibilité « *d'étendre le délai dérogatoire à tous les opérateurs dont l'activité relève des organisations professionnelles signataires de l'accord* » (que ces entreprises soient adhérentes ou non à l'une de ces organisations).

Au 1^{er} octobre 2012, six secteurs ont déposé des projets d'accords dérogatoires ; ceux-ci sont en cours d'examen à l'Autorité de la concurrence.

Les treize mesures préconisées par l'Observatoire pour réduire les délais de paiement

1| Ne plus modifier le dispositif législatif et réglementaire

L'équilibre dans les relations clients-fournisseurs est précaire. La difficulté des entreprises à trouver un point d'accord sur un mode unique du calcul de leurs délais de paiement en est un exemple : la majorité d'entre elles sont aujourd'hui en mesure d'appliquer la loi, mais leur capacité à intégrer de nouvelles modifications réglementaires sans déstabiliser leur structure financière apparaît aujourd'hui très différenciée d'un secteur de l'économie à l'autre.

Ainsi, s'il est indispensable de renforcer l'efficacité de la loi en prévoyant des mesures d'accompagnement, il convient aussi d'exclure désormais toute mesure supplémentaire visant à assouplir (prolongation ou multiplication d'accords dérogatoires) ou à restreindre (abaissement supplémentaire du plafond légal) les principes généraux établis par les articles L.441-6 et L.442-6 du *Code de commerce*. Les entreprises ont à présent besoin d'un cadre réglementaire stable, propre à consolider les équilibres en cours d'élaboration en matière de crédit interentreprises.

2| Clarifier les obligations des payeurs

En réglementant les délais de paiement dans les transactions interentreprises, la LME confère à tout acheteur signataire d'un contrat commercial l'obligation de régler son fournisseur à bonne date. Face aux cas toujours plus nombreux de non-respect des plafonds légaux, il est plus

que jamais nécessaire de réaffirmer le caractère abusif des délais cachés et plus généralement de toutes pratiques visant à contourner la LME. Celles-ci sont en effet trop souvent supportées par les entreprises sans qu'aucun recours ne soit envisagé à l'encontre du client de mauvaise foi.

Pour faire valoir leurs droits, les vendeurs victimes de retards de paiement peuvent s'appuyer sur les possibilités offertes par les textes existants. L'article L.441-3 du *Code de commerce* prévoit ainsi que « *le vendeur est tenu de délivrer la facture dès la réalisation de la vente ou la prestation du service* », tandis que l'article L.442-6 I 7° permet de sanctionner le fait de « *soumettre un partenaire à des conditions de règlement qui sont manifestement abusives, compte tenu des bonnes pratiques et usages commerciaux (...) Est notamment abusif le fait, pour le débiteur, de demander au créancier, sans raison objective, de différer la date d'émission de la facture* »⁴⁹.

Par ailleurs, la directive européenne du 16 février 2011 précise désormais, dans son article 7, que « *les États membres prévoient qu'une clause contractuelle ou une pratique relative à la date ou au délai de paiement, au taux d'intérêt pour retard de paiement ou à l'indemnisation pour les frais de recouvrement, ne soit pas applicable (...) lorsqu'elle constitue un abus manifeste à l'égard du créancier ; pour déterminer si une clause contractuelle ou une pratique constitue un abus manifeste à l'égard du créancier, (...) tous les éléments de l'espèce sont pris en considération, y compris : a) tout écart manifeste par rapport aux bonnes pratiques et usages commerciaux, contraire à la bonne foi et à un usage loyal ; b) la nature du produit ou du service* ».

49 Ce second texte est difficile à appliquer, c'est pourquoi dans le projet de loi soumis par la DGCCRF à la consultation des professionnels à la fin de l'année 2012, une disposition propose de sanctionner « *toute clause ou pratique ayant pour effet de retarder abusivement le point de départ des délais* » de paiement.

3| Traquer les délais cachés

Quatre ans après l'entrée en vigueur de la LME, les délais cachés continuent de nuire gravement aux entreprises. Souvent démunies face aux comportements abusifs, ou hésitantes lorsqu'il s'agit d'engager une épreuve de force avec leurs clients, celles-ci préfèrent souvent attendre, quitte à supporter dans l'immédiat des conséquences financières néfastes. Traquer les délais cachés est donc l'affaire de tous. Des pouvoirs publics, qui doivent aujourd'hui faire appliquer toute la loi, mais aussi des entreprises elles-mêmes, à qui incombe la responsabilité de signaler les abus les plus manifestes.

Cette veille est exigeante ; elle nécessite une attention d'autant plus soutenue que les techniques mises en œuvre pour retarder les paiements sont complexes et en renouvellement constant. Elle est aussi incontournable, puisqu'elle permet, seule, d'identifier les mauvaises pratiques et de les signaler pour mieux s'en prémunir.

Les entreprises doivent pour cela s'appuyer sur leurs fédérations professionnelles ou sur leurs organismes représentatifs. Ceux-ci peuvent être saisis des cas de désaccords, de délais cachés ou de pratiques jugées abusives, afin de porter ces sujets à l'attention des pouvoirs publics, sous une forme « anonymisée » (lorsqu'une seule entreprise est concernée) ou à titre collectif.

4| Instaurer des sanctions administratives contre les mauvais payeurs

Une fois caractérisées par les entreprises ou leurs représentants, les pratiques abusives doivent pouvoir être efficacement combattues par les pouvoirs publics. Ceux-ci doivent donc impérativement disposer d'outils rapidement mobilisables en complément des mesures existantes, un point de vue tout particulièrement défendu par la DGCCRF au

sein de l'Observatoire. L'efficacité du dispositif de sanctions doit notamment être améliorée, afin de mettre un terme aux pratiques illicites ou abusives⁵⁰. Le remplacement des sanctions civiles et pénales par des sanctions administratives rendra la réponse de l'administration face aux manquements plus rapide et donc plus dissuasive. Elle sera proposée au législateur au cours du premier trimestre 2013, dans le cadre du projet de loi sur la consommation ».

Plus généralement, une politique de sanction n'est praticable qu'en accompagnement d'une vraie politique d'incitation à la réduction des délais de paiement.

5| Généraliser la communication des retards par les commissaires aux comptes et les experts comptables

Pour s'assurer de l'absence de manquements significatifs au respect des délais légaux, la LME prévoit que les sociétés dont les comptes sont certifiés par les commissaires aux comptes sont tenues de publier des informations relatives à la structure par durées de leurs délais de paiement. Le *Rapport 2011 de l'Observatoire des délais de paiement* insistait en particulier sur l'absence de normes propres à assurer la bonne compréhension de ces informations⁵¹. À nouveau, la nécessité est réaffirmée de disposer d'un format standardisé, permettant une lecture homogène et claire des retards (en particulier à partir de classes de retard normées, donc comparables d'une entreprise à l'autre).

Par ailleurs, les commissaires aux comptes ont la possibilité d'adresser leurs rapports au ministre chargé de l'économie si ces documents démontrent, de façon répétée, des manquements significatifs au respect des dispositions légales applicables aux contrats conclus après le 1^{er} janvier 2009. Certains organismes professionnels, comme la CGPME, considèrent que les rapports relevant de tels

50 Ces pratiques subsistent encore chez près d'un tiers des entreprises contrôlées par la DGCCRF en 2012

51 La LME stipule, mais sans en préciser les modalités, que « pour l'application de l'article L.441-6-1, les sociétés publient dans le rapport de gestion mentionné à l'article L.232-1 la décomposition à la clôture des deux derniers exercices du solde des dettes à l'égard des fournisseurs par date d'échéance » (art. D.441-4 du Code de commerce).

manquements peuvent faire l'objet d'une publication plus large.

Interlocuteurs proches des entreprises, les commissaires aux comptes, mais aussi les experts comptables sont des relais importants pour l'analyse et la détection des retards de paiement. Les experts comptables peuvent être plus spécifiquement sollicités par les entreprises pour les assister dans les démarches qu'elles engagent en recouvrement vis-à-vis de leurs clients retardataires (formalisation et certification de rapports, élaboration et analyse de listes d'alertes, de balances âgées, etc.).

6| Accompagner les entreprises en difficulté de trésorerie

L'une des difficultés rencontrées par les entreprises, notamment PME, est de trouver des solutions bancaires adaptées n'empêtant pas considérablement sur leur marge en cas d'allongement soudain des délais clients. Pour la CGPME, ces solutions (crédits de campagne par exemple) doivent être recherchées avec l'aide des deux médiations : Médiation du crédit et Médiation des relations interentreprises.

À ce jour, plusieurs instruments de garanties et d'avances permettent de compléter l'offre de crédit bancaire ou peuvent faciliter sa mise en œuvre. Les entreprises pénalisées par un déséquilibre de leurs délais de paiement peuvent ainsi bénéficier :

- des dispositifs de garantie « Court terme » et RSF (« renforcement de la structure financière ») gérés et mis en place par OSEO, en vue de faciliter l'octroi des crédits de trésorerie ;
- du dispositif « Avance + », également géré par OSEO qui permet aux entreprises de mobiliser les créances détenues auprès de leur clientèle publique ou de grands comptes ;
- d'une nouvelle garantie publique mise en place à compter du 1^{er} janvier 2013 dans le cadre du Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi annoncé par le premier ministre le 6 novembre 2012. Cette garantie

vise à sécuriser plus de 500 millions d'euros de crédits de trésorerie aux PME.

7| Rendre automatique le paiement des intérêts moratoires par les administrations locales et sociales

Le secteur public local n'a pas de système d'information unifié comparable à celui dont s'est doté l'État. Le déploiement du logiciel Hélios a certes permis d'indéniables progrès sur le front des délais, mais l'outil reste largement déconcentré. Dans la pratique, il est personnalisé et paramétré en fonction des choix propres à chaque administration locale, territoriale ou sociale. D'une administration à l'autre, des règles divergentes encadrant la gestion de la dépense publique créent pour les entreprises de fortes inégalités. Pour amorcer la convergence entre les pratiques actuellement en vigueur, il est désormais impératif de systématiser :

- le calcul et la facturation des intérêts de retard, que l'application Hélios ne génère pas toujours en mode automatique ;
- la traçabilité informatique des informations permettant le calcul du DGP du secteur local, en rendant obligatoire, pour l'ordonnateur des dépenses, la transmission des dates de réception propres à chaque facture au comptable public (DGFiP) ;

8| Multiplier les contrôles de la DGCCRF, avec un ciblage annuel systématique des entreprises du SBF120

Les membres de l'Observatoire ont fait état des difficultés récurrentes des entreprises à se faire payer dans les délais impartis par certaines des plus grandes d'entre elles, ainsi que par certaines collectivités locales, territoriales ou sociales. Pour autant, la pratique effective des mises en paiement dans ces secteurs reste statistiquement mal connue. Mieux cerner les comportements abusifs nécessite donc de disposer d'informations complémentaires, collectées notamment à l'occasion des enquêtes

et des contrôles de la DGCCRF. Ceux-ci doivent être plus nombreux et ciblés en fonction de certains comportements mis en évidence par les études réalisées dans le cadre de l'Observatoire. Le *Rapport 2011* insistait en particulier sur la moindre attention généralement portée par les grands groupes à la maîtrise de leurs processus de paiement. Au-delà des contrôles habituels, un ciblage annuel et systématique des sociétés du SBF120 par la DGCCRF est donc jugé indispensable aujourd'hui.

9| Demander aux Chambres régionales des comptes un audit annuel des vingt premières villes françaises

De la même manière que la DGCCRF vérifie le respect des obligations incombant aux entreprises en matière de délais de paiement, les Chambres régionales des comptes veillent à ce que les règles de gestion appliquées par les administrations locales territoriales ou sociales soient conformes à la réglementation. Pour mieux cerner les comportements des grands donneurs d'ordres, l'Observatoire préconise *a minima* une vérification annuelle des délais de paiement appliqués par les vingt plus grandes villes françaises à leurs fournisseurs privés résidents.

10| Demander aux fédérations professionnelles de promouvoir les chartes de bonnes pratiques

Les chartes de bonnes pratiques ont pour but de réduire et maîtriser les délais cachés. En fixant des principes vertueux que les acheteurs s'engagent à respecter lorsqu'ils les signent, elles constituent un moyen efficace de sensibiliser les entreprises à la problématique des paiements tardifs. Ces documents-cadre protègent donc les entreprises fragiles, les entreprises de petite taille ou les sous-traitants vis-à-vis des grands donneurs d'ordre, que leur signature oblige.

Diverses chartes ont déjà été signées avec plusieurs grands acteurs privés, publics ou parapublics, sous des formes et avec des contenus divers. Pour

accroître la portée de ce type d'engagements, l'idée défendue par l'Observatoire est de les décliner au niveau de chaque filière, pour qu'elles puissent s'appliquer, non plus à quelques entreprises au cas par cas, mais à toutes les entités couvertes par un même organisme représentatif.

Leurs thèmes les plus courants doivent s'articuler autour de la question de l'établissement, de la transmission et de la réception des factures (délai d'envoi, promotion de formes dématérialisées de facturation, mentions obligatoires pour le bon enregistrement de la facture). La Charte des relations interentreprises, mise au point dès 2009 par la Médiation des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance, de même que le nouveau label d'État « Relations fournisseurs responsables », forment d'ores et déjà un cadre conceptuel robuste pour établir de nouvelles chartes (cf. annexe 8). Un certain nombre de bonnes pratiques couramment admises peuvent également les inspirer (cf. annexe 9).

Les chartes seraient élaborées par filières, signées par les fédérations puis diffusées auprès de leurs membres. Une fois signées, elles pourraient également être publiées sur le site internet de la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC).

Un accompagnement doit enfin faciliter leur conception et leur signature, qu'il soit assuré directement par l'Observatoire des délais de paiement, ou par l'intermédiaire de la Médiation. Tout manquement à un engagement pris dans le cadre d'une charte pourrait enfin être signalé au médiateur par la fédération professionnelle de l'entreprise qui en est la victime.

11| Promouvoir les paiements anticipés dans les secteurs fragilisés

Dans le secteur des travaux publics, la FNTP défend l'idée d'une généralisation de la pratique des avances et des comptes sur approvisionnements dans les marchés de travaux. Les avances constituent un outil efficace pour soutenir des entreprises en situation précaire, puisqu'elles allègent leur trésorerie en permettant de financer des dépenses que les entreprises

du secteur doivent engager sans délai dès la conclusion du marché : études techniques, installations de chantier, salaires et fournitures.

Dans les marchés publics non soumis au *Code des marchés publics*, aucune clause n'oblige le client à délivrer de telles avances. Dans les marchés soumis au *Code des marchés publics*, une avance de 5 % du montant du marché est délivrée aux entreprises, mais une garantie bancaire doit être fournie. Cette seconde disposition écarte de fait les PME qui n'ont pas la capacité de la fournir.

L'instauration pour l'ensemble des maîtres d'ouvrage de l'obligation de verser une avance sur fournitures sans garantie bancaire, à partir du moment où la propriété de ces fournitures

leur est transférée peut alléger la trésorerie des entreprises du secteur.

12| Inciter les entreprises, notamment les PME, à facturer les intérêts de retard

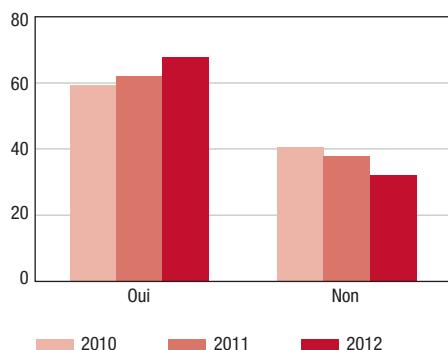
Nombre d'entreprises se positionnent en faveur d'une pratique systématique des pénalités de retard, avec une facturation périodique, même si la loi ne la rend pas à proprement parler obligatoire. C'est le cas de 68 % des entreprises interrogées par l'AFDCC en 2012 (cf. graphiques 24). Si les entreprises estiment en majorité que la LME contenait dès sa publication l'essentiel des dispositions portées par la directive européenne, la fin de la transposition est néanmoins vue

Graphiques 24

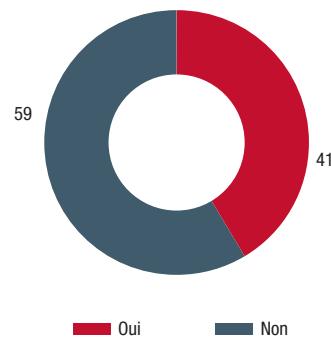
L'impact de la directive européenne et les adaptations à prévoir : le jugement des entreprises interrogées par l'AFDCC en 2012

(en % des entreprises interrogées)

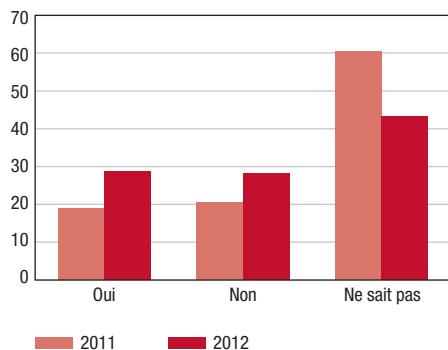
a) Pensez-vous que la pratique des pénalités de retard devrait être obligatoire ?



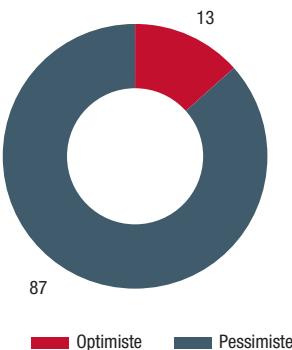
b) Allez-vous facturer les frais de recouvrement prévus dans la directive ?



c) Pensez-vous faire évoluer le comportement de votre entreprise par rapport à la directive européenne ?



d) Quelle est la nature de votre jugement par rapport à l'évolution de la conjoncture économique ?



Source : AFDCC, Enquête 2012

comme une première incitation à recourir aux sanctions existantes. 41 % des entreprises interrogées par l'AFDCC prévoient ainsi de facturer des pénalités pour frais de recouvrement.

Toutefois, facturer des intérêts de retard au client n'est pas sans risques pour les entreprises. Les PME, en particulier, peuvent légitimement craindre de perdre des clients après leur avoir réclamé des pénalités de retard. Face à cette crainte légitime, les entreprises peuvent à nouveau s'appuyer sur les organismes représentatifs.

13| **Replacer le contrat au cœur de la négociation commerciale**

En laissant la place à plusieurs interprétations possibles de la notion de délai, la définition

légale pose de redoutables problèmes d'appréciation ou de mesure des délais dès lors que les conditions contractuelles sont insuffisamment spécifiées. À court terme, les entreprises doivent donc s'appuyer prioritairement sur le cadre contractuel pour limiter l'émergence des litiges.

L'Observatoire attire en particulier l'attention des entreprises sur l'importance des conditions générales de vente, qu'elles négligent trop souvent. La loi leur assigne pourtant un rôle de premier plan pour formaliser les conditions commerciales négociées par l'entreprise avec son acheteur. Apporter un soin particulier à leur rédaction reste en définitive un moyen simple et accessible pour se prémunir contre les litiges liés à une appréciation divergente des délais par l'acheteur.

SOMMAIRE

1	COMPOSITION DE L'OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT	A1
2	LES ORGANISMES CONTRIBUTEURS AU RAPPORT	A3
3	INDICATEURS STATISTIQUES UTILISÉS ET AMÉNAGEMENT DE LA MÉTHODE DE CALCUL DES DÉLAIS EN 2012	A5
4	DÉFINIR LES TAILLES D'ENTREPRISE SELON LES CRITÈRES DE LA LME	A7
5	L'AFFACTURAGE EN FRANCE EN 2012	A9
6	MÉTHODOLOGIE UTILISÉE POUR LA MESURE D'IMPACT	A11
7	NOTE D'INFORMATION N° 2012-164 DE LA DGCCRF, RELATIVE À LA CRÉATION D'UNE INDEMNITÉ DE COMPENSATION EN CAS DE PAIEMENT TARDIF	A13
8	LA CHARTE DES RELATIONS INTERENTREPRISES ET LE LABEL RELATIONS FOURNISSEURS RESPONSABLES DE LA MÉDIATION DES RELATIONS INTERENTREPRISES	A17
9	BONNES PRATIQUES ET PRÉCONISATIONS DE L'OBSERVATOIRE	A19
10	L'ÉVOLUTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT PAR SECTEUR ET PAR TAILLE	A21
11	RÉFÉRENCES	A25

Composition de l'Observatoire des délais de paiement

Jean-Hervé Lorenzi, président de l'Observatoire	
Jean-Pierre Villetelle, rapporteur	
Mouvement des entreprises de France	Agnès Lépinay
Confédération générale des petites et moyennes entreprises	Frédéric Grivot
Groupe des fédérations industrielles	Jérôme Frantz Yves Blouin Guy Leclerc –
Conseil du commerce de France	Olivier Balmont
Groupement des professions de services	Françoise Palle-Guillabert
Fédération bancaire française	Anthony Requin
Association française des sociétés financières	Cécile Pendaries
Direction générale du Trésor	Yves Magné François Magnien
Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes	Jean-Marc Béguin Yves Nachbaur Olivier Thouvenin
Direction générale de la Compétitivité, de l'Industrie et des Services	Michel Dietsch Michel Fouquin Élisabeth Rocha
Direction générale de l'Insee	
Banque de France	
Direction générale des Finances publiques	
Personnalités qualifiées, membres de droit	
Autres personnes ayant participé aux réunions et/ou contribué aux travaux du Rapport 2012	
Banque de France	François Servant Bao Anh Tran-Michaud Yves Gauthier Guillaume Ferrero
Direction générale du Trésor	Odile Cluzel Laetitia Bastian
Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes	Luc Sauvadet Vincent-Bruno Larger
Direction générale de l'Insee	Hugues Pouzin Delphine Kosser-Glories
AFDCC	Amélie Jugan
CGI	Bruno Blanchet
CGPME	Alain Souilleaux
CODINF	Séverin Abbatucci
FCA	Dominique Devilder
FFB	Benito Bruzzo
FNTP	Bertrand Rouzier
Médiation des relations interentreprises	Annie Geay
OSEO	

Les organismes contributeurs au rapport

A3

Les organisations professionnelles directement contributrices au *Rapport 2012*

Sigle	Dénomination	Chiffre d'affaires annuel des entreprises membres	Nombre total de salariés représentés	Nombre d'entités représentées
AFDCC	Association française des crédit managers		Réseau constitué de 1 000 crédit managers, issus des grandes entreprises internationales ou des PME	
ASF	Association des sociétés financières			
Altares			Base de données France : 7,7 millions d'entités actives	
CGI	Confédération française du commerce de gros interentreprises et du commerce international	700 ^{a)}	1 000 000	120 000 entreprises
CGPME	Confédération générale des petites et moyennes entreprises			220 fédérations professionnelles et 550 000 PME
CODALIMENT CODEB CODEBAT CODECOB CODEM CODEMA CODEMBAL	CODINF			Plus de 700 adhérents fédérés par les 7 comités sectoriels (meubles et équipement, bois, BTP, machinisme agricole, emballages imprimerie et transport, agroalimentaire, services aux entreprises)
FCA	Fédération du commerce associé	131 ^{b)}	506 000	Réseau de 80 groupements de commerçants, représentant 40 360 points de vente et plus d'un quart du commerce de détail domestique
FIM	Fédération des industries mécaniques			2 500 sociétés (29 syndicats affiliés et ses 6 syndicats ou fédérations associés)
FFB	Fédération française du bâtiment	129 ^{c)} ^{d)}	1 505 000 (dont 325 000 artisans)	347 000 entreprises
Fntp	Fédération nationale des travaux publics	France : 41 International : 23 ^{b)} ^{d)}	259 000	8 020 entreprises

a) En milliards d'euros (2006)

b) En milliards d'euros (2011)

c) Hors taxes, en milliards d'euros (2010)

d) Ensemble des entreprises du secteur

Les organismes non membres auteurs des études citées

Dénomination	Nature juridique	Secteur couvert	Nombre d'entités économiques couvertes	Activités
Atradius	Société d'assurance crédit, basée aux Pays-Bas	Tous secteurs	Le groupe présent dans 42 pays, informations disponibles pour 60 millions de sociétés dans le monde (part de marché : 31 %)	Assurance crédit, cautionnement et recouvrement de créances, services en ligne aux entreprises
BTP Banque		Bâtiment		
Intrum Justitia	Société basée en Suède	Tous secteurs	Groupe présent dans 22 pays, 90 000 clients	Recouvrement de créances, gestion du poste clients

Indicateurs statistiques utilisés et aménagement de la méthode de calcul des délais en 2012

Exprimé en jours de chiffre d'affaires, le ratio « **délais clients** » rapporte les créances clients, effets escomptés non échus inclus, au chiffre d'affaires toutes charges comprises TTC, multiplié par 360. À partir de 2012, les créances clients sont calculées après déduction des avances et acomptes versés sur commandes (inscrits au passif du bilan).

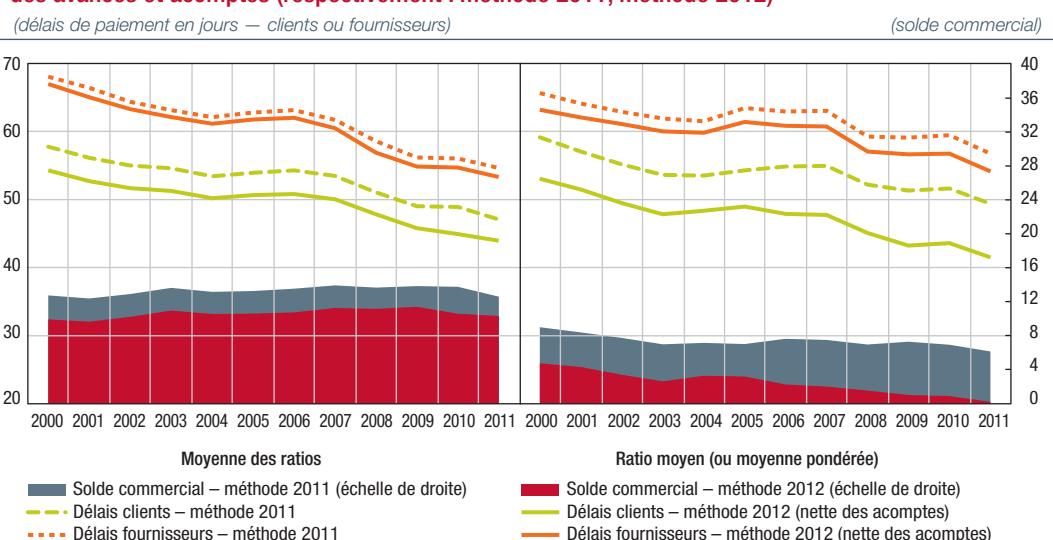
Exprimé en jours d'achats le ratio « **délais fournisseurs** » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC, multipliées par 360. À partir de 2012, les dettes fournisseurs sont calculées après déduction des avances et acomptes versés aux fournisseurs (inscrits à l'actif du bilan).

Le solde commercial (ou solde du crédit interentreprises) correspond au solde des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (calculé net des avances et acomptes depuis 2012). Il est exprimé en jours de chiffre d'affaires. Il peut être aussi défini comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires. Le solde commercial d'une entreprise reflète sa situation préteuse ou emprunteuse vis-à-vis des partenaires commerciaux. Lorsqu'il est positif, l'entreprise finance ses partenaires par le biais du crédit interentreprises, dans le cas inverse, ses partenaires la financent.

La moyenne de ratios individuels (ou moyenne non pondérée), attribue le même poids à chaque entreprise. Cette approche microéconomique permet de mieux prendre en compte l'hétérogénéité des observations individuelles.

Graphique

Les délais de paiement des entreprises en France de 2000 à 2011, avec ou sans déduction des avances et acomptes (respectivement : méthode 2011, méthode 2012)



Champ : Entreprises non financières au sens de la LME
Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Le ratio moyen des délais de paiement (ou moyenne pondérée des ratios individuels) prend en compte le poids relatif de chaque entreprise dans l'économie. Ce ratio rapporte le total des créances clients ou des dettes fournisseurs, toutes entreprises confondues, à leur total de chiffre d'affaires ou d'achats (multiplié par 360, pour être exprimé en jours).

Depuis 2012, **les encours d'avances et accomptes reçus ou payés** par l'entreprise sont pris en compte dans le calcul des indicateurs en vue d'approcher au plus près la réalité économique des flux de paiement anticipés. Cette opération minore le niveau des délais, sans impact majeur sur la tendance. Le graphique *supra* montre la proximité entre la nouvelle série de délais de paiement nets des avances et accomptes et la série des délais de paiement bruts telle que calculée dans nos précédentes études.

Focus sur la méthode de calcul des délais « par épuisement » (count back)

Au plan individuel, les entreprises ont recours à d'autres techniques pour mesurer la durée effective de leur cycle de paiement. Outre une mesure des durées de règlement par l'intermédiaire des « balances âgées » assurant le suivi de chaque échéance en cours (contrat par contrat), elles ont majoritairement recours à la méthode de calcul dite « par épuisement » (ou *count back*).

L'enquête annuelle menée depuis 2003 par l'AFDCC indique que 72 % des entreprises ont mis en œuvre cette méthode en 2011 et 2012. En pratique, elle consiste à soustraire de l'encours clients, jusqu'à épuisement de celui-ci, le chiffre d'affaires TTC de chaque mois précédent le mois au cours duquel est opéré le calcul. Lorsque l'encours client résiduel devient négatif, ce décompte itératif est arrêté (cf. tableau, colonne *Roll back*). Le délai client de l'entreprise est alors déterminé en additionnant le nombre de jours correspondant à chacun des mois utilisés dans le décompte. Moins immédiat que la méthode comptable, ce mode de calcul présente l'avantage de neutraliser les variations du chiffre d'affaires.

Exemple de calcul du DSO * : méthode comptable *versus* méthode par épuisement

Mois	CA TTC	Encours client initial	Roll back (Encours client restant)	Nombre de jours retenu pour le calcul du DSO
				Méthode comptable
				Méthode épuisement
Mars	6 000	10 000 (b)	4 000	31 (c)
Février	3 500		500	28 (d)
Janvier	4 500		montant < 0 → arrêt du décompte	3 ** (e)
Total	14 000 (a)			DSO = 64 jours (f = (a / b) x 90 jours)
				DSO = 62 jours (g = c + d + e)

* DSO = *Day sales outstanding*

** Dernier encours client positif calculé / (CA du mois / nombre de jours total dans le mois) = 500 / (4 500 / 31) = 3,4

Définir les tailles d'entreprise selon les critères de la LME

A7

Le décret d'application de la LME de décembre 2008 consacre le concept statistique d'« entreprise ». Dans la continuité des définitions de la Commission européenne, le décret précise les catégories de taille d'entreprise à utiliser, ainsi que les critères permettant de les déterminer. Ceux-ci sont au nombre de quatre : les effectifs, le chiffre d'affaires (CA), le total de bilan et les liens financiers unissant les diverses unités légales de l'entreprise dès lors que ceux-ci retracent une détention d'au moins 50 % du capital d'une unité légale.

Les trois premiers critères sont appréciés après regroupement des unités légales au sein d'une même entreprise. Au final, l'entreprise constitue la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et de services, jouissant d'une certaine autonomie de décision.

Lorsqu'une entreprise se compose de plusieurs unités légales – elle est alors qualifiée d'entreprise « multi unités légales » – les comptes sociaux des diverses unités sont directement agrégés, ce qui ne permet pas de traiter les éventuels doubles comptes entre les unités de l'entreprise (neutralisation de l'activité intragroupe notamment).

L'étude d'ensemble porte sur des entreprises définies selon cette méthode. Les entreprises analysées couvrent l'ensemble des activités marchandes, à l'exclusion des secteurs KZ (activités financières hors *holdings*) et OQ (administrations : enseignement, santé...).

L'encadré 1, ciblé sur des entités de petite taille situées hors du champ de FIBEN, pour lesquelles les liens financiers nécessaires au regroupement des unités légales en entreprises ne sont pas disponibles, reste pour sa part organisé autour de la notion élémentaire d'« unité légale ». Le biais induit par cette limitation reste faible néanmoins, dans la mesure où les entreprises étudiées sont dans la plupart des cas de très petites entreprises (TPE) de type mono unité légale (dans la population FIBEN, qui comprend des entreprises de taille sensiblement plus importante, 71 % des petites et moyennes entreprises (PME) sont de type mono unité légale en 2011).

Les PME sont les entreprises de moins de 250 salariés, avec un chiffre d'affaires inférieur à 50 millions d'euros ou un total de bilan inférieur à 43 millions d'euros.

Unités légales et entreprises au sens de la LME, recensées dans la base FIBEN de la Banque de France (2000, 2008, 2010, 2011)

(nombre d'entités présentes, en milliers)

	Taille	2000	2008	2010	2011
Nombre d'unités légales	PME	164,2	216,3	225,5	225,2
	ETI	17,4	23,6	24,6	24,9
	Grandes entreprises	6,4	7,9	8,3	8,4
Nombre d'entreprises	PME	146,2	182,8	186,8	184,9
	ETI	3,9	4,6	4,4	4,4
	Grandes entreprises	0,2	0,2	0,2	0,2

Note : Comptage après nettoyage des données individuelles
Source : Banque de France, base FIBEN, novembre 2012

Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont des entreprises n'appartenant pas à la catégorie des PME et occupant moins de 5 000 personnes. En outre, les ETI doivent respecter l'un des deux critères suivants : chiffre d'affaires annuel inférieur ou égal à 1,5 milliard d'euros ou total de bilan annuel inférieur ou égal à 2 milliards d'euros.

Les grandes entreprises regroupent les autres entreprises (non PME, non ETI).

L'affacturage en France en 2012

A9

À l'échelle des neuf premiers mois de l'année 2012, la production en affacturage reste en croissance, mais elle décélère : le montant des créances prises en charge (135 milliards d'euros) augmente de 7,8 % en variation annuelle, après 15,2 % sur la même période de 2011 et 21,3 % en 2010. Un signe positif est toutefois apparu à l'été 2012. Après cinq trimestres consécutifs de ralentissement, le taux de croissance de l'activité est resté stable d'un trimestre sur l'autre (+ 6,9 % en termes de variation annuelle).

De façon atypique par rapport aux évolutions récentes, sur douze mois glissants, les opérations réalisées sur le plan national marquent au premier semestre 2012 une hausse plus accentuée (+ 8,9 %, à 75 milliards) que celles relevant de l'international (+ 1,2 %, à 14 milliards). Sur les 25 dernières années, ce sont au total 1 900 milliards d'euros de créances qui ont été prises en charge dans le cadre d'un contrat d'affacturage¹. Au cours de cette période, la croissance de l'activité a été continue, à la seule exception de l'année 2009, en léger repli (- 3,6 %). Le taux annuel moyen de progression s'établit à 15,7 % et, à vingt-deux reprises, la hausse a été supérieure à 10 % (dont huit comprises entre 20 % et 32 %).

Dans son étude sur l'affacturage en 2011, l'Autorité de contrôle prudentiel (ACP) note que l'affacturage peut constituer une réponse immédiate aux difficultés d'accès à des ressources liquides pour des entreprises fragilisées par des tensions de trésorerie. Les sociétés d'affacturage relèvent un intérêt croissant pour ce mode de financement à court terme (le deuxième en ordre d'importance), ainsi qu'une plus grande fidélisation de la clientèle, au travers de l'allongement de la durée moyenne des contrats². Pour plus de la moitié des clients concernés, l'offre globale d'affacturage porte sur des opérations en mandat de gestion (le recouvrement des factures cédées au factor reste effectué par le client).

En termes de coût du risque, l'année 2011 est jugée très satisfaisante, avec un taux de sinistralité relativement bas.

Au total, plus de 34 000 entreprises ont eu recours à l'affacturage en 2012, mais à peine plus de 3 % des PME françaises. Le potentiel de développement de ce marché reste donc important. Le commerce de gros se place au premier rang dans l'utilisation des techniques d'affacturage. Viennent ensuite les entreprises de fabrication des produits métalliques et l'industrie automobile. Au premier semestre 2012 le marché français se place au deuxième rang européen et au troisième rang mondial (derrière la Chine et le Royaume-Uni).

Les dispositions de la LME sur les délais de paiement se sont dans un premier temps accompagnées d'une baisse importante de la durée moyenne des financements accordés par les affactureurs. Depuis 2011, ses effets se sont atténués, avec une baisse moins marquée de la durée moyenne de détention des créances par les affactureurs.

1 Y compris les neuf premiers mois de 2012 ; ce montant est exprimé en euros constants valeur premier semestre 2012.

2 En 2011, 46 % des clients ont une ancienneté de relation supérieure à 3 ans, contre seulement 37 % en 2008.

Méthodologie utilisée pour la mesure d'impact

A11

À partir des données bilancielles des entreprises, les délais clients et fournisseurs sont calculés respectivement en jours de chiffre d'affaires et en jours d'achats. Puis, tous les délais au-delà de 60 jours sont ramenés à cette limite. On calcule alors pour chaque entreprise les parts des créances et des dettes devant être réglées pour atteindre la limite fixée à 60 jours. Ces données sont ensuite cumulées par secteur et par taille.

Cette mesure procure une vision de l'enjeu macroéconomique résultant de la réglementation des délais de paiement. À un niveau de secteur et de taille fin, elle identifie les catégories d'entreprises les plus touchées, de manière positive ou négative, par les marges de progrès existantes par rapport à la réglementation.

Les délais réels sont approchés en considérant que les encours de créances clients et de dettes fournisseurs mesurés en fin d'exercice sont représentatifs des montants renouvelés de période en période en cours d'année. Les délais de renouvellement sont calculés en rapportant ces montants au chiffre d'affaires (délais clients) ou aux achats (délais fournisseurs).

À condition que les montants en fin d'exercice reflètent bien les montants réguliers de créances et dettes en cours d'année, cette mesure des délais est alors une approximation des délais en jours nets tels qu'ils seraient mesurés par une enquête sur les dates de paiement effectives des factures. Elle approche la notion de paiement d'une facture à 60 jours à la date de réception de ladite facture. Mais empiriquement, la mesure des délais de paiement *via* des données bilancielles surestime les délais de paiement calculés en jours nets.

Les entreprises dont le chiffre d'affaires ou les achats sont nuls, ou celles pour lesquelles les délais de paiement dépassent 1 000 jours sont retirées de l'échantillon, sans impact significatif en termes de représentativité. Les données écartées de la base lors de la phase de nettoyage (préalable au calcul des ratios individuels) sont en revanche réintégrées.

Note d'information n° 2012-164 de la DGCCRF, relative à la création d'une indemnité de compensation en cas de paiement tardif

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE



DIRECTION GÉNÉRALE DE LA CONCURRENCE,
DE LA CONSOMMATION ET DE LA RÉPRESSION DES FRAUDES
59, BD VINCENT AURIOL TÉLÉDOC 031
75703 PARIS CEDEX 13

Réf : NI2012-164.doc

Affaire suivie par Odile Cluzel
Bureau : 3C – Commerce et relations commerciales
Téléphone : 01 44 97 33 31
Télécopie : 01 44 97
Courriel : BUREAU-3C@dgccrf.finances.gouv.fr

D.G.	T.P	N.A.F. / C.P.F
132		
Délais de paiement		

PARIS, LE 29 NOVEMBRE 2012

Note d'information n°2012-164 (communicable au sens de la loi du 17 juillet 1978)

Destinataires
M ^{mes} et MM. les Directeurs des DIRECCTE et des DIECCTE, M ^{mes} et MM. les Directeurs départementaux chargés de la Protection des populations, M ^{mes} et MM. les responsables des services centraux et des services à compétence nationale de la DGCCRF.

Objet : Application des articles L. 441-3 et L. 441-6 du code de commerce – Indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement.

Résumé : A compter du 1^{er} janvier 2013, tout débiteur payant une facture après l'expiration du délai de paiement devra verser à son créancier une indemnité forfaitaire de compensation des frais de recouvrement. La mention de cette indemnité devra figurer dans les conditions de règlement, mentionnées sur les conditions générales de ventes, ainsi que sur les factures.

Dans le cadre de la transposition de la directive européenne 2011 / 7 du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les relations commerciales¹, l'article 121 de la loi du 22 mars

¹ Directive n° 2011/7/UE du 16 février 2011, article 6 §1 : « Les États membres veillent à ce que, lorsque des intérêts pour retard de paiement sont exigibles dans des transactions commerciales conformément à l'article 3 (...) le créancier soit en droit d'obtenir du débiteur, comme minimum, le paiement d'un montant forfaitaire de 40 € ».



2012² a créé une obligation, pour le débiteur qui paie une facture après l'expiration du délai de paiement, de verser à son créancier une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement³.

Un décret du 2 octobre 2012⁴ a inséré dans le code de commerce un article D. 441-5 fixant le montant de cette indemnité à 40 €.

Selon les considérants de la directive, cette indemnité a pour objet :

- d'indemniser les créanciers pour les frais de recouvrement exposés en cas de retard de paiement de manière à décourager ces retards de paiement ;
- permettre d'indemniser le créancier pour les coûts administratifs et les coûts internes liés au retard de paiement.

1/ L'obligation nouvelle porte sur le versement de l'indemnité mais aussi sur l'information du débiteur

Ces nouvelles règles sont applicables à compter du 1^{er} janvier 2013. A compter de cette date, afin de garantir l'information des parties sur leurs droits et obligations, les conditions de règlement - comprises dans les conditions générales de ventes (CGV) - devront obligatoirement mentionner cette indemnité ainsi que son montant (article L. 441-6 du code de commerce). Pour la même raison, l'indemnité et son montant ont été ajoutés à la liste des mentions obligatoires de la facture (article L. 441-3).

L'indemnité devra être versée en cas de retard de paiement de toute créance dont le délai commence à courir après la date d'entrée en vigueur de la loi, même si cette créance est due en application d'un contrat conclu antérieurement.

L'indemnité forfaitaire de 40 € est due de plein droit dès le premier jour de retard de paiement quel que soit le délai applicable à la transaction (délai suppléatif prévu à l'article L. 441-6 I alinéa 8, délai convenu prévu à l'article L. 441-6 I alinéa 9, délai réglementé prévu à l'article L. 441-6 I alinéa 11, délais prévus aux 1[°] à 4[°] de l'article L. 443-1).

Une indemnité de 40 € est due pour chaque facture payée en retard.

2/ L'indemnité est due en cas de retard de paiement lié à une transaction soumise au code de commerce

Tous les professionnels (à l'exclusion des particuliers) soumis aux règles relatives aux délais de paiement figurant au code de commerce, devront verser cette indemnité lorsqu'elles paient une facture après l'expiration du délai de paiement⁵.

Afin d'éviter tout risque de confusion, il est préférable que les entreprises qui ont des clients professionnels et des clients consommateurs établissent deux modèles de factures distincts et ne fassent pas figurer la mention de cette indemnité sur les factures adressées aux consommateurs.

L'indemnité est due en cas de retard de paiement de toute facture émise par une entreprise dans le cadre d'un contrat transfrontière soumis au code de commerce français. Cette règle étant issue de la transposition d'une directive, une telle indemnité sera en principe, à compter du 16 mars 2013, date

² Loi n° 2012-387 du 22 mars 2012 relative à la simplification du droit et à l'allègement des démarches administratives

³ L'alinéa 12 de l'article L. 441-6 du code de commerce sera complété par l'obligation de verser cette indemnité en cas de retard de paiement : « *Tout professionnel en situation de retard de paiement est de plein droit débiteur, à l'égard du créancier, d'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement, dont le montant est fixé par décret. Lorsque les frais de recouvrement exposés sont supérieurs au montant de cette indemnité forfaitaire, le créancier peut demander une indemnisation complémentaire, sur justification. Toutefois, le créancier ne peut invoquer le bénéfice de ces indemnités lorsque l'ouverture d'une procédure de sauvegarde, de redressement ou de liquidation judiciaire interdit le paiement à son échéance de la créance qui lui est due.* ».

⁴ Décret n° 2012-1115 du 2 octobre 2012 fixant le montant de l'indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement dans les transactions commerciales prévue à l'article L. 441-6 du code de commerce.

⁵ Une indemnité similaire sera due par les acheteurs publics dans leurs relations avec les entreprises (prévue par le projet de loi portant diverses dispositions d'adaptation de la législation au droit de l'Union européenne en matière économique et financière (article 38 actuellement en discussion au Parlement. Un décret d'application viendra préciser ces dispositions).

d'expiration du délai de transposition, prévue par la législation de l'ensemble des États membres de l'Union européenne.

Les dispositions des articles L. 441-6 et L. 441-3 modifiées seront également applicables dans les départements d'outre-mer de la Guadeloupe, la Guyane, la Martinique, Mayotte et la Réunion, ainsi que dans les collectivités de Saint-Pierre et Miquelon, Saint-Martin, Saint-Barthélémy. En revanche, elles ne seront pas applicables aux entreprises situées en Polynésie française et en Nouvelle calédonie, où le titre IV du livre IV du code de commerce n'est pas applicable.

3/ L'indemnité est due en sus des pénalités de retard et n'écarte pas la possibilité de demander une indemnisation complémentaire

Elle vient s'ajouter aux pénalités de retard. Cependant, le montant de l'indemnité ne doit pas être inclus dans la base de calcul de ces pénalités.

L'indemnité forfaitaire n'exclut pas la possibilité pour le créancier de demander au juge une indemnisation complémentaire, sur justification, lorsque les frais exposés sont supérieurs au montant de l'indemnité forfaitaire (par exemple pour la rémunération d'un avocat ou d'une société de recouvrement de créances).

4/ L'indemnité n'est pas soumise à la TVA.

En application de l'article 256 du code général des impôts une somme, quelle qu'en soit la qualification (indemnité, subvention etc.) n'est soumise à la TVA que pour autant qu'elle s'analyse comme la contrepartie d'une livraison de bien ou d'une prestation de services réalisée à titre onéreux au profit de la partie versante.

En revanche, les sommes qui ont pour objet exclusif de réparer un préjudice n'ont pas à être soumises à la TVA⁶ dès lors qu'elles ne constituent pas une telle contrepartie.

L'indemnité forfaitaire de 40 € versée par le débiteur a pour objet de réparer le préjudice subi par le créancier du fait de son paiement tardif, constitutif d'un manquement de ses obligations contractuelles par le débiteur. Elle n'est par conséquent pas soumise à la TVA.

5/ Le défaut d'information sur l'indemnité est sanctionnable pénalement et son versement peut être demandé au juge

L'absence de la mention de cette indemnité et de son montant dans les conditions de règlement est sanctionnée d'une amende de 15 000 € (alinéa 14 de l'article L. 441-6 du code de commerce). Le défaut de ces mentions sur la facture est sanctionné d'une amende de 75 000 € (article L. 441-4 du code de commerce). Les enquêteurs de la CCRF sont par conséquent habilités à vérifier le respect de ces dispositions.

Comme pour les pénalités de retard, en cas de non versement volontaire de l'indemnité, il appartiendra au créancier de saisir le juge pour obtenir l'exécution de son obligation par le débiteur. Une réflexion est toutefois en cours pour favoriser le paiement des pénalités, qui sera étendue à l'indemnité forfaitaire.

Des éléments complémentaires seront ajoutés à la présente note, sur les questions relatives au traitement comptable de l'indemnité, ainsi qu'à ses modalités de rattachement fiscal.

Toute difficulté d'application de ces dispositions sera portée à la connaissance du bureau 3C.

La Sous-Directrice

Cécile PENDARIES

⁶ *Bulletin officiel des impôts-TVA-10-10-10-X*

La Charte des relations interentreprises et le Label relations fournisseurs responsables de la Médiation des relations interentreprises

Créée en 2009, la *Charte des relations interentreprises* compte aujourd’hui 314 signataires (grands groupes, acteurs publics, ETI et PME), pour un volume d’achat d’environ 400 milliards d’euros.

Cette charte se veut transverse mais elle a aussi vocation à décliner les problèmes spécifiques à chaque branche. L’adoption de cette charte doit être portée par les fédérations et venir de la base faute de quoi son adhésion serait limitée.

Prolongeant la portée de cette charte, le *Label relations fournisseurs responsables* vise à distinguer les entreprises françaises ayant fait la preuve de relations durables et équilibrées avec leurs fournisseurs. Attribué pour une période de trois ans, il est le premier label d’État en la matière.

Le 20 décembre 2012, la Médiation interentreprises et la Compagnie des dirigeants et acheteurs de France (CDAF) l’ont décerné en avant-première à quatre grands groupes en présence de Fleur Pellerin, ministre déléguée auprès du ministre du Redressement productif, chargée des petites et moyennes entreprises, de l’innovation et de l’économie numérique.

Ce label s’inscrit dans le prolongement et la mise en application des « 10 engagements pour des achats responsables » portés par la *Charte des relations interentreprises*. Ainsi, toutes les entreprises signataires de la charte souhaitant consolider leur engagement de progrès en matière d’achats peuvent désormais se porter candidates au *Label relations fournisseurs responsables*. Pour l’obtenir, l’entreprise candidate doit au préalable se soumettre à une évaluation, sachant que l’un des critères à caractère bloquant pour l’obtention du label porte explicitement sur l’équité financière assurée par l’entreprise à ses fournisseurs.

L’entreprise labellisée produit donc la preuve qu’elle respecte les dispositions de la LME, en les appliquant de façon stricte et sincère, et d’autre part, qu’elle ne déforme pas l’esprit de la loi en s’abstenant vis-à-vis des petites et moyennes entreprises de pratiques telles que :

- l’imposition de taux d’escompte excessifs en contrepartie du respect des délais de paiement de la LME ;
- l’application unilatérale d’une retenue déraisonnable pour litige au moment du règlement sauf dispositions contractuelles ;
- le défaut d’information du fournisseur en cas de litige ;
- le retard volontaire dans le traitement effectif des litiges.

Plus généralement, ces actions s’inscrivent dans la volonté affirmée de la médiation interentreprises de donner la priorité à un changement de comportements des acteurs économiques plutôt qu’à une approche répressive de ces problématiques.

La Médiation interentreprises considère en effet qu’un durcissement marqué des sanctions administratives à l’encontre des entreprises ne respectant pas les délais de paiement pourrait à nouveau motiver, pour les grandes entreprises, la poursuite des stratégies existantes de contournement¹.

¹ Par exemple la délocalisation de services achats (cf. le document mis au point par la Médiation : « 36 pratiques abusives passées au crible de la loi »)

Bonnes pratiques et préconisations de l'Observatoire

A19

- Les parties font une application stricte et sincère de la LME.
- La facture ne saurait être rejetée ou contestée, ou le paiement retardé ou suspendu, pour des motifs purement internes au client, de type administratif (absence de signataires, pluralité de signataires, nécessité d'un accord formel administratif, etc.), alors que la vente ou la prestation est réalisée.
- Le client n'abuse pas des procédures de réception pour retarder le paiement.
- Pour les contrats justifiant la séparation des étapes de réalisation et les paiements attachés, ces étapes sont identifiées par le contrat, et les paiements qui leur sont attachés sont proportionnés au mieux à l'état d'avancement des travaux – contrats d'entreprise industriels ou de construction (exemples : études, livraison, installation, etc.).
- Le client respecte strictement les dispositions légales relatives à la retenue de garantie. Il ne fait pas usage de la rétention du solde à seule fin d'en retarder le paiement.
- La facture ne saurait être rejetée ou contestée, ou le paiement retardé ou suspendu, pour une erreur ou omission prétendue dans la commande, la facture ou d'autres documents, alors que le fournisseur ou prestataire a exécuté ses obligations contractuelles.
- Le paiement ne saurait être contesté ou retardé pour une non-conformité ou inexécution non avérée, non reconnue par le fournisseur ou prestataire.
- Un litige (non-conformité ou inexécution invoquée) doit être signalé au fournisseur en amont, dans les plus brefs délais. Une réclamation formulée tardivement, notamment à l'approche de l'échéance, peut être considérée comme faite de mauvaise foi si elle a pour objet de retarder le paiement.
- Un litige ne saurait avoir d'effet sur les parties ou sur la part de la fourniture ou de la prestation qui ne sont pas concernées par la réclamation du client. En tout état de cause, cette part doit être réglée.
- Une réclamation doit être documentée, justifiée, afin que le fournisseur ou le prestataire soit mis en mesure de l'évaluer et de la discuter.
- Le fournisseur a obligation légale d'émettre la facture dès la réalisation de la vente ou de la prestation. Il doit l'adresser le plus rapidement possible (exemple : dans un délai de 5 jours ouvrés suivant la date de l'émission).
- Le client n'impose pas un moyen de paiement, il ne s'oppose pas à la mobilisation par le fournisseur de sa créance.
- Le client n'utilise pas de mauvaise foi une localisation à l'étranger d'un élément du contrat (centrale de facturation ou de paiement, etc.) pour échapper à la LME.
- Le client ne suspend pas les paiements à l'approche de la clôture de l'exercice, notamment afin d'améliorer la présentation des comptes, et n'exerce pas de pressions sur les fournisseurs pour suspendre la facturation et la reporter en début d'exercice suivant.

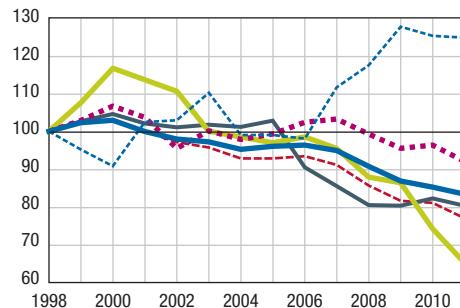
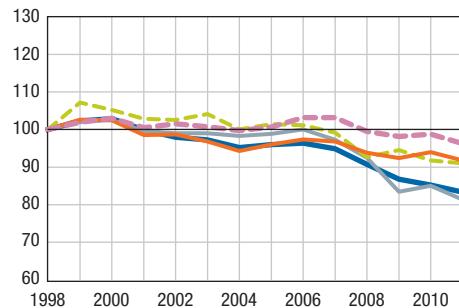
L'évolution des délais de paiement par secteur et par taille¹

Graphiques A10.1

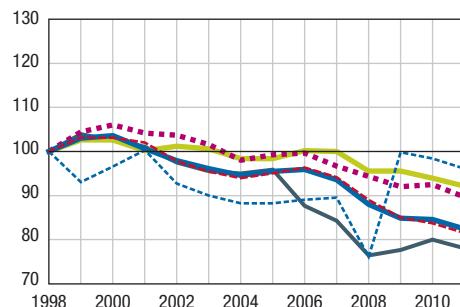
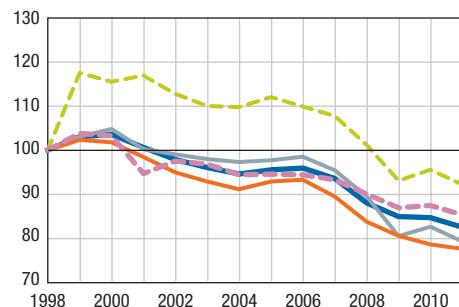
Par secteur pour l'ensemble de l'économie (1998-2011)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, base 100 = 1998)

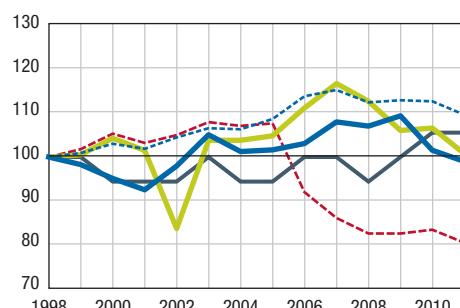
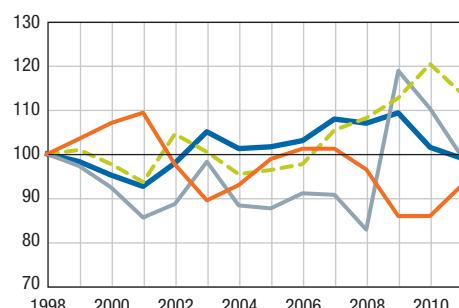
Délai clients



Délai fournisseurs



Solde commercial



— Industrie manufacturière
— Industries extractives, énergie, eau, déchets
— Construction
— Soutien aux entreprises
— Tous secteurs (ensemble de l'économie)

— Commerce et réparation automobile
— Hébergement et restauration
— Transports et entreposage
— Information et communication
— Activités immobilières
— Tous secteurs (ensemble de l'économie)

Champ : Entreprises non financières au sens de la LME

Note : Délais calculés en prenant en compte les paiements anticipés. Concernant le solde commercial, certaines séries ne sont pas reprises, en raison de la volatilité liée au calcul en base 100 (cas pour lesquels la valeur du solde est notamment proche de zéro en 1998).

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base FIBEN, novembre 2012

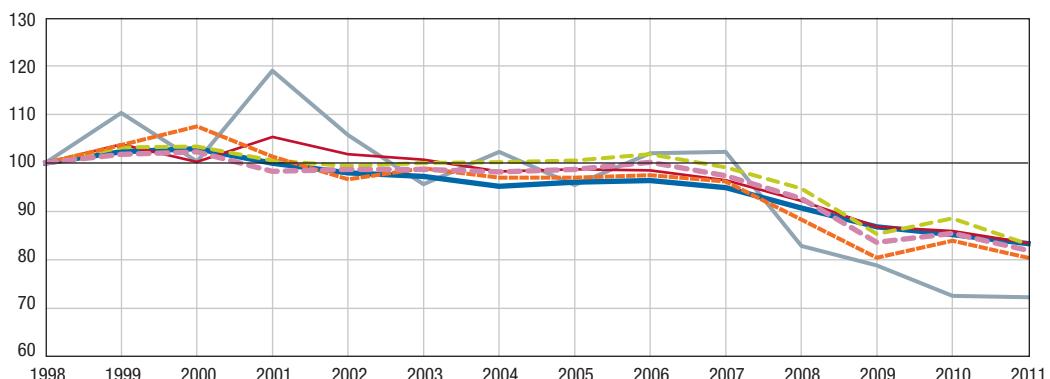
1 Les données ayant servi à l'élaboration de ces séries chronologiques peuvent être téléchargées à partir du site internet de la Banque de France : accès direct : <http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/entreprises/delais-de-paiement.html>

Graphiques A10.2

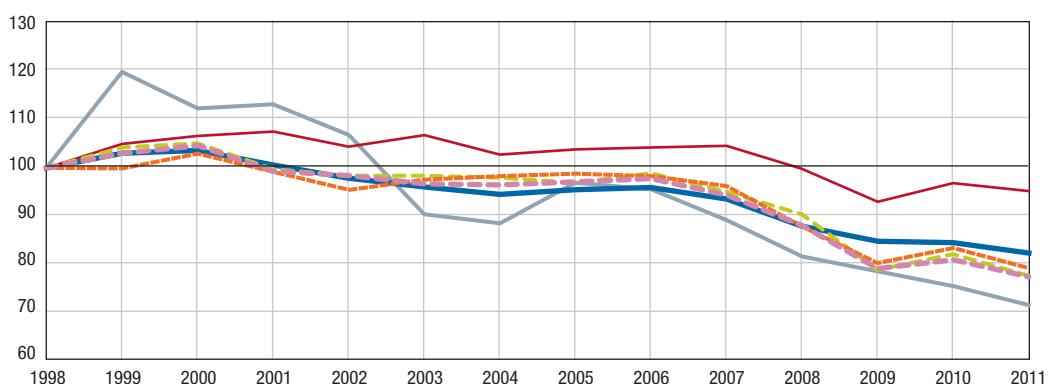
Par secteur pour l'industrie manufacturière (1998-2011)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, base 100 = 1998)

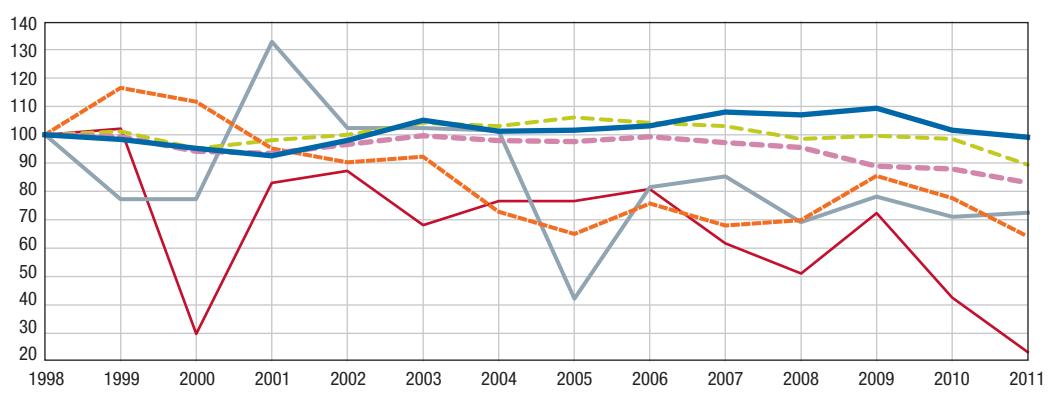
Délai clients



Délai fournisseurs



Solde commercial

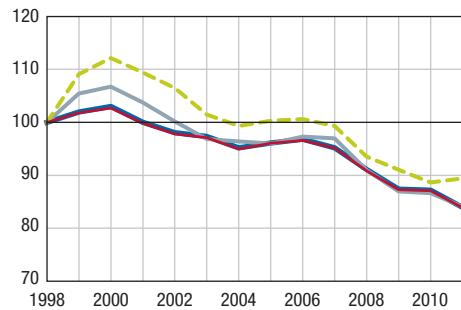
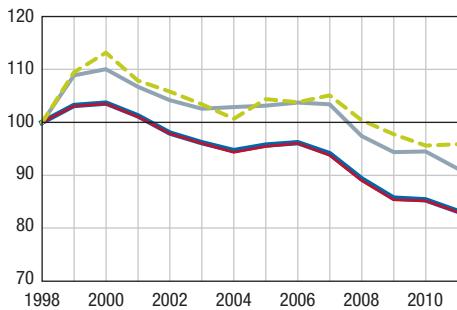
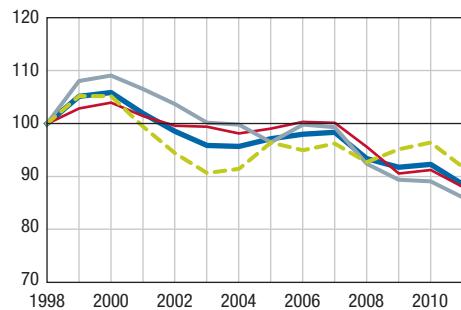
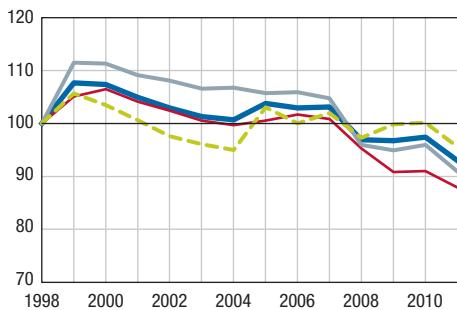
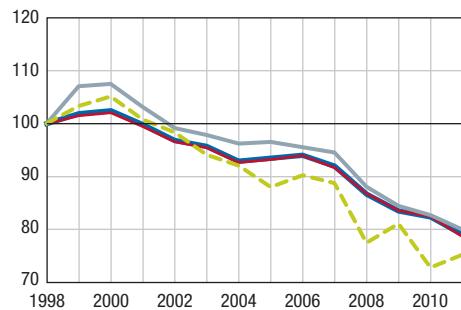
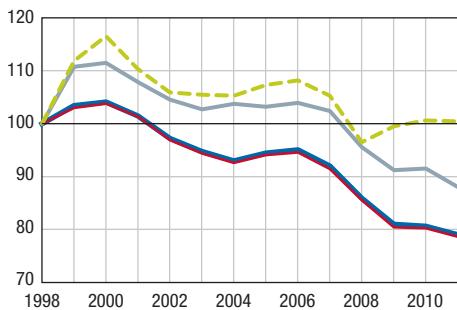


- Fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac
- Cokéfaction et raffinage
- Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques ; fabrication de machines
- Fabrication de matériel de transport
- Fabrication d'autres produits industriels
- Tous secteurs (ensemble de l'économie)

Champ et note : Cf. graphiques du A10.1
 Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base FIBEN, novembre 2012

Graphiques A10.3**Par taille pour l'ensemble de l'économie (1998-2011)**

(base 100 = 1998)

Délai clients – moyenne des ratios individuels**Délai fournisseurs – moyenne des ratios individuels****Délai clients – ratios moyens****Délai fournisseurs – ratios moyens****Délai clients – médiane****Délai fournisseurs – médiane**

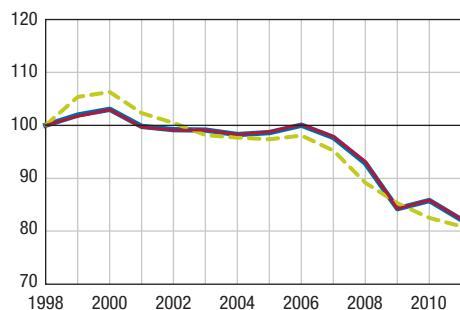
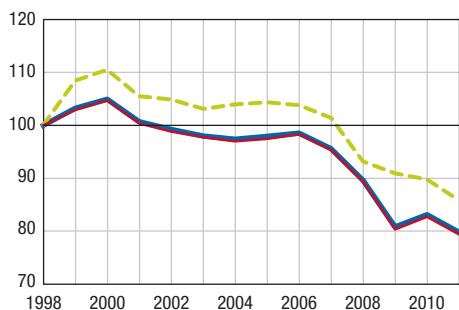
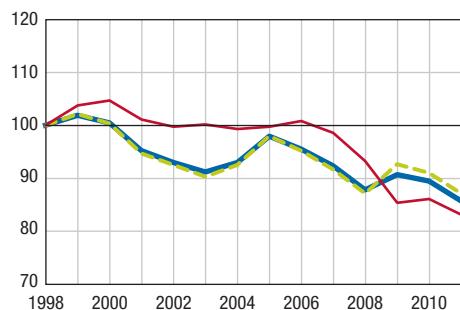
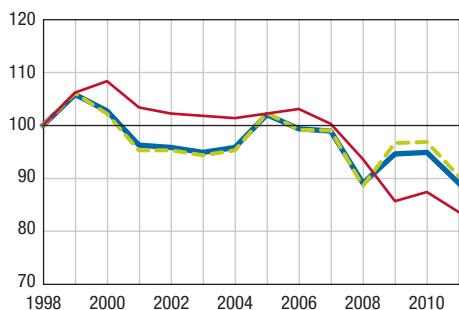
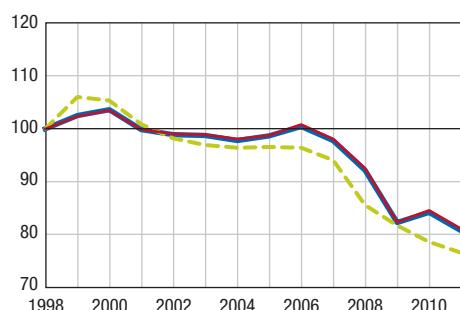
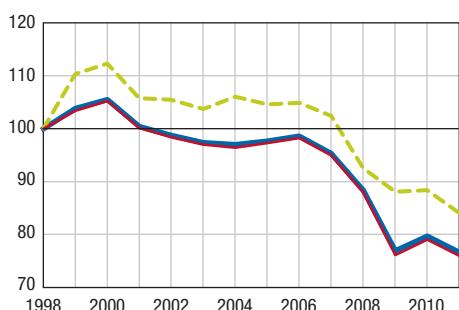
— PME — ETI — Grandes entreprises — Ensemble

Champ et note : Cf. graphiques du A10.1

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base FIBEN, novembre 2012

Graphiques A10.4**Par taille pour l'industrie manufacturière (1998-2011)**

(base 100 = 1998)

Délai clients – moyenne des ratios individuels**Délai fournisseurs – moyenne des ratios individuels****Délai clients – ratios moyens****Délai fournisseurs – ratios moyens****Délai clients – médiane****Délai fournisseurs – médiane**

— PME

— ETI et grandes entreprises

— Ensemble

Champ et note : Cf. graphiques du A10.1

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base FIBEN, novembre 2012

Références

1| Bibliographie

Altares (2012)

« Les comportements de paiement des entreprises en France et en Europe : analyse du 3^e trimestre 2012 »

Association des sociétés financières (2012)

L'activité des sociétés d'affacturage en 2011

Atradius (2012)

Baromètre Atradius des pratiques de paiement,

« Enquête internationale du comportement de paiement B2B, principaux résultats France », mai

« Baromètre des pratiques de paiement Europe de l'Est », juin

« Baromètre des pratiques de paiement Amérique du Nord », octobre

« Baromètre des pratiques de paiement Asie-Pacifique », novembre

Banque de France – Observatoire des entreprises (2012)

« Les PME en France en 2011 : malgré une activité bien orientée, la rentabilité stagne et les structures financières demeurent hétérogènes », *Bulletin de la Banque de France*, n° 189, 3^e trimestre

« Les entreprises en France en 2011 : l'activité s'accroît mais la rentabilité faiblit », *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre

« La baisse des délais de paiement, une tendance moins affirmée en 2011 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 190, 4^e trimestre

« Proposition d'un délai de paiement de 30 jours applicable aux PME, quels effets en attendre ? », *mimeo*, note n° 2012-46 de l'Observatoire des entreprises, 14 mai

BTP Banque (2012)

« Performances financières des entreprises de BTP en 2011 »

Business et technologies (2012)

« Chorus arrive au bout du tunnel », n° 2130, 17 mai

Intrum Justitia (2012)

European Payment Index

Observatoire des délais de paiement (2007-2012)

Rapport 2006

Rapport 2007

Rapport 2008

Rapport 2009

Rapport 2010 : « Une réforme en voie de succès, des zones d'ombre à explorer »

Rapport 2011 : « 2011, une année d'incertitudes »

Option Finance (2012)

« Les entreprises accélèrent le recouvrement de leurs créances », n° 1173, 14 mai

Vernimmen (2012)

« Finance d'entreprises », Éditions Dalloz

2| Ressources complémentaires**Banque de France – Observatoire des entreprises**

- Séries chronologiques sur les délais de paiement (1996-2011)

Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC)

Avis et travaux de la Commission

<http://www.economie.gouv.fr/cepc/page-daccueil-des-travaux-commission-dexamen-des-pratiques-commerciales>

Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF)

Fiches pratiques sur les délais de paiement

<http://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/fiches-pratiques/Delais-de-paiement>

Insee

Niveaux de délais par sous-classes et groupes par tranches de taille (dernières données actuellement disponibles : 2010)

<http://www.insee.fr/fr/bases-de-donnees/default.asp?page=presentation-stat-annuelle-entreprise.htm>

(rubrique « Caractéristiques comptables, financières et d'emploi des unités légales »)

Médiateur des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance

<http://www.mEDIATEUR.industrie.gouv.fr>

« Rapport sur le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et la sous-traitance »

« Guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs »

« Les pratiques abusives les plus courantes »

« La Charte des relations interentreprises »

Le Rapport de l'Observatoire des délais de paiement est en libre téléchargement sur le site internet de la Banque de France (www.banque-france.fr).

Une version imprimée peut être obtenue gratuitement, jusqu'à épuisement du stock, sur simple demande (cf. adresse ci-contre).

L'Observatoire des délais de paiement se réserve le droit de suspendre le service de la diffusion et de restreindre le nombre de copies attribuées par personne.

Observatoire des délais de paiement

Président Jean-Hervé Lorenzi
Rapporteur Jean-Pierre Villetelle

Éditeur

Banque de France
39, rue Croix-des-Petits-Champs
75001 Paris

Directeur de la publication

Jean-Hervé Lorenzi

Secrétaires de rédaction

François Servant, Catherine Marzolf

Réalisation

Direction de la Communication
de la Banque de France

Opérateurs PAO

Nicolas Besson, Pierre Bordenave, Angélique Brunelle,
Alexandrine Dimouchy, Christian Heurtaux,
François Lécuyer, Aurélien Lefèvre, Carine Otto,
Isabelle Pasquier

Information

Observatoire des délais de paiement
44-1363 Direction des Entreprises
39, rue Croix-des-Petits-Champs
75049 Paris Cedex 01
Téléphone : +33 1 42 92 56 58
Télécopie : +33 1 42 92 49 39

Impression

Banque de France – SG – DISG – 00-1165

Dépôt légal

Janvier 2013

Internet

www.banque-france.fr

