

2011 | RAPPORT ANNUEL
**DE L'OBSERVATOIRE
DES DÉLAIS DE PAIEMENT**

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

2011

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

2011, UNE ANNÉE D'INCERTITUDES

Jean-Hervé Lorenzi
Président de l'Observatoire des délais de paiement
Membre du Conseil d'analyse économique
Conseiller du directoire de la Compagnie financière Edmond de Rothschild

Élisabeth Kremp
Rapporteur
Banque de France, direction des Entreprises

DÉCEMBRE 2011

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

LETTRE INTRODUCTIVE	3
BILAN AGRÉGÉ DES ENTREPRISES	5
SECTION 1 : DES DÉLAIS DE PAIEMENT EN TRAIN DE S'ENLISER	7
1 LES DONNÉES BILANCIELLES INDIQUENT UN REPLI MODÉRÉ DES DÉLAIS EN 2010	7
1 1 La reprise économique contribue mécaniquement à cette faible évolution	7
1 2 La LME a incité les ETI et les grandes entreprises à mieux maîtriser leurs délais fournisseurs	9
1 3 En 2010, une partie de l'industrie règle plus tard ses fournisseurs, la construction et l'agriculture sont pénalisées	10
2 LE DISPOSITIF DES ACCORDS DÉROGATOIRES A PRODUIT LES EFFETS ATTENDUS	12
2 1 La réduction des disparités est notable...	14
2 2 ... mais elle peut être poursuivie	14
2 3 Des marges à exploiter pour réduire les risques de transmission des difficultés de trésorerie	14
3 LES ENQUÊTES QUALITATIVES INDIQUENT UNE STABILISATION, VOIRE UN ALLONGEMENT DES DÉLAIS EN 2011	18
3 1 Les premières indications pour 2011 : des délais de paiement plus longs, des retards plus fréquents	18
3 2 Des délais meilleurs en France qu'en Europe, des retards dans la moyenne	22
3 3 Dans le bâtiment et les travaux publics, les entreprises sont à nouveau fragilisées	23
3 4 Dégradation des délais dans l'industrie mécanique	24
3 5 Dans les secteurs soumis à des accords dérogatoires, un bilan mitigé pour les TPE, démunies face aux retards	25
SECTION 2 : DES GRANDES ENTREPRISES DIFFICILES À MOBILISER	29
1 LES GRANDES ENTREPRISES SONT TOUJOURS PEU ENCLINES À RÉDUIRE LEURS DÉLAIS FOURNISSEURS	29
2 DES INTERLOCUTEURS PEU DISPOSÉS À COMMUNIQUER SUR LES MESURES ADOPTÉES DEPUIS 2008	29
2 1 Peu de réponses au courrier adressé aux très grandes entreprises en août 2011	29
2 2 Une communication institutionnelle disparate, minimale dans certains cas	30
SECTION 3 : LA PROFONDE RÉORGANISATION DES CIRCUITS DE PAIEMENT DE LA SPHÈRE PUBLIQUE CONTINUE DE PESER SUR SES DÉLAIS	35
1 LA FIN DU DÉPLOIEMENT DE CHORUS EN 2011 LAISSE ENTREVOIR DES PROGRÈS	35
1 1 Le délai global de paiement de l'État augmente encore en 2011	35
1 2 Le délai de paiement est divisé par deux pour les programmes administrés sous Chorus depuis le 1 ^{er} janvier 2010	35
1 3 La maîtrise des délais de paiement de l'État doit passer par la réorganisation de ses processus de règlement	37
2 UNE VRAIE PRÉOCCUPATION : LA SITUATION DES GRANDES COLLECTIVITÉS TERRITORIALES	38
2 1 Le délai global de paiement des grandes collectivités territoriales continue d'augmenter	38
2 2 Quelles voies d'amélioration ?	40
2 3 La modernisation des procédures d'exécution du visa de la dépense locale	41
2 4 La promotion des moyens modernes de paiement de la dépense locale	41

SECTION 4 : LA PERSISTANCE DE DÉLAIS CACHÉS, UN HANDICAP À SURMONTER	43
1 LES CONTOURNEMENTS DE LA LME MAINTIENNENT CERTAINS DÉSÉQUILIBRES ENTRE ENTREPRISES	43
2 L'ACTION DE LA DGCCRF EN 2011	44
3 LE PLAN DE RELANCE DE L'ÉCONOMIE, UN SOUTIEN À COURT TERME POUR CONTRER LES DÉSÉQUILIBRES	45
4 AFFACTURAGE : PROGRESSION DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN 2011 MAIS DES ENCOURS MOYENS PLUS FAIBLES	46
5 RÉÉQUILIBRER LES RELATIONS AVEC LES FOURNISSEURS ET TROUVER DES FINANCEMENTS DE SUBSTITUTION	47
6 L'ACTION DE LA MÉDIATION DES RELATIONS INTERENTREPRISES	47
SECTION 5 : LA TRANSPOSITION DE LA DIRECTIVE EUROPÉENNE SOULÈVE DES INQUIÉTUDES	51
1 LE POINT SUR L'ÉTAT D'AVANCEMENT DU DOSSIER	51
111 Une date butoir : le 16 mars 2013	51
112 Un besoin partiel d'harmonisation des textes...	51
113 ... qui n'exclura toutefois pas différents niveaux d'adaptation en matière de délais de paiement privés	53
114 En matière de délais publics, les principales dispositions sont d'ores et déjà transposées en droit interne	54
2 UNE NÉCESSITÉ : LE DIALOGUE AVEC LES ENTREPRISES ET LEURS REPRÉSENTANTS	55
ANNEXES	59

Encadrés

1 <i>La mesure des délais de paiement par l'Insee</i>	10
2 <i>La mise en place des accords dérogatoires</i>	12
3 <i>Un cas difficile, les industries de la défense</i>	36
4 <i>Le service facturier de Bercy (SFACT)</i>	37
5 <i>La saisine de la Médiation interentreprises</i>	48
6 <i>Éléments de droit positif interne issus de la LME</i>	52

Monsieur le Ministre,

Au printemps 2011, nous vous remettons le Rapport 2010 de l'Observatoire des délais de paiement. Les chiffres que nous avons obtenus par la suite ont confirmé le caractère optimiste de notre vision de la mise en œuvre de la loi de modernisation de l'économie (LME).

En 2010, les délais clients des entreprises s'établissaient à 49 jours de chiffre d'affaires, et leurs délais fournisseurs à 56 jours d'achats. Sur dix ans, les délais clients ont diminué de 9 jours et les délais fournisseurs de 12 jours. Le repli des délais s'accélérait nettement depuis 2008, reculant davantage en trois ans qu'au cours des sept années précédentes. Sur la dernière année, le mouvement de baisse continuait mais le mouvement semblait s'essouffler.

Nous nous contentions de souligner que les administrations publiques n'avaient pas connu une évolution aussi satisfaisante, bien au contraire. Heureusement, ce dysfonctionnement était nettement lié à la mise en œuvre d'un nouveau logiciel informatique et nous pouvions espérer légitimement que ces administrations allaient être exemplaires.

Nous avons quelques doutes sur les collectivités territoriales et nous pensions également que certaines grandes entreprises ne respectaient pas parfaitement la loi. Nous insistions, et c'est ce que nous faisons encore plus aujourd'hui, sur le rôle majeur joué par la réduction des délais de paiement. Elle permet, et cela prend encore plus de force dans une conjoncture difficile, aux petites et moyennes entreprises de maintenir des trésoreries satisfaisantes et donc de survivre.

La LME a mis en lumière un aspect très important du financement de notre économie. Les transferts financiers potentiels que pourraient provoquer de nouvelles baisses de délais avec l'alignement sur la norme légale ne sont pas négligeables : l'estimation du transfert des grandes entreprises vers les autres entreprises serait de l'ordre de 11 milliards d'euros, dont l'essentiel irait aux PME. Cette « mise aux normes » concerne des entreprises dont les délais ne sont actuellement pas conformes aux 60 jours. Leurs dettes bancaires sont estimées, à fin 2010, à 192 milliards du côté clients et 296 milliards du côté fournisseurs.

La LME a donc globalement réduit le niveau de risque en harmonisant les pratiques de paiement entre entreprises, limitant ainsi la transmission des difficultés de trésorerie d'une entreprise à l'autre. Mais un tiers des entreprises règlent encore leurs factures ou sont elles-mêmes réglées au-delà de 60 jours. Il reste donc une marge à exploiter, en particulier dans le cas des grandes entreprises, en faveur des fournisseurs ou sous-traitants et dans celui des donneurs d'ordres (entreprises et collectivités publiques) éprouvant des difficultés pour renforcer la maîtrise de leurs paiements.

Le rapport de cette année est beaucoup moins optimiste. Il constate d'abord une détérioration des délais de paiement, au moment même où notre pays traverse une situation conjoncturelle difficile.

Certes, les chiffres n'ont rien de catastrophique mais la tendance n'est pas favorable. Ils indiquent que la situation des administrations ne s'est pas améliorée et soulignent le fait que certaines collectivités territoriales continuent à ne pas respecter la loi.

Vous avez envoyé des courriers à un certain nombre de grandes entreprises, de même que l'Observatoire s'est adressé aux directions financières des entreprises du CAC 40 pour avoir connaissance de leurs actions en matière de délais de paiement. La faiblesse du taux de réponse n'est pas un signe encourageant sur l'importance qu'elles donnent à ce problème qui est pourtant vital pour une grande partie du tissu de la vie économique d'un pays.

Grand nombre de discussions sont également engagées sur la remise en cause de la sortie des accords dérogatoires prévus par la loi, dont l'Observatoire dans sa très grande majorité a souhaité la fin.

Nous nous sommes exprimés auprès de vous à plusieurs reprises pour rappeler que la continuité des politiques économiques était un gage de crédibilité.

Nous espérons, sur ce point, être entendus. En un mot, le rapport 2011 ne cède en rien à un quelconque catastrophisme mais souligne l'absolue nécessité de prolonger, avec beaucoup de rigueur, une politique qui a donné toutes ses preuves au cours de ces dernières années.

Jean-Hervé Lorenzi, président

Élisabeth Kremp, rapporteur

Tableau 1

Bilan des entreprises en 2009 et 2010

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

Actif	Montants		Part dans l'actif net	
	2009 déf.	2010 prov.	2009 déf.	2010 prov.
Capital souscrit, non appelé	3,1	n.d	0,1	n.d
Immobilisations incorporelles	368,5	n.d	7,4	n.d
Immobilisations corporelles	1 820,1	1 894,2	36,7	37,4
Immobilisations financières	1 988,7	n.d	40,1	n.d
Total actif immobilisé brut	4 177,4	4 243,5	84,3	83,7
Stocks matières premières, encours de production, produits (intermédiaires, finis) et autres approvisionnements	194,1	177,3	3,9	3,5
Stocks marchandises	143,0	146,6	2,9	2,9
Avances, acomptes versés sur commandes	31,7	n.d	0,6	n.d
Créances clients et comptes rattachés	579,4	604,5	11,7	11,9
Autres créances	632,7	n.d	12,8	n.d
Valeurs mobilières de placement	231,0	n.d	4,7	n.d
Disponibilités et instruments de trésorerie	226,0	n.d	4,6	n.d
Charges constatées d'avance	36,2	n.d	0,7	n.d
Total actif circulant brut	2 073,9	2 086,3	41,8	41,2
Autres comptes de régularisation	11,2	n.d	0,2	n.d
Total actif brut	6 265,5	6 344,6	126,4	125,2
Amortissements et comptes de régularisation	1 307,3	1 276,2	26,4	25,2
Total actif net	4 958,2	5 068,5	100,0	100,0

Passif	Montants		Part dans le passif	
	2009 déf.	2010 prov.	2009 déf.	2010 prov.
Capital social (ou individuel)	581,9	n.d	11,7	n.d
Prime d'émission, de fusion, d'apports	511,9	n.d	10,3	n.d
Écarts de réévaluation	14,9	n.d	0,3	n.d
Réserves	359,6	n.d	7,3	n.d
Report à nouveau	67,0	n.d	1,4	n.d
Résultat de l'exercice	137,0	n.d	2,8	n.d
Subventions d'investissement	59,8	n.d	1,2	n.d
Provisions réglementées	68,0	n.d	1,4	n.d
Total capitaux propres	1 800,1	1 827,4	36,3	36,1
Autres fonds propres	57,6	n.d	1,2	n.d
Provisions pour risques et charges	216,8	n.d	4,4	n.d
Emprunts et dettes assimilées	1 592,5	1 640,7	32,2	32,4
Avances, acomptes sur commandes en cours	106,4	n.d	2,1	n.d
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	475,2	500,8	9,6	9,9
Autres dettes	620,6	n.d	12,5	n.d
Comptes de régularisation	73,2	n.d	1,5	n.d
Total dettes	2 868,0	2 955,5	57,9	58,3
Produits constatés d'avance et écarts de conversion du passif	10,2	n.d	0,2	n.d
Total passif	4 952,7	5 068,5	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

Source : Insee, É sane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises), novembre 2011. Les données 2009 sont définitives (déf.) et portent sur plus de 2,8 millions d'entreprises ; les données 2010 sont des estimations provisoires (prov.) basées sur environ 750 000 liasses fiscales représentant plus de 75 % de la valeur ajoutée des unités du champ. Les données ne sont pas directement comparables avec les séries figurant dans les rapports précédents, essentiellement basées sur la Source Suse.

Note : La présentation du bilan a évolué depuis le rapport précédent de manière à permettre une comparaison directe avec les bilans publiés sur le site web de l'Insee.

Des délais de paiement en train de s'enliser

Le crédit commercial est une source de financement de court terme, provenant des délais de paiement consentis entre entités non financières lors des échanges commerciaux. Il reste aujourd'hui la principale source de financement de la trésorerie des entreprises en France. Ainsi, fin 2010, selon les dernières données disponibles de l'Insee, les dettes fournisseurs de l'ensemble des sociétés non financières représentent 501 milliards d'euros, à comparer à l'ensemble des emprunts et des dettes assimilées : 1 641 milliards (cf. tableau 1).

1| Les données bilancielle indiquent un repli modéré des délais en 2010

Fin 2010, les délais clients des entreprises représentent 49 jours de chiffre d'affaires, leurs délais fournisseurs 56 jours d'achats et leur solde commercial 14 jours de chiffre d'affaires, à des niveaux légèrement inférieurs à ceux de 2009 (cf. tableau 2). Ces données ont été calculées à partir des informations comptables disponibles dans Fiben, couvrant 210 000 unités légales et 178 000 entreprises au sens de la loi de modernisation de l'économie (LME). Avec un périmètre plus large de 2,8 millions d'unités légales, assurant notamment une meilleure couverture de la sphère des très petites entreprises (TPE) et des micro-entreprises, l'Insee perçoit un mouvement comparable, sur des niveaux de délais plus élevés (cf. encadré 1).

1|1 La reprise économique contribue mécaniquement à cette faible évolution

En 2010, l'activité est progressivement repartie à la hausse, entraînant le relèvement des

encours de créances et de dettes commerciales enregistrés dans les bilans de fin d'année. Mécaniquement, ce mouvement de reprise a freiné le repli des délais observé depuis 2008.

La variation des délais de paiement calculés à partir des données comptables est en partie conditionnée par le déroulement du cycle économique, dans la mesure où les délais de paiement des entreprises peuvent être affectés par une forte variation de l'activité. En effet, les composantes des indicateurs utilisés, encours de créances clients et de dettes fournisseurs d'une part, flux annuel de chiffre d'affaires et d'achats d'autre part, créent un biais de mesure¹. Lié au décalage temporel entre les encours (mesurés ponctuellement au moment de l'arrêt des comptes) et les flux (cumulés tout au long de l'année), ce biais ne remet pas en cause la tendance observée en 2010. Il aboutit à une légère surestimation du niveau des délais mesurés en 2010 et en 2009 mais dans une moindre proportion (cf. annexe 4). En prenant en compte ce biais dans les calculs, les délais mesurés fin 2010 se réduisent toujours sur un an, mais à hauteur d'une demi-journée seulement, ce qui est beaucoup plus faible qu'en 2008 et 2009.

Compte tenu de cet effet mécanique, la quasi-stabilité en 2010 ne doit pas être interprétée comme le signe d'un relâchement des efforts engagés depuis plusieurs années en vue d'une meilleure maîtrise du crédit interentreprises. En mettant en perspective, on mesure bien, tout au contraire, le chemin parcouru depuis dix ans et plus encore depuis l'entrée en vigueur de la LME (2008) avec une accélération du mouvement. Depuis fin 2000, le repli des délais clients atteint près de 9 jours de chiffre d'affaires et celui de leurs crédits fournisseurs 12 jours d'achats. La moitié de ces gains se concentre sur les trois dernières années, période au cours de laquelle les entreprises ont anticipé puis appliqué très largement le plafonnement de 60 jours fixé

¹ Avec une majorité de bilans arrêtés aux troisième et quatrième trimestres, la progression des postes clients et fournisseurs est maximale en 2010, intégrant à plein la reprise. Les flux de chiffres d'affaires et d'achats, issus du compte de résultat, reflètent mieux le caractère progressif de la reprise, mais sont sous-estimés en regard du niveau déclaré pour les postes clients et fournisseurs.

Tableau 2

Délais de paiement par taille d'entreprise (au sens de la LME) de 2000 à 2010*(moyennes non pondérées des ratios individuels)*

	Année	Ensemble	PME	ETI	Grandes entreprises
Nombre d'entreprises (en milliers)	2010	182,4	177,7	4,5	0,2
Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)	2000	57,8	57,4	74,2	67,3
	2007	53,7	53,3	67,2	61,7
	2008	51,4	51,1	63,6	57,6
	2009	49,4	49,1	61,1	56,5
	2010	49,3	49,0	60,4	57,3
	Var. 2000-2010	- 8,5	- 8,4	- 13,8	- 10,0
	Var. 2009-2010	- 0,1	- 0,1	- 0,7	0,8
	Écart-type 2010	(0,1)	(0,1)	(0,6)	(2,9)
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	2000	68,3	68,1	77,0	79,6
	2007	62,2	61,9	73,0	74,4
	2008	59,2	58,9	68,7	70,0
	2009	57,0	56,7	66,6	69,0
	2010	56,4	56,1	66,4	69,0
	Var. 2000-2010	- 11,9	- 12,0	- 10,6	- 10,6
	Var. 2009-2010	- 0,6	- 0,6	- 0,2	0,0
	Écart-type 2010	(0,1)	(0,1)	(0,5)	(2,2)
Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)	2000	12,8	12,6	23,3	17,7
	2007	14,1	14,0	20,0	15,6
	2008	13,9	13,8	18,8	14,1
	2009	14,2	14,1	18,9	14,1
	2010	14,3	14,2	18,1	15,0
	Var. 2000-2010	1,5	1,6	- 5,2	- 2,7
	Var. 2009-2010	0,1	0,1	- 0,8	0,9
	Écart-type 2010	(0,1)	(0,1)	(0,5)	(2,7)

Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

Tableau 3

Délais de paiement par taille d'entreprise (au sens de la LME) de 2000 à 2010*(ratios moyens)*

	Année	Ensemble	PME	ETI	Grandes entreprises
Nombre d'entreprises (en milliers)	2010	182,4	177,7	4,5	0,2
Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)	2000	59,1	57,1	64,3	56,5
	2007	54,8	55,1	58,4	51,6
	2008	52,3	52,5	55,3	49,7
	2009	51,5	50,0	53,4	50,9
	2010	51,7	50,1	52,3	52,3
	Var. 2009-2010	0,2	0,1	- 1,1	1,4
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	2000	65,3	62,4	65,3	67,6
	2007	62,8	59,2	61,3	66,8
	2008	59,3	55,9	57,1	63,5
	2009	59,1	53,5	56,5	65,3
	2010	59,3	53,2	56,5	65,8
	Var. 2009-2010	0,2	- 0,3	0,0	0,5
Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)	2000	9,4	10,1	13,2	5,7
	2007	7,6	11,7	10,6	2,0
	2008	7,2	11,6	10,7	1,0
	2009	7,5	11,7	10,5	2,0
	2010	7,4	11,7	8,8	3,3
	Var. 2009-2010	- 0,1	0,0	- 1,7	1,3

Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

par la LME. Au cours de cette seule période, leurs délais clients ont diminué de plus de 4 jours de chiffre d'affaires et leurs délais fournisseurs de 6 jours d'achats.

1|2 La LME a incité les ETI et les grandes entreprises à mieux maîtriser leurs délais fournisseurs

Un rééquilibrage s'est opéré entre les pratiques de règlement des PME et celles des entreprises de taille plus importante (cf. graphique 1). Entre 2000 et 2007, nombre de PME restaient soumises à la pression de partenaires commerciaux en situation d'imposer par voie contractuelle leurs propres conditions de règlement. Alors qu'elles réduisaient leurs délais fournisseurs dans des proportions importantes (- 6 jours d'achats en moyenne), elles n'obtenaient pas de baisse équivalente sur leurs propres délais d'encaissement (- 4 jours de chiffre d'affaires). Les entreprises plus grandes, en particulier les entreprises de taille intermédiaire (ETI), bénéficiaient d'une situation inverse. En sept ans, le crédit interentreprises des PME s'alourdissait au total d'une journée de chiffre d'affaires, tandis que celui des ETI s'allégeait de 3 jours et celui des grandes entreprises de 2 jours.

À partir de 2009, la LME a appliqué la même limitation de durée des mises en paiement

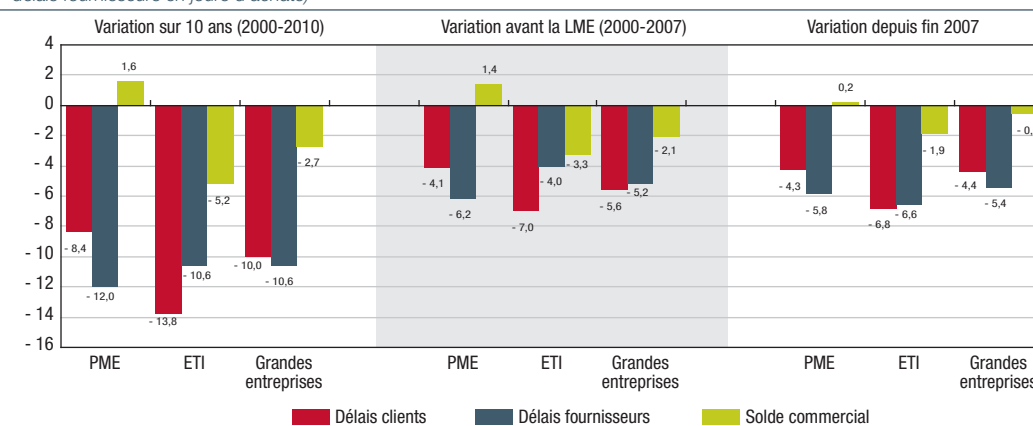
à toutes les entreprises, quelles que soient leur taille ou leur puissance de négociation. Ce faisant, elle a provoqué une cassure. Ainsi, depuis fin 2007, les ETI et les grandes entreprises ont procédé à de fortes réductions de leurs délais fournisseurs, avec des baisses équivalentes voire supérieures à celles des PME. Pour ces dernières, les baisses de délais sont restées plus prononcées du côté fournisseurs que du côté clients, mais ce déséquilibre a commencé à se résorber. Au total, l'avantage financier dont bénéficiaient jusqu'ici les ETI et les grandes entreprises s'est réduit et le solde commercial des PME s'est stabilisé.

Mesurés à l'aide de ratios moyens, c'est-à-dire en prenant en compte le poids économique de chaque entreprise, les niveaux de délais apparaissent plus homogènes d'une classe de taille à l'autre. Dans cette approche, les délais sont légèrement plus élevés pour les PME et plus courts pour les autres entreprises (cf. définitions à l'annexe 3 et tableau 3). Surtout, les observations précédentes issues de l'analyse en moyenne de ratios individuels (avec un même poids pour chaque entreprise) sont confirmées : les délais clients et fournisseurs diminuent autant entre fin 2007 et fin 2010 qu'au cours des sept années précédentes, tandis que les ETI et grandes entreprises se sont alignées sur les PME dans la recherche d'une meilleure maîtrise de leurs délais fournisseurs.

Graphique 1

Variation des délais de paiement des entreprises (au sens de la LME) de 2000 à 2010

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



Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

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 Esane¹ (cf. tableau). Avec plus de 2,8 millions de petites et moyennes unités recensées, Esane assure en particulier une bonne couverture de la sphère des micro-entreprises. Ces informations agrégées permettent de calculer des délais moyens clients et fournisseurs. Les ratios 2010 sont des estimations provisoires basées sur environ 750 000 liasses fiscales représentant plus de 75 % de la valeur ajoutée du champ². Les évolutions macroéconomiques des délais de paiement à partir des données de l'Insee et de la Banque de France sont comparables, en dépit d'un écart de niveau dû à des différences importantes de périmètre.

Les délais de paiement 2009 (bruts des avances) sont disponibles au niveau des sous-classes et au niveau groupe par tranche de taille sur le site web de l'Insee, sous la rubrique « ratios comptables » à l'adresse suivante : http://www.insee.fr/ppp/bases-de-donnees/donnees-detaillees//Esane/Esane-2009/DD_Esane09_ratios.xls

Délais de paiement calculés à partir de la base de données Esane de l'Insee

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

	2009 (a)	2010 (b)
Encours		
Chiffre d'affaires	3 836,5	4 054,0
Avances, acomptes sur commandes en cours	106,4	nd
Créances clients et comptes rattachés	582,2	604,5
Achats et autres charges externes (c)	2 747,7	2 918,5
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	475,2	500,8
Avances, acomptes versés sur commandes	31,7	nd
Délais de paiement		
Délai de paiement clients brut des acomptes (délai moyen)	54,6	53,7
Délai de paiement clients net des acomptes (délai moyen)	44,6	nd
Délai de paiement fournisseurs brut des acomptes (délai moyen)	62,3	61,8
Délai de paiement fournisseurs net des acomptes (délai moyen)	58,1	nd

Note : Les données ne sont pas directement comparables avec les séries figurant dans les rapports précédents, essentiellement basées sur la source Suse.

(a) Données définitives

(b) Données provisoires

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

Source : Insee, Esane, mise à jour novembre 2011 (approche en unités légales)

1 Élaboration des statistiques annuelles d'entreprises. Le dispositif Esane combine des données administratives (déclarations annuelles de bénéfices que font les entreprises à l'administration fiscale et données annuelles sociales qui fournissent des informations sur les salariés) et des données d'enquêtes réalisées pour produire les statistiques structurelles d'entreprises.

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

1|3 En 2010, une partie de l'industrie règle plus tard ses fournisseurs, la construction et l'agriculture sont pénalisées

La LME a favorisé le repli des délais de paiement dans pratiquement tous les secteurs de l'économie. Seule exception : l'immobilier, pour lequel la mesure des délais peut cependant s'avérer incomplète². Ainsi, depuis 2007, le

repli des délais clients est supérieur à 7 jours dans six secteurs sur les quinze étudiés tandis qu'il s'établit aux alentours de 4 jours pour quatre autres (cf. infra tableau 4). En parallèle, cinq secteurs ont avancé leurs règlements fournisseurs de plus de 8 jours et six autres de 4 à 6 jours.

Ce repli général des délais clients et fournisseurs recouvre cependant des situations

2 En raison notamment des difficultés inhérentes à la collecte de données sur les SCI (effet de seuil)

différenciées, selon l'avantage de trésorerie que les entreprises en retirent dans chaque secteur. D'une manière générale, en 2010, le flux net de trésorerie mesuré par le solde commercial se traduit par un gain ou une charge financière modeste. Trois situations coexistent cependant. Pour les fabricants d'équipements électriques, électroniques, informatiques, les entreprises de transport, le commerce, l'hébergement et la restauration, les délais de paiement varient modérément et dans des proportions équivalentes côté clients et côté fournisseurs. Leur solde commercial n'est pas modifié.

Pour l'autre partie de l'industrie (agroalimentaire, matériels de transport et autres produits industriels), les entreprises retirent un avantage financier de la variation respective de leurs délais clients et fournisseurs. Leurs délais fournisseurs s'allongent de 1 à 2 jours et leurs délais clients sont stables. Ces augmentations sont toutefois limitées, sans commune mesure avec les baisses des années précédentes.

Dans la construction et l'agriculture, la situation apparaît délicate. Les entreprises n'ont pas bénéficié d'une baisse de leurs délais clients (État, collectivités territoriales, entreprises parapubliques

Tableau 4

Délais de paiement des entreprises (au sens de la LME) par secteur d'activité de 2000 à 2010

(moyenne non pondérée des ratios individuels)

	Nombre d'entreprises (en milliers)	Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)				Délais fournisseurs (en jours d'achats)				Solde commercial (en jours de chiffre d'affaires)			
		2010	2000	2007	2009	2010	2000	2007	2009	2010	2000	2007	2009
Ensemble des entreprises	182,4	57,8	53,7	49,4	49,3	68,3	62,2	57,0	56,4	12,8	14,1	14,2	14,3
AZ agriculture, sylviculture et pêche	3,5	54,8	59,2	56,1	59,1	82,1	80,4	74,3	74,3	3,6	9,4	7,4	10,6
C1 fabrication de denrées alimentaires, de boissons et de produits à base de tabac	4,5	48,4	43,9	39,6	39,4	59,5	58,3	51,8	53,4	4,0	2,8	3,3	2,5
C2 cokéfaction et raffinage	0,0	71,5	73,3	55,4	49,6	65,7	54,1	47,7	43,5	17,6	19,5	15,6	13,4
C3 fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, fabrication de machines	3,4	84,9	82,1	71,3	73,7	85,6	77,7	64,5	66,9	29,0	31,5	30,6	30,5
C4 fabrication de matériels de transport	0,7	70,4	66,7	59,1	59,3	81,2	76,7	64,7	65,8	13,8	12,0	15,8	14,3
C5 fabrication d'autres produits industriels	19,1	78,6	75,1	64,7	65,8	81,1	73,2	61,6	62,8	28,6	29,6	27,2	26,7
CZ total industrie manufacturière (C1 à C5)	27,8	75,0	71,2	61,4	62,3	78,7	71,7	60,5	61,8	24,8	25,5	23,5	22,9
DE industries extractives, énergie, eau, gestion des déchets et dépollution	1,8	75,6	72,2	68,8	64,2	77,1	71,7	68,4	65,6	26,8	27,3	25,2	23,8
FZ construction	29,0	79,6	73,6	70,3	70,8	79,4	69,8	63,1	61,3	30,7	30,1	31,4	32,6
GZ commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	68,7	37,0	33,3	29,8	29,6	57,2	52,5	47,3	46,4	- 8,4	- 7,7	- 6,6	- 6,3
HZ transports et entreposage	7,3	71,7	58,7	55,3	56,4	58,4	47,9	44,1	45,3	35,9	29,4	28,3	28,5
IZ hébergement et restauration	8,2	9,1	8,2	7,5	6,7	52,3	51,0	48,6	47,5	- 16,6	- 16,5	- 16,6	- 17,3
JZ information et communication	4,3	91,6	88,7	83,0	82,6	87,3	80,3	76,3	76,4	42,5	46,9	43,9	43,4
LZ activités immobilières	9,8	37,3	34,6	36,9	35,6	66,9	60,1	69,1	66,4	10,8	12,2	14,7	15,0
MN activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	16,9	86,7	85,0	81,0	81,4	76,5	70,6	65,3	65,1	48,2	51,2	50,2	50,6
RS autres activités de services	2,3	38,7	39,7	40,5	35,5	66,7	59,6	59,0	57,1	3,7	8,6	9,3	5,4

Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

ou particuliers dans le cas de la construction, grande distribution dans le cas de l'agriculture). La durée moyenne de leurs encaissements s'allonge, tandis que leurs délais fournisseurs restent sous contrôle. Leur solde commercial s'alourdit au total de 1 à 3 jours de chiffre d'affaires, caractérisant une situation d'autant plus préoccupante qu'elle n'est pas nouvelle.

2| Le dispositif des accords dérogatoires a produit les effets attendus

Les accords dérogatoires signés début 2009 ont facilité l'application de la réforme. En introduisant une certaine souplesse dans la gestion des

entreprises appartenant à des secteurs fragilisés, cette disposition transitoire a limité l'apparition de situations individuelles d'échec, qu'aurait pu entraîner une mesure de portée générale entrée en vigueur sans délai (cf. encadré 2).

Dans les quatre sous-secteurs représentatifs de l'outillage automobile, du bâtiment, des équipements sanitaires et de chauffage et du bricolage, les délais fournisseurs se situaient en moyenne très au-dessus de 60 jours au moment de l'adoption de la LME (cf. graphiques 2). Leurs délais avaient certes déjà baissé avant 2008, mais ils demeuraient élevés.

À partir de 2008, le repli des délais individuels s'amplifie et dépasse celui observé chez

Encadré 2

La mise en place des accords dérogatoires

Depuis le 1^{er} janvier 2009, le délai maximum autorisé pour les paiements interentreprises est fixé à 60 jours à compter de la date d'émission de la facture, ou à 45 jours fin de mois. À cette date, nombre d'entreprises se trouvaient cependant dans l'incapacité d'adopter ce plafond sans mettre en péril leur équilibre financier. Qu'il s'agisse d'entreprises du commerce ou de la distribution soumises à de fortes variations saisonnières de leur activité, de fournisseurs amenés à les alimenter au cours de phases de précommandes limitées dans le temps, ou de sociétés pratiquant par usage (en accord avec leurs partenaires) des délais très supérieurs à la norme de 60 jours, un aménagement temporaire s'avérait indispensable pour assurer le succès de la réforme.

Pour en bénéficier, les demandeurs devaient établir l'existence de motifs économiques objectifs propres à leur secteur, s'engager sans délai dans une réduction progressive du délai dérogatoire et respecter au plus tard le 1^{er} janvier 2012 le plafond des 60 jours. Au total, 39 accords ont été conclus, puis homologués, au moyen de 35 décrets établis après avis de l'Autorité de la concurrence. Ils concernent environ un cinquième de l'économie marchande et s'appliquent notamment dans le commerce et le bâtiment.

Les fédérations professionnelles ont insisté sur la forte implication des acteurs concernés pour atteindre la cible fixée pour début 2012 (cf. Rapport de l'Observatoire des délais de paiement pour l'année 2010). Elles considèrent en outre que les dispositions de la LME ne doivent pas être « détricotées » au moment où elles commencent à produire leur plein effet¹. En d'autres termes, la prorogation des accords dérogatoires est analysée comme un facteur possible de dérapage du crédit interentreprises, par le biais d'un relâchement des comportements entraînant un effet de contagion au-delà des seuls secteurs couverts par les accords.

L'expérience relatée par la Fédération des industries mécaniques montre d'ailleurs qu'un tel effet peut se produire de façon relativement soudaine, dès lors que les entreprises anticipent un durcissement du contexte commercial dans lequel elles évoluent et cherchent de ce fait des solutions de court terme pour limiter leurs charges internes de financement (BFR) (cf. paragraphe 3|4 de la présente section)

¹ Ainsi, une enquête réalisée en novembre 2011 par l'Observatoire de conjoncture du Commerce interentreprises concluait : « Le Commerce interentreprises souhaite que le régime dérogatoire accordé et accepté par l'ensemble des acteurs des filières s'applique jusqu'au 1^{er} janvier 2012 et prenne fin à cette date, comme il est prévu dans les accords signés ». De nombreuses organisations professionnelles ont continué de défendre la même position en 2011.

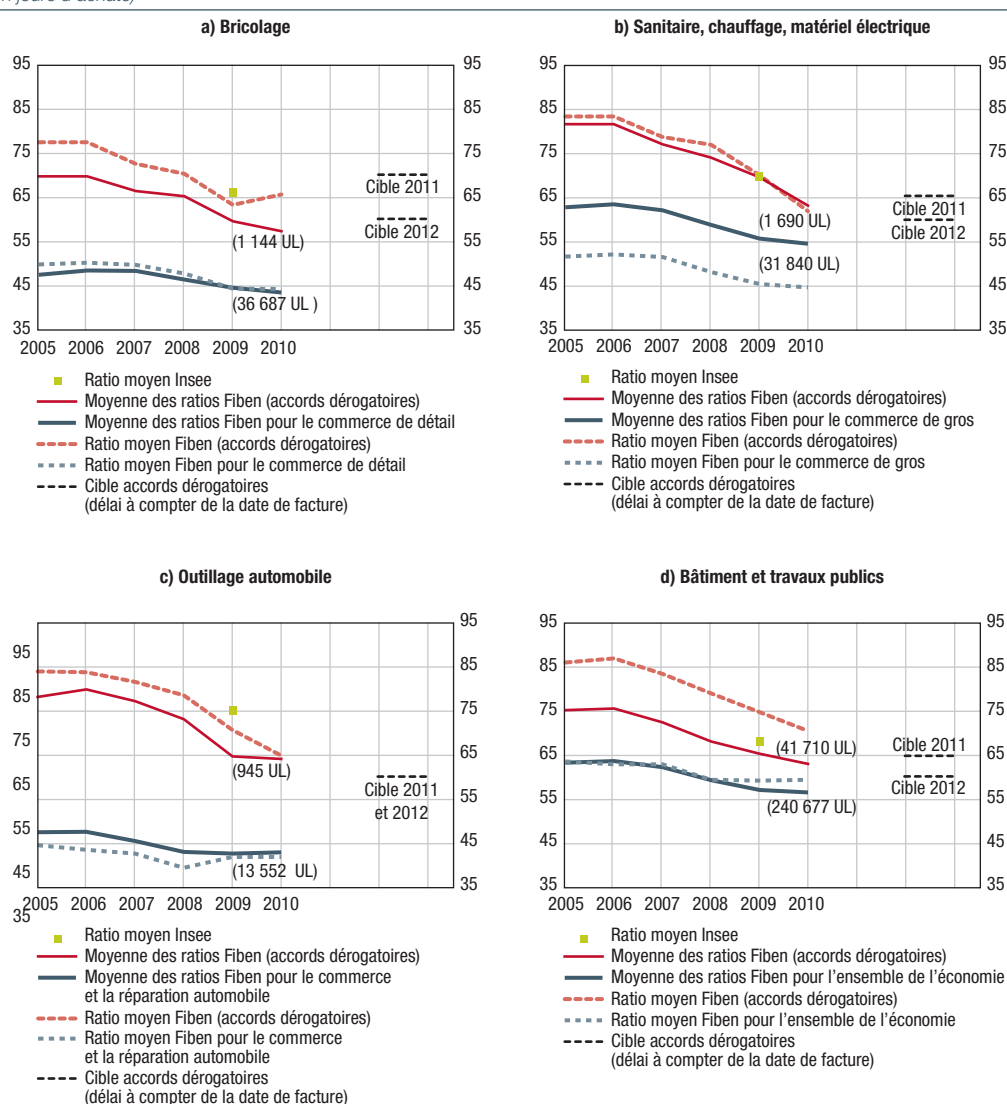
les entreprises non signataires d'un accord (à activité économique dominante comparable). L'écart entre la moyenne des délais fournisseurs des deux catégories

d'entreprises s'est ainsi réduit entre 2008 et 2010, allant jusqu'à baisser d'un tiers dans l'outillage automobile (de 30 à 21 jours d'achats).

Graphiques 2

Délais fournisseurs des entreprises (unités légales) de quatre secteurs concernés par les accords dérogatoires de 2005 à 2010

(en jours d'achats)



Note de lecture : Pour la définition des indicateurs présentés, cf. annexe 3

En raison de la faible couverture des très petites entreprises dans Fiben, un rapprochement a été effectué avec les ratios moyens mesurés par l'Insee à partir des données disponibles pour 2009 dans la base Esane. Cette comparaison met en évidence la complémentarité des deux approches : celle de l'Insee, exhaustive et disponible pour 2009 (mobilisant les comptes sociaux de plus de 2,8 millions de PME), celle de la Banque de France, opérée à partir d'une base plus restreinte de 210 000 unités légales (UL) et permettant de tracer la tendance depuis 1989 sur le critère des unités légales et depuis 1996 sur le critère des entreprises au sens de la LME.

Sources : Banque de France, base Fiben, novembre 2011. Insee, base Esane pour le ratio moyen 2009

Comme dans le cas général, l'année 2010 se distingue de 2008 et 2009 par un ralentissement marqué de la tendance. Celui-ci est cependant moins important lorsqu'existe un accord dérogatoire ; dans trois des quatre secteurs étudiés, les délais reculent de plus de 2 jours en un an.

Au total, les accords dérogatoires n'ont pas empêché les entreprises bénéficiaires de converger vers la norme de 60 jours en vigueur dans le reste de l'économie. Une remontée ultérieure des délais ne peut être exclue si devait être remis en cause le principe de l'arrêt des dérogations mises en place en 2009. Elle risquerait alors de se transmettre à d'autres secteurs de l'économie, *via* l'allongement des délais clients des entreprises partenaires.

2|1 La réduction des disparités est notable...

La dispersion des délais a diminué en trois ans (cf. graphiques 3). L'intervalle interdéciles, qui sépare les 10 % d'entreprises caractérisées par les délais les plus longs des 10 % ayant les délais les plus courts, s'est en effet réduit de 10 jours environ pour les PME, de 11 jours pour les ETI et de 10 à 13 jours pour les grandes entreprises.

Mais en 2010, cet intervalle interdéciles reste supérieur à 100 jours. La dispersion persistante ne doit cependant pas masquer un élément positif : le repli des délais de paiement aux deux extrémités de la distribution des entreprises étudiées. Ce repli est plus fort dans le cas des 10 % d'entreprises pour lesquelles sont calculés les délais les plus longs : entre 2007 et 2010, leur délai clients s'est replié de 7 jours et leur délai fournisseurs de 9 jours. À l'opposé, les 10 % d'entreprises dont les délais de paiement sont les plus courts les ont raccourcis respectivement de 2 et 3 jours.

2|2 ... mais elle peut être poursuivie

Néanmoins, ce processus de convergence n'est pas achevé. Dans quelques secteurs, les efforts

à fournir pour obtenir un alignement sur les seuils de la LME semblent poser problème. Tel est notamment le cas de certaines entreprises appelées à sortir du régime dérogatoire.

Côté clients, la construction et les activités de soutien aux entreprises font encore ressortir des délais très importants, supérieurs à 70 jours de chiffre d'affaires en moyenne. La dispersion des comportements individuels y reste forte : dans les activités de soutien, l'intervalle interdéciles n'a pas ou peu baissé depuis 2007, dépassant 120 jours.

Dans la construction, secteur très concerné par les accords dérogatoires, la moitié des entreprises sont réglées plus de 67 jours après la date de facturation. Alors que ce secteur a par ailleurs largement avancé la date de ses paiements fournisseurs, il se heurte à des difficultés pour obtenir des délais d'encaissement plus rapides. Celles-ci trouvent en partie leur origine dans des facteurs exogènes. Une part significative de la clientèle est en effet constituée de particuliers, dont le délai de règlement est souvent lié, en pratique, à la durée et aux conditions de déroulement des chantiers. Par ailleurs, des contrats importants en termes de chiffre d'affaires sont conclus avec l'État, qui pour des raisons techniques liées aux difficultés de déploiement du progiciel Chorus, a eu une certaine peine à réduire ses délais courant 2010 (cf. *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement* pour l'année 2010). Les retards imputables aux entités publiques ont aussi été largement le fait des collectivités locales.

2|3 Des marges à exploiter pour réduire les risques de transmission des difficultés de trésorerie

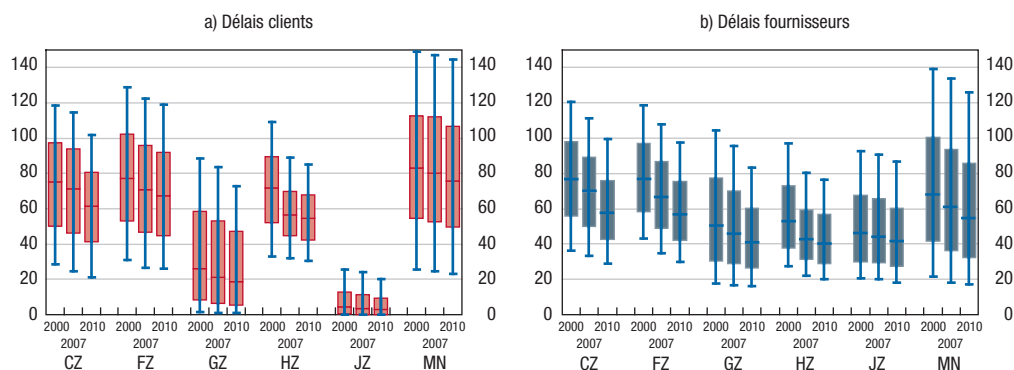
En forçant à réduire les délais les plus longs, la LME a atténué les risques de transmission des défauts de paiement d'une entreprise à l'autre. En dépit d'incontestables progrès, un tiers des entreprises continuent en 2010 de régler ou d'être elles-mêmes réglées à plus de 60 jours. Côté fournisseurs, cette proportion se dégrade

Graphiques 3

Dispersion des délais de paiement des entreprises (au sens de la LME) en 2000, 2007 et 2010

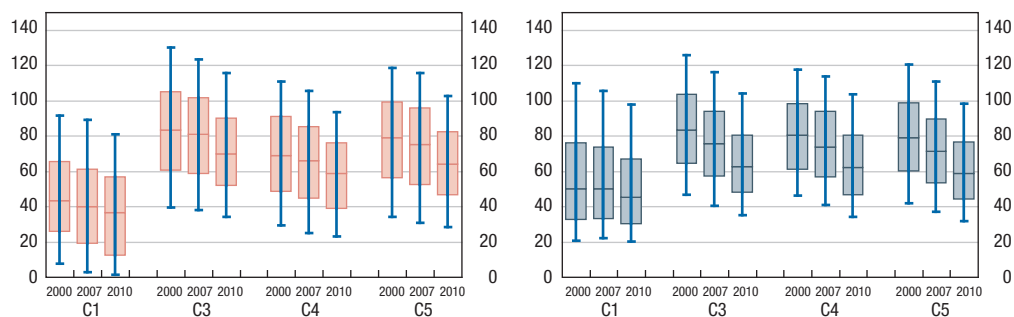
(délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)

Par secteur d'activité

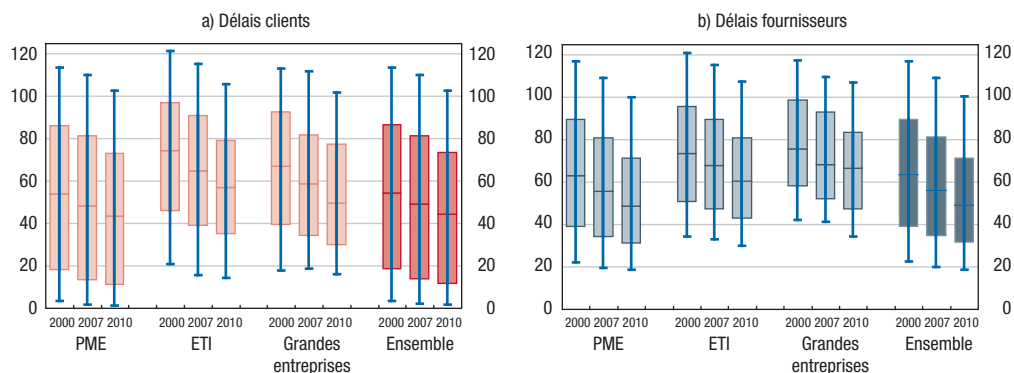


c) Délais clients (détail industrie manufacturière)

d) Délais fournisseurs (détail industrie manufacturière)



Par taille d'entreprise



Notes de lecture :

Chaque repère sur les histogrammes présentés correspond à un délai séparant deux sous-ensembles de la population :

Délai associé au 9^e décile : 90 % de la population se situe en dessous de ce délai, 10 % au-dessus.Délai associé au 3^e quartile : 75 % de la population se situe en dessous de ce délai, 25 % au-dessus.

Délai médian : 50 % de la population se situe de part et d'autre de ce délai.

Délai associé au 1^{er} quartile : 25 % de la population se situe en dessous de délai, 75 % au-dessus.Délai associé au 1^{er} décile : 10 % de la population se situe en dessous de ce délai, 90 % au-dessus.L'intervalle interdéciles correspond à l'écart entre le 1^{er} et le 9^e décile.

Secteurs :

C1 : Industrie agroalimentaire

C3 : Fabrication d'équipements électriques, électroniques et informatiques

C4 : Fabrication de matériels de transport

C5 : Fabrication d'autres produits industriels

CZ : Total industrie manufacturière (C1 à C5)

FZ : Construction

GZ : Commerce

HZ : Transport

IZ : Information et communication

MN : Activités de soutien aux entreprises

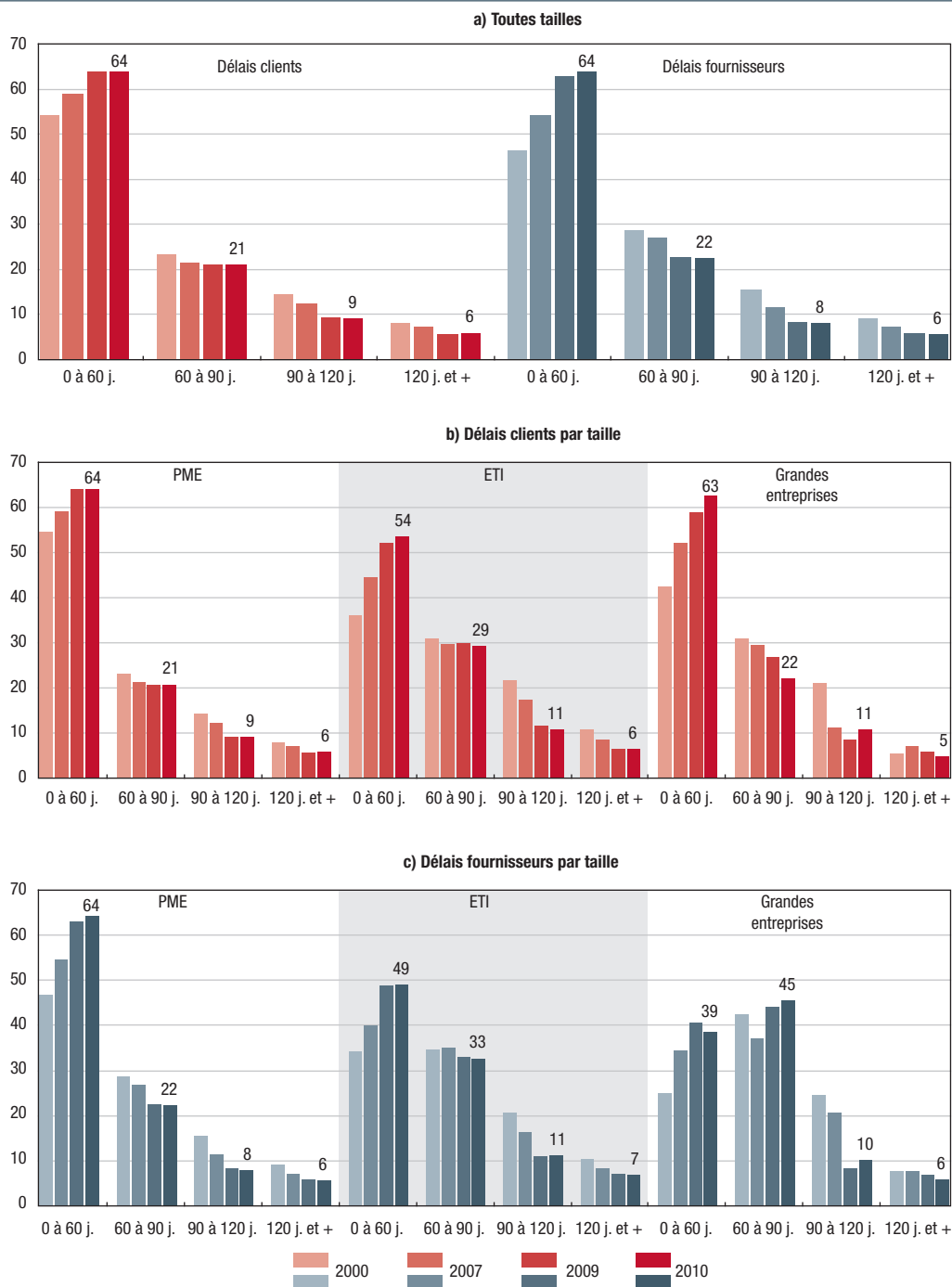
Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

Graphiques 4

Répartition des délais de paiement des entreprises (au sens de la LME) par tranche de délais

(en 2000, 2007, 2009 et 2010)

(en % des entreprises étudiées ; délais clients en jours de chiffres d'affaires ; délais fournisseurs en jours d'achats)



Note de lecture : Les entreprises (au sens de la LME) sont ici regroupées en quatre classes de délais. En 2010, 64 % des entreprises ont un délai client inférieur ou égal à soixante jours de chiffre d'affaires, 21 % entre soixante et quatre-vingt-dix jours, 9 % entre quatre-vingt-dix et cent-vingt jours et 6 % supérieur à cent-vingt jours.

Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

notablement quand la taille des entreprises augmente (cf. graphiques 4). Ainsi, quand bien même, globalement, les grandes entreprises ont progressé en améliorant leurs conditions de règlement fournisseurs, le comportement d'une partie d'entre elles fait que dans leur catégorie la proportion de délais conformes à la LME baisse entre 2007 et 2010.

Au plan macroéconomique, les entreprises dont les délais excèdent 60 jours représentent 26 % des créances clients et 25 % des dettes fournisseurs des entreprises recensées dans Fiben (cf. tableau 5). Il en est de même du côté des dettes. Du point de vue de la trésorerie, les dépassements du délai de référence représentent une charge nette globale de 7 milliards d'euros. Divisée par trois depuis fin 2007, elle recouvre cependant un vrai déséquilibre entre entreprises de tailles différentes et pénalise

singulièrement les PME. L'alignement de tous les paiements retardataires sur la norme de 60 jours amènerait ainsi les grandes entreprises à transférer 11 milliards d'euros de trésorerie aux entreprises de taille plus modeste et apporterait une ressource supplémentaire de 10 milliards aux PME. Certes, une telle hypothèse reste théorique, mais elle permet de cerner toute la dimension des enjeux liés à de nouvelles réductions des délais.

Du point de vue du crédit bancaire, les entreprises supportant des délais clients supérieurs à 60 jours ont aussi un besoin de financement important : elles portent plus d'un tiers du total de l'endettement bancaire des entreprises recensées dans Fiben, pour un montant total de 192 milliards. Cet endettement inclut le crédit à court terme, dont ces entreprises représentent plus de

Tableau 5

Créances clients, dettes fournisseurs et endettement bancaire en 2007 et 2010

(en milliards d'euros)

	Total (toutes tailles)		Unités légales des PME		Unités légales des ETI		Unités légales des grandes entreprises	
	2007	2010	2007	2010	2007	2010	2007	2010
Créances clients								
Total	448	393	140	119	159	141	149	133
Montant pour les entreprises dont les délais clients excèdent 60 jours (A)	135	104	46	34	47	36	42	34
Dettes fournisseurs								
Total	425	389	115	97	136	121	174	171
Montant pour les entreprises dont les délais fournisseurs excèdent 60 jours (B)	113	97	32	24	36	28	45	45
Gain potentiel net en cas de retour à 60 jours (C = A-B)	22	7	14	10	11	8	- 3	- 11
Endettement bancaire								
Total	482	522	161	170	193	220	128	132
Montant pour les entreprises dont les délais clients excèdent 60 jours	192	192	63	62	80	82	49	48
Montant pour les entreprises dont les délais fournisseurs excèdent 60 jours	284	296	88	85	119	129	77	82
Dont concours bancaires courants								
Total	65	52	21	17	25	19	19	16
Montant pour les entreprises dont les délais clients excèdent 60 jours	37	25	12	8	13	9	12	8
Montant pour les entreprises dont les délais fournisseurs excèdent 60 jours	40	24	12	9	13	8	15	7

Note de lecture : Les encours totaux présentés dans le tableau 5 sont appréhendés sur la base des entreprises au sens de la LME. La taille de ces unités légales est donc bien celle de l'entreprise à laquelle cette unité est intégrée. Cependant, afin de capter les effets de transfert potentiels entre unités appartenant à une même entreprise, les encours associés à la tranche de délais supérieure à 60 jours sont calculés par unité légale et se rapportent aux seules unités légales qui dépassent cette norme.

Source : Banque de France, base Fiben, novembre 2011

la moitié des bénéficiaires. Dans le cas des entreprises payant leurs fournisseurs à plus de 60 jours, elles reçoivent à elles seules 46 % des crédits bancaires à moins d'un an et de 57 % du total des crédits bancaires alloués aux entreprises suivies dans Fiben.

3| Les enquêtes qualitatives indiquent une stabilisation, voire un allongement des délais en 2011

Plusieurs enquêtes qualitatives, parfois infra-annuelles, sont réalisées par des organismes professionnels, des services d'études des ministères et des acteurs de l'information sur les entreprises. Elles permettent de compléter les informations annuelles quantitatives plus exhaustives issues des bilans et d'avoir des informations plus récentes ou plus spécifiques. Les différentes sources mobilisées ici sont présentées en annexe 3.

3|1 Les premières indications pour 2011 : des délais de paiement plus longs, des retards plus fréquents

Les résultats des enquêtes réalisées en 2011 indiquent une détérioration à partir du

deuxième trimestre de l'année. Après avoir diminué très modérément en 2010 et au début de 2011, les délais de paiement semblent s'allonger, alors que plusieurs membres de l'Observatoire relèvent la plus grande fréquence d'apparition des retards de paiement.

Entre le début 2010 et le début 2011, Intrum Justitia note une quasi-stabilité des délais de paiement en France (cf. tableau 6). Certes la durée effective moyenne des paiements des particuliers se contracte de 2 jours et celles des services publics d'un jour entre les premiers trimestres 2010 et 2011, mais la durée des règlements interentreprises reste stable à 59 jours. Ce constat rejoint celui fondé sur l'analyse des données comptables disponibles dans Fiben fin 2010.

Sur la même période, Intrum Justitia perçoit une situation identique sur le front des retards de paiement : le niveau des retards de paiement interentreprises reste notamment inchangé, à 18 jours.

L'enquête annuelle de l'Association française des *credit managers* et conseils (AFDCC) relève une évolution défavorable des délais de paiement en 2011³. Les entreprises apparaissent confrontées à de nouvelles difficultés, que les dispositions de la LME ne compensent pas entièrement. Elles sont ainsi moins nombreuses

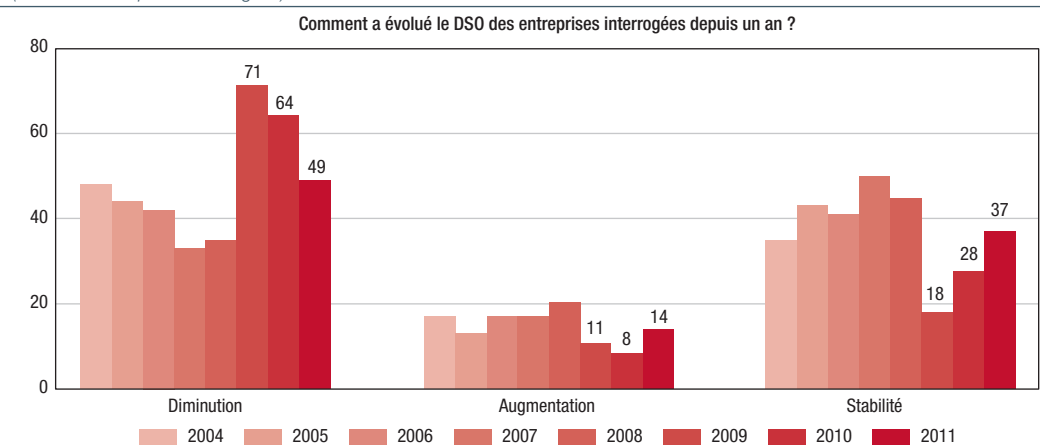
Tableau 6

Maturité moyenne des créances des entreprises et retards de paiement (2009-2011)

	2009	2010	2011
European Payment Index	150	150	148
Part des créances supérieures à 90 jours (en %)	22	20	19
Délai effectif moyen de paiement (en jours)			
Particuliers	43	43	41
Entreprises	63	59	59
Services publics	70	65	64
Retard moyen de paiement (en jours)			
Particuliers	19	14	16
Entreprises	18	18	18
Services publics	22	22	20

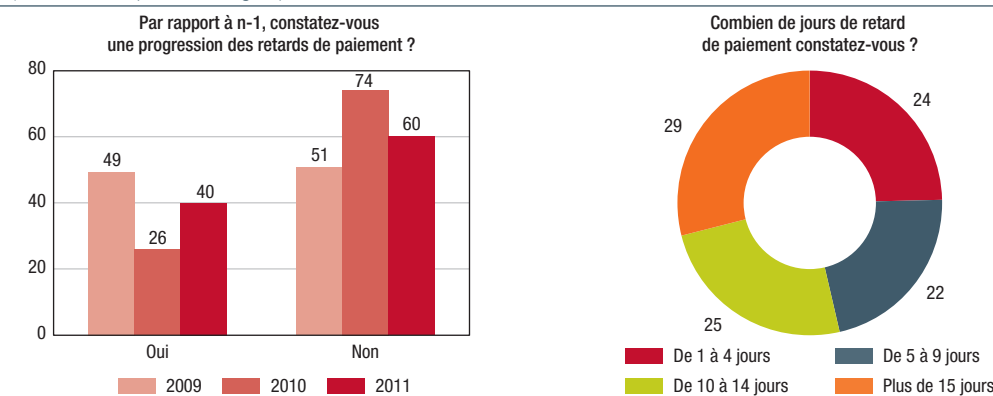
Source : Intrum Justitia, European Payment Index

3 Pour plus de détails sur les organismes cités et les contributeurs au rapport, cf. annexes 2 et 3

Graphique 5**Perception dans le temps de la variation du DSO (délai moyen de règlement clients)
(2004-2011)***(en % des entreprises interrogées)**Source : AFDCC, enquête 2011*

qu'en 2010 et désormais minoritaires à percevoir une diminution de leur DSO⁴ (cf. graphique 5). Simultanément, la proportion de répondants à faire part d'un allongement de leur DSO passe de 8 à 14 %. À ce stade néanmoins, le mouvement ne semble pas généralisé, puisque la proportion d'entreprises jugeant leur situation stable d'une année sur l'autre progresse de façon continue depuis 2009 (18 % en 2009, 28 % en 2010 et 37 % en 2011).

Seconde conclusion de l'enquête : les retards de paiement progressent (cf. graphiques 6). À la question « Par rapport à n - 1, constatez-vous une progression des retards de paiements ? », 40 % des entreprises répondent par l'affirmative en 2011, contre 26 % en 2010. La structure des retards par durée reste proche de celle mesurée en 2010 ; dans les cas où des retards sont relevés, plus d'un sur deux a une durée supérieure à 10 jours et un sur trois une durée supérieure à 15 jours.

Graphiques 6**Les retards de paiement et leur importance
(2009-2011)***(en % des entreprises interrogées)**Source : AFDCC, enquête 2011*

4 DSO : Day Sales Outstanding ; terme anglo-saxon pour le délai moyen de règlement clients, repris dans la terminologie de l'enquête

Un tel contexte pourrait peser sur la trésorerie des entreprises et reproduire à certains égards ce que l'on a pu observer d'une manière inattendue en 2010. Il a conduit un plus grand nombre d'entreprises à encaisser désormais des intérêts de retard : 67 % en 2011, contre 59 % en 2010 (cf. graphiques 7). Cependant, les difficultés financières de certains débiteurs, l'absence de contrôles et surtout d'obligation légale de facturer ou d'encaisser ces pénalités ont pu nuire à l'effectivité des sanctions. En pratique, 77 % des entreprises déclarent en 2011 avoir encaissé des pénalités de manière systématique ou occasionnelle, contre 82 % en 2010. Notamment, la proportion de celles qui déclarent les encaisser occasionnellement est de 48 % en 2011, contre 59 % en 2010.

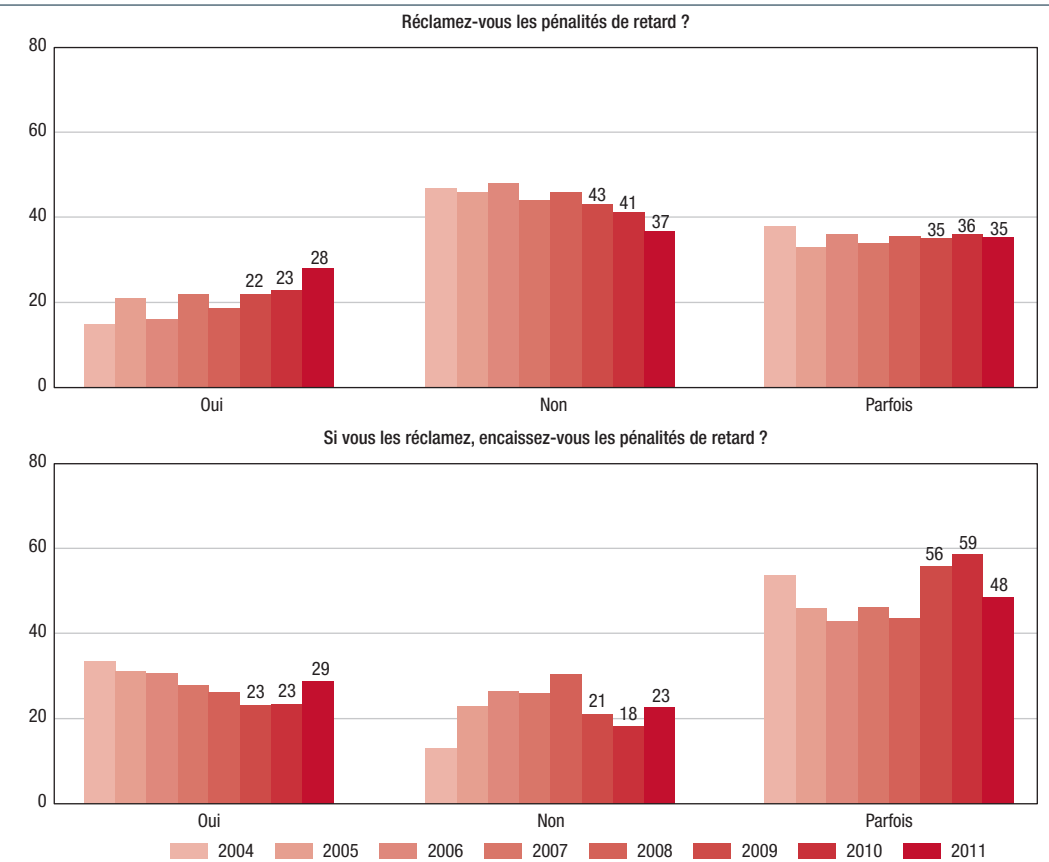
Ainsi, la proportion d'entreprises favorables à un recours obligatoire des pénalités de retard associé à un dispositif de facturation périodique se renforce de trois points en un an, pour atteindre 62 %. La pratique des pénalités de retards est manifestement plus solidement établie et plus couramment utilisée dans les pays d'Europe du Nord, une zone géographique parmi les mieux classées en termes de rapidité des paiements interentreprises (selon Intrum Justitia).

Confrontées à l'aggravation des retards, les entreprises ont été soutenues par les mesures de soutien mises en place par les pouvoirs publics et les assureurs⁵. Ainsi les dispositifs CAP et CAP + créés par l'État et les assureurs crédit ont été fréquemment sollicités en 2009 et 2010

Graphique 7

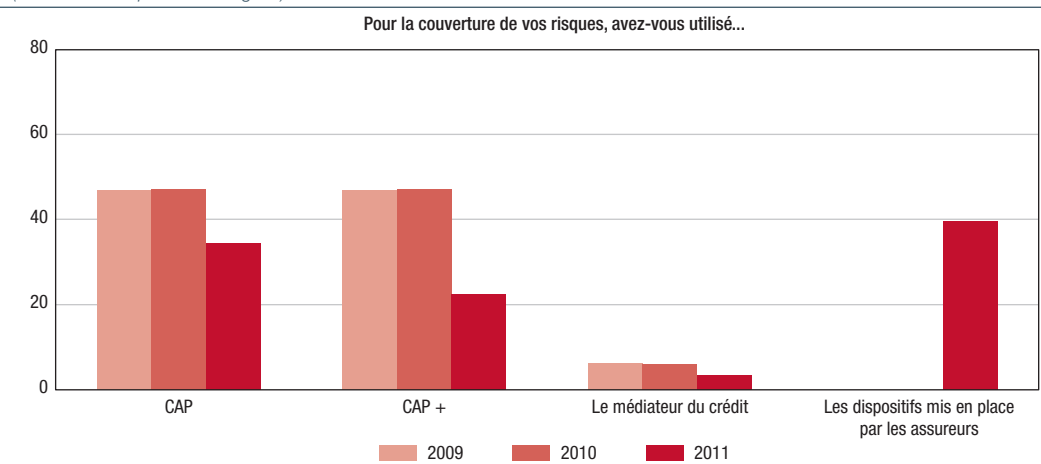
Les pénalités de retard et leur application effective (2004-2011)

(en % des entreprises interrogées)



Source : AFDCC, enquête 2011

5 Voir sur ce point le bilan établi suite aux deux enquêtes réalisées par Oséo en 2011 (Section 5)

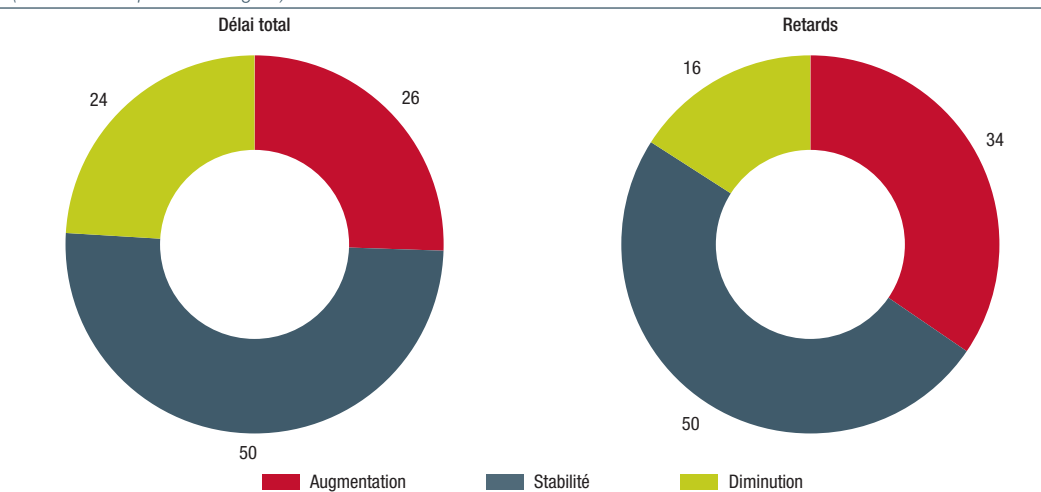
Graphique 8**La couverture du risque client
(2009-2011)***(en % des entreprises interrogées)**Source : AFDCC, enquête 2011*

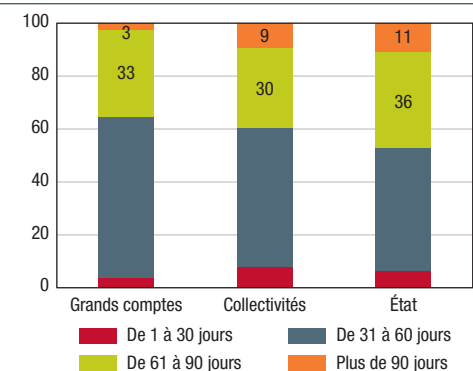
(cf. graphique 8). En 2011, les mécanismes de substitution mis en place par les assureurs ont puissamment relayé ces dispositifs, puisqu'ils ont été actionnés par 40 % des entreprises disposant d'une couverture de leur risque client. Pour les entreprises interrogées, le recours à la médiation du crédit est resté en revanche anecdotique, confiné aux cas les plus difficiles.

Les études réalisées par CODINF et par l'Observatoire du commerce interentreprises au

troisième trimestre 2011 décrivent le même contexte : délais clients moyens plus longs et retards en progression.

Parmi les entreprises interrogées par CODINF entre septembre et novembre 2011, une sur cinq témoigne d'un allongement de ses délais clients entre 2010 et 2011. Une proportion plus forte d'une entreprise sur trois se dit touchée par une fréquence plus élevée des retards à l'encaissement (cf. graphiques 9).

Graphiques 9**Évolution des retards de paiement par rapport à 2010***(en % des entreprises interrogées)**Source : CODINF, enquête 2011*

Graphique 10**Les délais de paiement des entreprises privées (grands comptes) et du secteur public (État et collectivités territoriales)***(en % des entreprises interrogées)**Source : CODINF, enquête 2011*

Le nombre élevé de paiements tardifs parmi ceux relevant de la responsabilité du secteur public explique en partie ces difficultés : le dépassement des 60 jours dans les règlements des clients rattachés au secteur public touche en effet 4 à 5 clients sur 10 (cf. graphique 10). Le phénomène a été d'ailleurs très clairement perçu dans l'enquête de l'AFDCC, dans laquelle 42 % des entreprises interrogées rapportaient un allongement des délais d'encaissement vis-à-vis de l'État et des collectivités locales ⁶.

L'enquête trimestrielle de conjoncture réalisée dans le cadre de l'Observatoire du commerce interentreprises (troisième trimestre 2011) conclut à un allongement modéré des délais de paiement, associé à un regain des défauts de paiement de la clientèle.

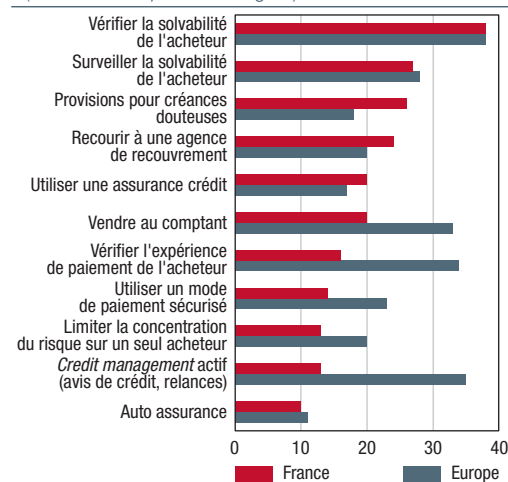
3|2 Des délais meilleurs en France qu'en Europe, des retards dans la moyenne

Dans son baromètre d'octobre 2011, Atradius relève depuis le printemps un allongement du DSO moyen des entreprises en France, de l'ordre de 1 à 2 jours par mois depuis le printemps 2011. Désormais estimé à 28 jours,

ce délai reste cependant inférieur de 21 jours à celui de l'ensemble des pays européens. Malgré cet allongement récent, l'impact de la LME reste donc encore clairement visible.

En revanche, ces résultats sont proches de la moyenne européenne : 29 % des entreprises résidentes font état d'un retard de paiement vis-à-vis de leurs clients domestiques et 36 % vis-à-vis de leurs clients étrangers (des taux relativement voisins de ceux estimés par CODINF) contre respectivement 32 et 30 % des entreprises européennes.

L'absence d'un niveau de trésorerie suffisant ressort comme le motif le plus souvent mis en avant par les clients pour justifier ces retards (56 %, loin devant l'existence de litiges sur la qualité des produits, 21 %, ou l'inexactitude des factures, 13 %). Avec l'aggravation de la conjoncture économique en France et en Europe, une partie des entreprises déclare désormais rechercher des solutions afin de mieux prévenir le risque de défaut de paiement (cf. graphique 11). Pour la France, la solution la plus souvent citée est de vérifier et surveiller la solvabilité de l'acheteur.

Graphique 11**La protection contre les défauts de paiement (2011)***(en % des entreprises interrogées)**Source : Atradius, octobre 2011*

⁶ Deux ans plus tôt, cette proportion n'était que de 12 %.

De manière plus surprenante, les mécanismes sur lesquels l'entreprise dispose d'une maîtrise *a priori* efficace vis-à-vis de ses clients sont moins souvent évoqués que dans le reste de l'Europe. Ainsi, la mise en œuvre d'un *management* actif du poste clients, le recours accru à la vente au comptant, la vérification préalable du comportement des acheteurs ou la diversification des débouchés commerciaux restent des moyens de protection relativement peu cités. En contrepartie, les entreprises interrogées en France doivent davantage se couvrir par rapport au risque d'impayé : constitution de provisions, recours à des agences de recouvrement spécialisées, signature de contrats d'assurance-crédit.

Pour Altares, les retards de paiement, appréciés cette fois du côté des fournisseurs, peinent à se résorber. Depuis plusieurs années, ils oscillent autour de 12 jours et rejoignent progressivement la moyenne européenne (cf. tableau 7).

Ainsi, en 2011 comme en 2010, les entreprises reconnaissent que près de deux règlements fournisseurs sur cinq sont réellement mis en paiement avec un retard compris entre 1 et 15 jours et un sur quatre avec un retard allant de 16 à 30 jours (cf. tableau 8). Quant aux retards de plus de 30 jours, ils restent circonscrits et sous contrôle (6 % des paiements fournisseurs environ en 2010 et en 2011) ⁷.

3|3 Dans le bâtiment et les travaux publics, les entreprises sont à nouveau fragilisées

La situation des entreprises du bâtiment et des travaux publics se dégrade entre 2008 et 2010 (selon une étude de BTP Banque). L'aggravation est plus forte pour le second œuvre que pour le gros œuvre, avec en particulier une baisse des délais sensiblement plus importante du côté fournisseurs que du côté clients ⁸.

Tableau 7

Retards de paiement des entreprises en France et en Europe

(2005-2011)

(en jours)

	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Déc.	Juin	Sept.	
France	12,9	11,9	11,7	12,2	12,1	11,8	11,8	11,6	11,9	11,5	12,2	12,2	12,1	
Europe	12,9	12,5	12,6	12,5	12,6	13,6	14,9	14,9	14,8	14,0	14,0	13,7	13,4	
Écart	0,0	-0,6	-0,9	-0,3	-0,5	-1,8	-3,1	-3,3	-2,9	-2,5	-1,8	-1,5	-1,3	

Source : Altares

Tableau 8

Comportement de paiement des entreprises en France et en Europe

(2010-2011)

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

Tranche de retard	Pas de retard	1 à 15 jours	16 à 30 jours	31 à 60 jours	61 à 90 jours	91 à 120 jours	> 120 jours
Moyenne 2010 (1 ^{er} – 4 ^e trimestre)							
France	33,5	37,5	23,2	3,1	1,3	0,7	0,7
Europe	40,8	27,2	22,8	3,9	2,2	1,3	1,7
Moyenne 2011 (1 ^{er} – 3 ^e trimestre)							
France	32,3	37,8	24,1	3,1	1,3	0,7	0,7
Europe	40,1	28,2	23,2	3,8	1,9	1,4	1,4

Source : Altares

⁷ Dans son analyse, la Banque de France estime à 14 % la proportion d'entreprises atteignant ce niveau de retard (toutes tailles confondues) (cf. graphiques 4, tranches de délais supérieures à 90 jours).

⁸ Dans son enquête de conjoncture dans le bâtiment, l'Insee note la poursuite de cette dégradation sur la fin de l'année 2011.

Pour la Fédération française du bâtiment (FFB), ce déséquilibre s'explique en partie par des niveaux de prix très bas. Il est également amplifié par le fait que les dispositions de l'article 441-6 du *Code de commerce* se révèlent partiellement inadaptées au secteur. Ciblé sur les relations entre fournisseurs et acheteurs, le dispositif légal s'applique en effet difficilement aux contrats d'entreprise de longue durée en vigueur dans le cadre des marchés de travaux, alors qu'il est très largement actionné dans le cadre des contrats signés entre les entreprises répondantes et leurs fournisseurs.

La Fédération nationale des travaux publics (FNTP) insiste sur la dégradation des trésoreries en 2010 et en 2011 et sur le fait que la fin programmée des accords dérogatoires peut peser davantage encore sur la structure financière des entreprises à partir de fin 2011. Les entreprises de travaux publics ressentent d'ores et déjà de plus en plus de difficultés pour ouvrir des lignes de crédits et se voient souvent contraintes de recourir à plusieurs établissements financiers pour alimenter la totalité de leurs besoins de financement. Parallèlement, les délais de dénonciation par les banques des lignes de crédit consenties se raccourcissent.

L'étude BTP Banque évoque enfin la baisse continue de la profitabilité moyenne des entreprises de TP entre 2008 et 2010. Celle-ci est passée de 3,3 % en 2008 à 2,3 % en 2009, puis à 2 % en 2010. Dans le même temps, la trésorerie nette médiane est passée de 16 à 12 jours de production. Moins robustes et affaiblies, les entreprises du secteur ont au total été plus nombreuses à générer des pertes : la proportion des bilans déficitaires a triplé en trois ans, passant de 7 à 20 %.

Pour la Confédération de l'artisanat et des petites entreprises du bâtiment (CAPEB), cette fragilisation de la trésorerie a été favorisée par le fait que les TPE du bâtiment ont principalement pour clients des particuliers, non soumis aux dispositions de la LME (53 % de l'activité des entreprises de moins de 20 salariés est réalisée auprès des particuliers). Le raccourcissement des délais fournisseurs en amont du cycle

d'exploitation de ces entreprises, combiné à un relatif rallongement de leurs délais clients en aval, a conduit à créer un effet de ciseau de nature à mettre en difficulté des trésoreries déjà éprouvées par la crise. La CAPEB demande donc qu'une réflexion soit menée en vue d'accompagner ces entreprises, concernant par exemple la mise en place de crédits de campagne susceptibles d'amortir la fin des dérogations dans le secteur du bâtiment.

L'augmentation des saisines dont la FNTP fait l'objet de la part des entreprises en difficulté est un bon indice de la fragilisation croissante de la filière.

À l'automne 2011, ce contexte difficile a conduit la FFB à en appeler aux parlementaires, leur demandant de prendre des mesures de soutien spécifiques au secteur, pour conforter sa trésorerie : mise en place d'un délai maximum de 30 jours (décompté à partir de l'émission de chaque demande de paiement) pour procéder au paiement des acomptes mensuels et du solde, possibilité pour les entrepreneurs de bénéficier du droit de suspendre l'exécution des travaux après mise en demeure restée infructueuse et renforcement des sanctions en cas de manquement aux obligations légales⁹.

3|4 Dégradation des délais dans l'industrie mécanique

La FIM, très impliquée dans le suivi de la LME, réalise chaque année une enquête sur les délais de paiement. Compte tenu de la grande diversité des activités du secteur, l'enquête peut être qualifiée de plurisectorielle.

En 2011, les délais et les retards se dégradent notablement, une situation qui contraste avec celle des années 2009 et 2010. Le délai effectif moyen de paiement clients estimé par les entreprises interrogées augmente de 4 jours en un an, pour atteindre 64 jours. Quant au pourcentage de clients respectant le délai maximal de la LME, il recule de près de 10 points en un an (76 %, contre 84 % en 2010).

9 Questions écrites au Gouvernement posées par M. Valax, député du Tarn (22 novembre 2011) et M. Bécot, sénateur des Deux-Sèvres (24 novembre 2011)

Les retards de paiement sont estimés à 11,5 jours en moyenne. 37 % des entreprises interrogées considèrent que leur niveau est resté stable, 28 % qu'il a plutôt augmenté. Dans l'ensemble, la situation des retards se dégrade : en 2011, seules 15 % des entreprises ont perçu une amélioration, contre 76 % un an plus tôt.

63 % des entreprises se considèrent victimes de pratiques visant à échapper à la LME ou à la contourner mais, comme en 2010, elles ne sont que 1,5 % à réclamer des pénalités.

Toutefois, près d'une entreprise sur cinq reconnaît que la LME l'a aidée à réduire ses délais de paiement dans le cadre de ventes à l'export, contre 12 % l'an dernier ¹⁰.

Pour autant, plus de 56 % des entreprises sont parvenues à conserver un niveau de BFR stable et un quart l'a même amélioré d'une année sur l'autre. Les entreprises supportant des délais clients en hausse ont eu tendance à régler leurs fournisseurs avec moins de rigueur. Ainsi, de manière relativement rapide, le durcissement du contexte économique dans l'industrie mécanique a généré un effet de propagation (ou de résurgence) des « mauvais comportements » vers d'autres secteurs de l'économie. Les entreprises en cause ont privilégié un objectif à court terme (amener leurs partenaires commerciaux à les financer) au détriment du risque collectivement encouru à moyen terme du fait de la répercussion des allongements de délais.

3|5 Dans les secteurs soumis à des accords dérogatoires, un bilan mitigé pour les TPE, démunies face aux retards

Les analyses basées sur les données comptables fournies par les entreprises n'assurent généralement pas une couverture satisfaisante de la sphère des TPE. Le nombre élevé des

unités légales concernées, les effets de seuils écartant les bilans de très petite taille de la collecte statistique, l'absence ou les retards de publication des comptes sont en effet autant de facteurs qui concourent à une moindre connaissance du contexte financier précis de ces entreprises.

Pour pallier cette lacune, la direction générale de la compétitivité, de l'industrie et des services (DGCIS) a réalisé une enquête en octobre 2011 auprès de TPE des secteurs soumis aux accords dérogatoires. L'objectif était de faire le point sur la situation mal connue des délais de paiement des TPE, que ce soit vis-à-vis de leurs clients (professionnels, particuliers, État, collectivités locales et secteur hospitalier) ou de leurs fournisseurs, mais aussi d'apprécier les effets de la LME sur leurs relations commerciales, au moment où ces entreprises sortent progressivement des accords dérogatoires.

Premier constat, le délai clients réel des TPE varie selon leur type de clientèle, et plus encore selon leur secteur

Les paiements dont l'exécution est la plus longue sont ceux facturés au secteur public : État, collectivités locales et secteur hospitalier payent, selon le cas, entre 48 et 53 jours. Les professionnels du secteur privé règlent à peine plus vite, à 47 jours en moyenne.

Surtout, les délais de paiement des TPE varient différemment d'un secteur à l'autre (cf. tableau 9). Les entreprises du commerce et de la réparation automobile estiment ainsi leur délai d'encaissement clients à 8 jours, les entreprises de la construction à 23 jours et celles du commerce de gros (hors automobile) à 38 jours. Dans le cas des transactions réglées par l'État, les écarts de délais plus forts sont plus importants encore, variant dans une proportion de un à trois si l'on compare, par exemple, le commerce de détail hors automobiles et motocycles au commerce de gros hors automobiles et motocycles.

¹⁰ Les principaux pays cités sont, en Europe, l'Allemagne, la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie, le Luxembourg, la Suisse, la Slovaquie, et dans le reste du monde, la Chine, l'Ukraine, l'Algérie, la Tunisie, le Maroc.

Tableau 9

Délais de paiement TPE, par secteur et par type de clientèle

(2011)

(en jours)

Secteurs	Clientèle constituée de :	Particuliers	Professionnels	État	Collectivités locales	Secteur hospitalier
Imprimerie et reproduction d'enregistrements		28,3	55,1	48,8	39,4	45,0
Fabrication de produits métalliques, hors machines et équipements		23,6	54,7	45,0	45,0	
Construction de bâtiments		22,7	45,1	52,5	48,9	
Travaux de construction spécialisés		23,3	47,5	52,9	48,0	50,7
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles		8,4	39,5	45,0	90,0	
Commerce de gros, hors automobiles et motocycles		37,6	52	90,0	48,6	
Commerce de détail, hors automobiles et motocycles		7,8	41,3	30,0	41,2	
Ensemble		19,3	47,3	52,6	47,6	50,5

Source : DGCIS, IPSOS Observer, octobre 2011

Second constat, les TPE sont régulièrement confrontées à des retards de paiement clients et sont mal armées pour y faire face

Ainsi, pour prendre l'exemple des délais des clients professionnels, une TPE sur six déclare supporter un délai d'encaissement supérieur à 60 jours (cf. tableau 10). Là encore, le décalage constaté entre le délai contractuel et le délai de paiement réel varie significativement d'une TPE à l'autre. Quant au niveau des retards imputables aux clients professionnels des TPE, il s'échelonne

entre 3 jours (TPE du commerce et de la réparation automobile) et 19 jours (TPE du commerce de gros hors automobiles et motocycles).

Parmi les stratégies mises en place par les clients professionnels pour retarder leurs paiements, viennent en tête les demandes de baisses de prix par le biais de ristournes, la multiplication des petites commandes et le retard de la date de départ de computation du délai. Ces modes de contournement varient peu selon les secteurs, à l'exception

Tableau 10

Délais de paiement des clients professionnels des TPE

(2011)

(en jours)

Secteurs	Contractuels	Délais réels	Écart	Proportion de clients payant après 60 jours	Délais pour payer vos fournisseurs
Imprimerie et reproduction d'enregistrements	42,7	55,1	12,4	18,7	41,5
Fabrication de produits métalliques, hors machines et équipements	43,9	54,7	10,8	14,0	41,5
Construction de bâtiments	37,6	45,1	6,0	14,6	33,4
Travaux de construction spécialisés	37,8	47,5	9,6	14,5	35,2
Commerce et réparation d'automobiles et de motocycles	36,6	39,5	2,9	8,5	40,0
Commerce de gros, hors automobiles et motocycles	32,7	52,0	19,3	21,0	37,0
Commerce de détail, hors automobiles et motocycles	34,9	41,3	6,4	10,2	40,4
Ensemble	37,8	47,3	9,4	14,4	36,4

Source : DGCIS, IPSOS Observer, octobre 2011

de l'imprimerie et de la reproduction d'enregistrements et des autres travaux de construction spécialisés.

Face à ces comportements abusifs, les TPE restent relativement démunies. Moins de 20 % d'entre elles disposent de plans d'action spécifiques. Ceux-ci se limitent généralement à des programmes de relances systématiques ou de suivi des factures (en particulier dans l'imprimerie et la reproduction d'enregistrements, la fabrication de produits métalliques). L'utilisation des pénalités de retard, précédemment perçue comme minoritaire au sein des entreprises, est anecdotique dans le cas des TPE, puisque près de 90 % d'entre elles indiquent qu'elles n'en ont, en pratique, jamais facturé. Dans ces conditions, il n'est pas surprenant de constater que sept TPE sur dix déclarent n'avoir perçu aucune amélioration du niveau des retards d'encaissement clients depuis la mise en œuvre de la LME. Si les entreprises qui travaillent majoritairement avec des professionnels notent une baisse plus significative du nombre de tels retards (imprimerie et reproduction d'enregistrements, fabrication de produits métalliques), seules 12 % des TPE confirment une diminution globale des paiements clients tardifs.

Troisièmement, à l'instar des PME avant 2008, les TPE semblent supporter une charge de financement bénéficiant à leurs partenaires commerciaux

En effet, au vu des résultats de l'enquête, leur délai moyen fournisseurs, estimé à 36 jours, est plus court que leur délai clients, notamment lorsque le client est l'État, une collectivité locale ou un professionnel ; dans ce dernier cas, là encore, une grande variété de situations coexistent en fonction du secteur d'appartenance des TPE. Les retards de paiement imputables aux TPE sont également moins fréquents que ceux que leur imposent leurs clients, puisque seule une TPE sur dix déclare régler ses fournisseurs dans un délai supérieur à 60 jours. Parmi les secteurs pénalisés

par ces retards, citons le commerce de détail de produits pharmaceutiques et les autres commerces de détail.

Interrogées sur les moyens de remédier à ces retards, les TPE déclarent mettre en avant deux modes d'action principaux : la réduction de leurs stocks (pour un tiers d'entre elles) et la limitation du nombre de leurs fournisseurs (une entreprise sur cinq).

Au total, dans les secteurs soumis à des accords dérogatoires, l'environnement commercial des TPE semble donc avoir été moins positivement influencé par la mise en œuvre de la LME que celui des autres PME. Elles sont donc peut-être plus réservées vis-à-vis de la réforme et de ses derniers développements.

Près de deux TPE sur trois ne relèvent aucun changement dans leurs relations commerciales depuis l'entrée en vigueur de la loi. Seules 10 % estiment qu'elle a permis de rééquilibrer leurs relations et 9 % de les améliorer. Certaines entreprises sont plus pessimistes encore, puisque 16 % des TPE considèrent que la LME a contribué à détériorer leurs relations commerciales (en particulier dans le commerce de détail de produits pharmaceutiques, d'optique et les autres commerces de détail).

La perception de l'effet global de la LME est tout aussi nuancée : 32 % des TPE estiment que son effet est positif, 39 % qu'il est négatif et 29 % ne se prononcent pas. L'effet positif de la LME est perçu par les TPE fabricantes de produits métalliques, celles de l'imprimerie et de reproduction d'enregistrements, de la construction de bâtiments, de travaux de peinture et de vitrerie. Au contraire, la LME est considérée négativement par les TPE du commerce de détail (produits pharmaceutiques, optique, commerce et réparation d'automobiles et de motos, autres commerces de détail) et du commerce de gros.

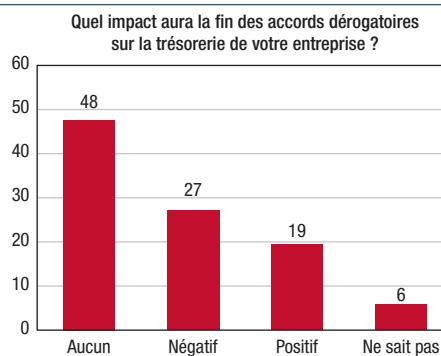
La perspective de la fin des accords dérogatoires laisse enfin les TPE pour le moins perplexes. Près de la moitié estiment que l'application

prochaine d'une norme unique de 60 jours n'aura aucun impact particulier sur leur équilibre financier (cf. graphique 12). Plus grave, une TPE sur quatre anticipe des répercussions négatives sur sa trésorerie (dans le commerce de détail d'optique et les autres commerces de détail notamment). Pour ces entreprises, la LME n'a pas produit les effets attendus, même si d'autres éléments sont sans doute à prendre en compte pour expliquer le phénomène (disparités dans l'accès effectif aux sanctions prévues, insuffisance de moyens, égalité des parties en présence lors de la négociation des clauses contractuelles de vente...). Une entreprise sur cinq seulement en attend des effets positifs.

Graphique 12

L'impact de la fin des accords dérogatoires sur la trésorerie des TPE

(en % des entreprises interrogées)



Source : DGCIS, Ipsos Observer, octobre 2011

Des grandes entreprises difficiles à mobiliser

1| Les grandes entreprises sont toujours peu enclines à réduire leurs délais fournisseurs

Les grandes entreprises restent très difficiles à mobiliser dans une dynamique durable de réduction de leurs délais fournisseurs. Le constat d'un décalage important entre l'évolution des délais clients et des délais fournisseurs des grandes entreprises n'est pas nouveau. Dès le premier rapport de l'Observatoire en 2006, le phénomène était clairement identifié. Il est à l'origine même de la réglementation mise en place en 2008. Dans le rapport 2008, l'Observatoire rappelait que la réduction des délais de paiement était principalement le fait des TPE et des PME, alors que les grandes entreprises bénéficiaient de conditions de règlement clients plus favorables. Les délais fournisseurs des PME de 20 à 249 salariés s'étaient ainsi repliés de 11 jours entre 1990 et 2007 et ceux des TPE de 9 jours, tandis que les délais fournisseurs des grandes entreprises (alors définies comme les unités légales de 500 salariés et plus) avaient diminué de moins d'un jour (cf. *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2008*, tableau 2 page 13).

En 2009 et 2010, le comportement des grandes entreprises continue de se démarquer de celui des unités de taille plus modeste. Si leurs délais fournisseurs baissent depuis la mise en œuvre de la LME, c'est à nouveau dans une proportion plus faible que ceux des autres entreprises. Depuis 2009, l'écart entre le délai fournisseurs médian des grandes entreprises et celui de l'ensemble des entreprises s'accroît nettement, atteignant 20 jours en 2010 contre 8 jours fin 2008 (cf. graphiques A5.3 en annexe 5).

L'inertie à la baisse des délais fournisseurs est surtout patente chez certaines unités de très grande taille, comme l'indique l'évolution des ratios moyens ¹¹. Après un réel effort de réduction de leurs délais fournisseurs en 2008, le délai fournisseurs moyen des grandes entreprises remonte en 2009 et en 2010.

Cependant, le déséquilibre entre les niveaux de délais clients et de délais fournisseurs chez les grandes entreprises ne semble plus leur être aussi favorable que par le passé : en 2010, les grandes unités n'échappent pas à une remontée de leur ratio moyen de délais clients.

2| Des interlocuteurs peu disposés à communiquer sur les mesures adoptées depuis 2008

2|1 Peu de réponses au courrier adressé aux très grandes entreprises en août 2011

En 2007, CroissancePlus avait interrogé ses membres sur l'impression qu'ils retireraient de leurs relations commerciales avec des clients de grande taille. Le constat était un constat à charge, citant de manière répétée une exposition à des retards de paiement, à des délais imposés ou abusifs, à des difficultés récurrentes pour négocier les termes des contrats et, au bout du compte, à un alourdissement consécutif du besoin de financement des entreprises interrogées (cf. *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2007*, pages 70 à 73).

Le rapport 2010 identifiait les mêmes points de tensions, relevant la persistance

¹¹ Le ratio moyen pondère les délais de chaque entreprise par son poids relatif au sein de la population étudiée : poids du chiffre d'affaires pour le délai clients, poids du total des achats pour le délai fournisseurs.

de comportements et de pratiques abusives dans la sphère des grandes entreprises. Pour en cerner les déterminants, le rapport préconisait le lancement d'une enquête auprès des directeurs financiers des grandes entreprises et de leurs filiales. L'objectif était d'obtenir une information qualitative sur les mesures prises en vue d'appliquer le plafonnement des délais prévu par la loi, ainsi que sur les résultats obtenus en 2009 et 2010. Il s'agissait donc de connaître tout autant les stratégies mises en œuvre dans les grands groupes que de sensibiliser leurs directions financières au caractère impératif du plafonnement et à son utilité.

Cette préconisation s'est concrétisée début août 2011, avec l'envoi d'un courrier signé du président de l'Observatoire à 43 grandes entreprises en France (cf. annexe 7). À ce jour, peu d'entreprises y ont répondu.

En dépit d'un rappel en novembre, moins d'un tiers d'entreprises se sont manifestées (une entreprise ayant d'ailleurs purement et simplement renvoyé à la lecture des éléments publiés dans son rapport financier). Pourtant, parmi les 43 sociétés interrogées, 19 sont signataires de la « charte de bonne conduite des acheteurs » portée par la médiation interentreprises. Ce faible taux de réponse – une entreprise sur quatre – est symptomatique du peu d'écho que le message véhiculé par l'Observatoire auprès des très grandes entreprises semble avoir rencontré en 2009 et 2010. Cette situation reste une source d'asymétries dans les conditions d'exercice des activités commerciales et continue de générer des inégalités, des rapports de force persistants entre les entreprises et, à terme, un coût supplémentaire pour l'ensemble des entreprises.

2|2 Une communication institutionnelle disparate, minimale dans certains cas

À ce stade, l'Observatoire dispose donc de peu d'informations qualitatives

supplémentaires sur la stratégie et les résultats des grandes entreprises en matière de réduction de leurs délais de paiement. Un cas intéressant toutefois est celui d'EDF, qui détaille les bons résultats obtenus suite à la mise en place en juin 2011 d'un programme d'affacturage inversé (*reverse factoring*). L'entreprise indique (sans quantifier ces résultats) que « ce programme (...) permet d'améliorer de façon sensible le financement des fournisseurs, particulièrement les petites et moyennes entreprises. Les premiers mois de fonctionnement sont très encourageants, et montrent un grand intérêt de la part des fournisseurs faisant partie de la cible visée ».

La LME prévoit que les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes doivent publier dans leur rapport de gestion le solde des dettes à l'égard des fournisseurs, ventilé par date d'échéance (art. D441-4 du *Code de commerce*). L'objet de cette disposition est de s'assurer de l'absence de manquements significatifs au respect des délais de règlement de la part des entreprises concernées.

Des informations sont publiées dans le cadre de cette communication institutionnelle des groupes (rapport de gestion annuel, document de référence) mais là aussi, le bilan n'est pas totalement convaincant (cf. synthèse présentée ci-après dans le tableau 11). L'information publique s'avère en effet multiforme et ne permet pas toujours de comparer les résultats d'une entreprise à l'autre. Par ailleurs, faute de définition des concepts utilisés au cas par cas, l'interprétation des résultats s'avère parfois délicate. Plusieurs constats peuvent toutefois être formulés.

Le premier est qu'un grand nombre d'entreprises publient une ventilation par échéance des factures non échues dans laquelle leurs règlements futurs se concentrent sur un horizon temporel relativement court, inférieur à 30 ou 60 jours. Mais lorsqu'elle est renseignée, la part des retards peut elle aussi s'avérer significative, supérieure à 5 % du total du poste fournisseurs.

Second constat, plusieurs éléments compliquent l'interprétation des données présentées et la comparaison interentreprises :

- la plupart des entreprises donnent une ventilation par échéance de leurs factures non échues, mais dans ce cas elles ne détaillent généralement par la structure de leurs retards de paiement (ou ne les mentionnent pas explicitement, ne serait-ce que pour indiquer l'absence totale de retards). Or, une meilleure maîtrise des délais ne passe pas forcément par le raccourcissement des échéances en portefeuille, lorsque celles-ci restent inférieures à 60 jours ou sont d'ordre contractuel ;
- seules quatre entreprises communiquent la structure détaillée de leurs retards, et une seule (la RATP) donne à la fois la ventilation détaillée de ses factures échues et celle de ses factures à échoir ;
- sept entreprises ne reprennent aucune information sur le sujet ou communiquent seulement sur leurs délais clients ;
- quatre entreprises donnent une information peu précise, indiquant qu'elles respectent globalement les dispositions de la LME ;

- dans plusieurs cas, l'information n'est pas pertinente à l'échelle du groupe. Bien que souvent rattachées à la rubrique des comptes consolidés, les ventilations proposées sont toujours extraites des comptes sociaux de la société anonyme de tête. Or, dans le cas d'une *holding*, le montant des dettes fournisseurs est peu représentative de l'activité du groupe ;

- les ventilations proposées se déclinent en tranches de délais différentes d'une entreprise à l'autre ;

- le sous-ensemble des factures non parvenues est explicité dans une minorité de cas.

En conclusion, une meilleure comparabilité des données publiées pourrait être assurée si les entreprises utilisaient un cadre de présentation commun, prévoyant par exemple :

- la ventilation des factures échues et à échoir en trois tranches de délais : 0-60 jours, 60-90 jours, plus de 90 jours ;
- la mention systématique du montant des factures à recevoir ;
- l'extension de ces ventilations concernant la tête de groupe à l'entreprise dans son ensemble.

Tableau 11

Informations sur les dettes fournisseurs des grands groupes en 2010

(en % des dettes fournisseurs)

Sociétés	Précisions	Factures à recevoir	Total factures non échues	Dettes fournisseurs (non échues)			Échéance dépassée
Accor		88 %		0-30 j : 0 %	31-60 j : 12 %	+ 60 j : 0 %	
Air Liquide				0-30 j : 40 %	31-60 j : 55 %	+ 60 j : 0 %	Tous retards : 5 %
Air France				0-60 j : > 99 %	+ 60 j : < 1 %		
Alcatel Lucent				0-30 j : 64 %	31-60 j : 35 %	+ 60 j : < 1 %	
Alstom		30 %		0-60 j : 67 %	+ 60 j : < 3 %		
Arcelor Mittal	Pas d'information (groupe luxembourgeois)						
Axa	Selon le RA, le montant des factures fournisseurs à payer ayant une antériorité de 3 mois était de 4 millions d'euros au 31 décembre 2010.						
BNP Paribas				0-60 j : 100 %	+ 60 j : 0 %		
Bouygues			74 %				Tous retards : 26 %
Cap Gemini	Le RA donne une ventilation des créances clients						
Carrefour		23 %		0-60 j : 77 %	+ 60 j : 0 %		
Crédit agricole				0-30 j : 19 %	31-60 j : 12 %	+ 60 j : 0 %	0-60 j : 69 % (a)
Danone				0-30 j : 41 %	31-60 j : 59 %	+ 60 j : 0 %	
EDF	Extrait RA : « Depuis le 1 ^{er} décembre 2008, la société EDF applique les dispositions de la loi LME en réglant ses fournisseurs en 60 jours date d'émission de la facture ».			0-60 j : 99 %	+ 60 j : < 1 %		
Essilor				0-30 j : 59 %	31-60 j : 10 %	+ 60 j : 31 %	
France Télécom			94 %				0-60 j : 3 %
GDF Suez				0-45 j : 97 %	+ 45 j : 3 %		Tous retards : < 1 %
L'Oréal		55 %		0-45 j : 45 %			Tous retards : < 1 %
Lafarge				0-30 j : 15 %	31-60 j : 71 %	+ 60 j : 14 %	
LVMH	Extrait RA : « Au 31 décembre 2011, les dettes fournisseurs s'élèvent à 109 millions d'euros, et sont essentiellement non échues. Le délai moyen est de 45 jours ».						

(a) dont la grande majorité a été réglée avant le 31 janvier 2011

Sociétés	Précisions	Factures à recevoir	Total factures non échues	Dettes fournisseurs (non échues)	Échéance dépassée
Michelin				0-60 j : + 60 j : 93 % 7 %	
Natixis				0-60 j : 61-120 j : + 120 j : 60 % 16 % 24 %	
Pernod Ricard	Le RA donne une ventilation des créances.				
Peugeot	Peu significatif à l'échelle du groupe			0-30 j : 31-60 j : + 60 j : 81 % 0 % 9 %	Tous retards : 10 %
PPR				0-60 j : 100 %	
Publicis			68 %		0-60 j : + 60 j : 29 % 3 %
RATP				0-30 j : 31-60 j : + 60 j : 75 % 6 % 4 %	0-30 j : 31-60 j : + 60 j : 9 % 2 % 4 %
Renault	Pas d'information dans le RA				
Saint-Gobain				0-60 j : + 60 j : 93 % < 1 %	Tous retards : 7 %
Sanofi	Rapport 2010 : « le compte fournisseurs au 31.12.2010 est constitué de factures non échues à hauteur de 485 millions d'euros, pour lesquelles les délais de règlement sont conformes à la loi »				
Schneider Electric	La ventilation détaillée des retards est donnée pour le poste clients.			0-30 j : 100 %	
SNCF	Pas d'information dans le rapport financier				
Société générale				0-30 j : 31-60 j : + 60 j : 40 % 9 % 1 %	Tous retards : 50 %
Sodexo				0-30 j : 31-44 j : + 44 j : 39 % < 1 % 60 %	
ST Microelectronics	Groupe non résident (NL)				
Suez Environnement			94 %		0-90 j : + 90 j : 6 % < 1 %
Technip		87 %		0-60 j : + 60 j : 11 % < 1 %	Tous retards : 1 %
Total		49 %		0-30 j : 31-90 j : 24 % 24 %	Tous retards : 3 %
Unibail Rodamco		76 %		0-30 j : 31-60 j : 16 % < 1 %	Tous retards : 7 %
Vallourec		15 %		0-15 j : 31-45 j : 77 % 7 %	Tous retards : 0 %
Véolia Environnement			61 %	0-30 j : 31-60 j : + 60 j : 15 % 4 % 20 %	
Vinci				0-30 j : + 30 j : 99 % 1 %	
Vivendi	Peu significatif à l'échelle du groupe			0-30 j : + 30 j : 22 % 78 %	

Sources : Rapports annuels ou financiers publiés par les entreprises cotées

La profonde réorganisation des circuits de paiement de la sphère publique continue de peser sur ses délais

1| La fin du déploiement de Chorus en 2011 laisse entrevoir des progrès

1|1 Le délai global de paiement de l'État augmente encore en 2011

Le délai global de paiement (DGP) 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 : des délais d'ordonnancement aux délais d'intervention des comptables publics. Il s'agit de l'indicateur le plus pertinent et le plus explicite pour les créanciers de l'État. Il est en outre exhaustif depuis 2008, puisqu'il intègre depuis cette date les résultats de l'agence comptable des services industriels de l'armement.

À la fin du mois de novembre 2011, les délais de paiement de l'État sont de 36 jours, contre 27 jours fin 2010. Cette hausse s'explique par les profondes transformations en cours dans l'organisation des services de l'État dans plusieurs ministères (notamment celui de la Défense), dans le cadre de la révision générale des politiques publiques, et par le déploiement du progiciel Chorus. Par ailleurs, les niveaux de délais constatés fin novembre ne prennent pas en compte l'effet d'accélération traditionnellement constaté sur les mises en paiement des deux derniers mois de l'année.

1|2 Le délai de paiement est divisé par deux pour les programmes administrés sous Chorus depuis le 1^{er} janvier 2010

Entre 2010 et 2011, le déploiement de Chorus au sein des ministères a été accompagné d'une réorganisation profonde des services en charge de l'exécution des dépenses. L'utilisation de Chorus, progiciel de gestion intégrée commercialisé par SAP auprès de nombreuses entreprises du secteur privé, structure différemment les activités et implique la mise en place de nouvelles pratiques¹².

Par ailleurs, comme pour toute entité privée ou publique qui adopte un progiciel de ce type, le déploiement technique et la mise en place concomitante d'une organisation rénovée nécessitent une phase d'adaptation. La durée de cette phase transitoire a été d'environ une année, au cours de laquelle les délais de paiement ont subi un allongement.

L'effet d'apprentissage est à présent en voie d'achèvement pour les ministères passés sous Chorus en 2010, avec une maîtrise plus grande de l'outil en 2011 par les utilisateurs. Au total, le délai global de paiement des programmes déjà basculés dans Chorus au 1^{er} janvier 2010 a diminué de près de 50 % : fin novembre, il s'établissait à 32,5 jours, contre 63 jours fin décembre 2010. Si l'on exclut le ministère de la Défense, le DGP est de 25 jours (cf. graphique 13).

¹² À titre d'illustration, le déploiement de Chorus au ministère de la Défense a été concomitant avec une division par six du nombre des ordonnateurs, leur réaffectation complète sur de nouveaux comptables publics et la fin de leurs procédures dérogatoires.

Encadré 3

Un cas difficile, les industries de la défense

Les PME de la défense continuent d'être pénalisées par la lenteur des paiements de l'État. En mai 2010, les industriels français de l'armement terrestre constataient dans un courrier interne « que l'État a accumulé un retard très important dans le règlement de ses factures, suite à une évolution du système d'information Chorus. Ces retards représentent une menace grave pour les sociétés, surtout les PME, dont les réserves de trésorerie ou les capacités d'emprunt sont insuffisantes pour faire face à cette situation ».

Une grande partie des retards de règlement accumulés début 2010 en raison des difficultés liées aux opérations de déploiement de Chorus a pu être résorbée avant la fin d'année 2010, grâce à des mesures ad hoc de fluidification des paiements. Il n'en reste pas moins que la situation des PME de la défense reste délicate en 2011. Le rapport d'information présenté le 13 juillet 2011 devant la Commission de la défense nationale et des forces armées de l'Assemblée nationale analyse les déterminants de ce blocage. Il précise cependant que l'enjeu lié à la situation financière des PME du secteur est désormais bien identifié par le ministère de la Défense (création notamment d'une mission « PME » chargée de faciliter le dialogue entre les services de l'État et ces entreprises).

Lors du lancement de la mission, le 1^{er} décembre 2010, l'administration centralisait peu d'informations sur ses mises en paiement auprès des PME, que ce soit au niveau du ministère de la Défense ou à celui des services en charge du suivi des entreprises. Ainsi, « la direction générale de l'Armement (DGA) suit certes l'activité d'environ 400 PME stratégiques, mais de façon assez empirique, la mise à jour des données reposant uniquement sur la bonne volonté des différents acteurs » (selon le rapport d'information précité).

Confrontées à la baisse tendancielle des commandes de l'État, les PME de la défense présentent, de plus, une structure financière d'autant plus fragile qu'elles supportent des charges d'investissement élevées, en raison d'un positionnement fréquent sur des activités de niche ou à forte innovation technologique. Elles disposent au final d'un volant de trésorerie très faible, voire inexistant. Dans les cas plus exceptionnels, leurs retards d'encaissement vis-à-vis du secteur public peuvent atteindre treize mois et les paiements en instance peuvent représenter jusqu'à 10 % de leur chiffre d'affaires annuel. Ces retards sont indemnisés par la Défense, de manière systématique, à des taux supérieurs au coût de l'argent pratiqué par les banques.

La réduction sensible de la durée de ces paiements apparaît donc urgente. Le ministère de la Défense y travaille avec un projet de renforcement de la fonction financière, qui intègre la mise sous contrôle de gestion du DGP. Cependant, le moment venu, toutes les entreprises n'en bénéficieront pas directement. Nombre d'entre elles ont en effet une taille trop petite pour pouvoir soumissionner aux appels d'offres de l'État et doivent alors intervenir en tant que sous-traitant d'un grand groupe. Or le cadre réglementaire actuel régissant les marchés publics les pénalise. Pour les marchés de défense, une entreprise ne peut en effet bénéficier d'un paiement direct de l'État que si le contrat de sous-traitance est égal ou supérieur à 10 % du montant total du contrat. Dans le cas contraire, les PME restent dépendantes des conditions de paiement du primocontractant, qui sont notablement plus défavorables entre entreprises (B to B) que celles, même conjonctuellement dégradées, pratiquées par l'État.

Compte tenu de ses particularités, ce ministère, migré sous Chorus le 1^{er} janvier 2010, a fait l'objet d'un traitement séparé. Il a continué de régler tardivement ses fournisseurs,

mais dans une moindre mesure toutefois qu'en 2010 : son DGP est passé de 69 jours en 2010 à 49 jours au dernier trimestre 2011 (cf. encadré 3).

Passé le temps de l'appropriation de l'outil informatique et avec l'effet bénéfique des réorganisations en cours, de nouvelles réductions des délais de paiement de l'État devraient se produire.

Dans l'intervalle, et en cohérence avec la préoccupation du Gouvernement d'assurer une meilleure maîtrise des délais de paiement, le ministre du Budget et des Comptes publics a demandé de payer sans délai les factures inférieures à 5 000 euros. Ces nouvelles modalités seront mises en œuvre progressivement d'ici la fin du premier trimestre de l'année 2012.

1|3 La maîtrise des délais de paiement de l'État doit passer par la réorganisation de ses processus de règlement

Au-delà du déploiement de Chorus, l'objectif des pouvoirs publics est d'améliorer par des mesures structurelles l'ensemble du processus de paiement, dont le DGP n'est que l'une des composantes. Plusieurs initiatives allant en ce sens méritent d'être signalées.

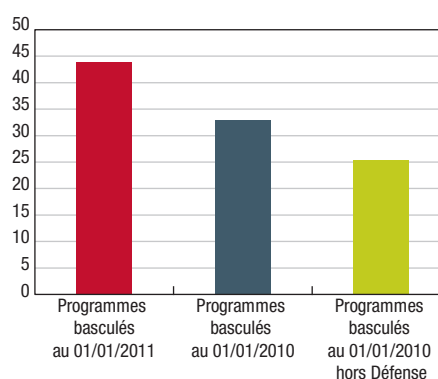
Les services facturiers,
un outil efficace de réduction du DGP

Le service facturier est un centre de traitement et de paiement unique des factures, placé sous l'autorité d'un comptable public pour le compte d'un ou plusieurs services. Ce nouveau mode d'organisation est inspiré des travaux de réingénierie des processus conduits depuis la fin de l'année 2004 par la direction générale de la modernisation de l'État, la direction générale des Finances publiques (DGFIP), la direction du Budget et l'agence pour l'informatique financière de l'État (AIFE).

La création de services facturiers placés auprès des comptables et recevant directement les factures à payer constitue un moyen efficace de réduire durablement les délais de paiement. À même d'assurer un traitement plus rapide

Graphique 13

Délais de paiement des programmes budgétaires selon leur date de passage dans Chorus



Source : SCE, DGFIP, novembre 2011

des pièces comptables (en réduisant notamment le délai de transmission entre les intervenants en charge de la vérification et ceux chargés de la mise en paiement), les services facturiers gagnent en performance. Les plus avancés disposent désormais de délais globaux de paiement de l'ordre de 15 jours (cf. encadré 4).

Encadré 4

Le service facturier de Bercy (SFACT)

Grâce à la mise en place d'un service facturier au sein du contrôle budgétaire et comptable ministériel (CBCM) Finances, le délai global de paiement des administrations centrales des ministères financiers est passé de 49 jours fin 2008 à un peu moins de 20 jours (DGP moyen calculé à fin novembre).

Expérimenté en 2008 avec les dépenses logistiques et informatiques de la direction du personnel, le service facturier a été étendu à compter du 1^{er} janvier 2009 aux dépenses d'administration centrale de la direction générale des finances publiques (DGFIP), puis généralisé à toutes les directions de Bercy le 1^{er} juin 2009. Depuis le 1^{er} janvier 2011, toutes les dépenses sont réalisées dans Chorus.

Le DGP des services facturiers déployés en administration centrale est ainsi inférieur au DGP global : fin novembre 2011, il s'établissait en moyenne à 30 jours.

De nouvelles modalités de paiement pour un traitement accéléré des dépenses

Dans le cadre de la modernisation de sa dépense, l'État s'efforce de développer de nouvelles modalités de paiement. La carte achat permet notamment aux fournisseurs d'obtenir un règlement immédiat. Son utilisation est encouragée pour le paiement de petits achats de proximité, notamment lorsque que le fournisseur est une TPE.

Par ailleurs, les nouvelles modalités de règlement de la dépense publique doivent à l'avenir s'appuyer sur les progrès de la dématérialisation. Il s'agit de l'un des axes prioritaires de la modernisation de la chaîne des paiements de l'État. Plusieurs expérimentations ont été lancées à la fin 2011, en partenariat avec certaines entreprises comme Orange. Ces initiatives s'inscrivent dans le droit fil de la LME. Mais l'essor de la dématérialisation et son impact final sur les délais fournisseurs du secteur public dépend aussi de la volonté des entreprises partenaires de recourir à ces nouvelles solutions.

2| Une vraie préoccupation : la situation des grandes collectivités territoriales

Le décret n° 2008-1355 de décembre 2008 a aligné le régime des délais de paiement des collectivités territoriales et de leurs établissements publics sur celui de l'État¹³. Il a modifié l'article 98 du *Code des marchés publics*, en abaissant leur DGP

à 30 jours à compter du 1^{er} juillet 2010¹⁴. Ce délai présente deux composantes bien distinctes :

- un délai de 20 jours pour l'ordonnateur (l'exécutif local) ;
- un délai de 10 jours pour le comptable public du réseau de la DGFIP.

Pour le secteur public local — et lorsque l'ordonnateur accepte de lui communiquer informatiquement la date de réception de la facture — la DGFIP peut calculer un DGP pour chaque ligne de mandat gérée dans l'application comptable Hélios¹⁵. La fiabilité de la mesure du DGP dépend toutefois du niveau de traçabilité des opérations tout au long de la chaîne informatique reliant l'ordonnateur au comptable. Il peut notamment arriver, en amont de cette chaîne, que leur délai de traitement ne soit pas systématiquement renseigné par les ordonnateurs. Le délai de paiement pratiqué par le comptable public est pour sa part suivi de manière exhaustive dans l'application Hélios, ces données étant totalement maîtrisées par la DGFIP.

Par le biais du nombre de mandats traités, le mode de calcul du DGP prend en compte les actes de paiement, mais pas l'enjeu financier attaché à chacun d'entre eux. Toutes les lignes de mandats intégrées dans le calcul sont affectées du même coefficient de pondération : le délai d'une facture de faible montant pèse donc autant que celui d'une facture plus élevée.

2|1 Le délai global de paiement des grandes collectivités territoriales continue d'augmenter

Toutes catégories de collectivités locales et d'établissements publics locaux confondues, le délai global de paiement passe de 25 jours

¹³ Régi par le décret n° 2008-407 du 28 avril 2008

¹⁴ Dans le secteur public hospitalier, le délai de paiement réglementaire est plafonné à 50 jours.

¹⁵ Un mandat est un ordre de dépense donné par un ordonnateur à un comptable public. Il peut comprendre plusieurs factures. Le calcul du délai global de paiement ne tient pas compte des opérations de paye et des subventions s'exécutant plus rapidement. Les collectivités locales, leurs établissements publics et les établissements publics de santé sont toutes gérées sous l'application Hélios depuis fin 2010.

Tableau 12

Le DGP des collectivités locales (2010-2011)

	DGP moyen		DGP médian		DGP du 9 ^e décile	
	Déc. 2010	Oct. 2011	Déc. 2010	Oct. 2011	Déc. 2010	Oct. 2011
Régions	28,6	31,2	33,9	33,9	42,0	44,0
Départements	23,1	23,3	22,3	22,4	36,8	35,4
Communes de plus de 10 000 habitants	26,1	27,1	25,5	25,0	43,6	42,8
Communes de moins de 10 000 habitants	21,7	21,7	17,6	17,5	32,1	32,5
Groupements à fiscalité propre	25,3	26,4	20,0	19,9	36,0	35,7
Offices publics de l'habitat	27,1	27,0	23,0	23,6	40,4	41,6
Grands EPS (a)	36,7	38,5	37,2	35,6	51,9	53,7
Autres EPS (b)	30,1	29,9	26,9	26,6	47,0	45,5
Toutes catégories	25,2	26,1	19,3	19,0	37,8	37,7

(a) « Grands EPS » : désigne les 230 établissements publics de santé dont les recettes d'exploitation sont supérieures à 70 millions d'euros.

(b) « Autres EPS » : désigne les 812 établissements publics de santé dont les recettes d'exploitation sont inférieures à 70 millions d'euros.

Source : DGFIP, infocentre Delphes, novembre 2011

en 2010 (chiffres définitifs) à 26 jours en 2011 (chiffres provisoires)¹⁶.

Le DGP n'augmente toutefois pas pour toutes les catégories de collectivités (cf. tableau 12). Pour les communes de moins de 10 000 habitants, soit plus de 85 % du nombre d'organismes publics locaux, il reste stable en 2011. L'allongement limité des délais concerne des entités d'échelon supérieur : régions (près de 3 jours en moyenne nationale), grands établissements publics de santé (2 jours), communes de plus de 10 000 habitants (1 jour).

L'évolution des modes de calcul du DGP conduit également à relativiser l'interprétation de cette hausse, dans la mesure où celle-ci s'explique en partie par une plus grande fiabilité des calculs, offerte par les applications Hélios et Delphes.

Les établissements publics de santé (EPS) bénéficient par dérogation d'un plafond réglementaire supérieur à celui des autres catégories de collectivités locales, fixé à 50 jours. Au sein du DGP, le poids des EPS est significatif et représente près du quart du total national des lignes de mandat entrant dans le calcul. Une grande part

des EPS les plus importants ayant basculé dans l'application Hélios courant 2010, l'année 2011 est donc la première année pour laquelle cette catégorie d'organismes publics est intégralement représentée dans le calcul du DGP de l'ensemble du secteur public local. Ce dernier s'en trouve donc mécaniquement accru.

Les difficultés financières rencontrées par certains organismes, en particulier les hôpitaux publics, n'en demeurent pas moins réelles et constituent un facteur avéré de la hausse du DGP des collectivités locales en 2011.

Certains des fournisseurs des organismes publics locaux et hospitaliers relèvent clairement la hausse de leurs délais clients, à mettre en regard des données du système d'information de la DGFIP dont le périmètre s'est seulement récemment stabilisé.

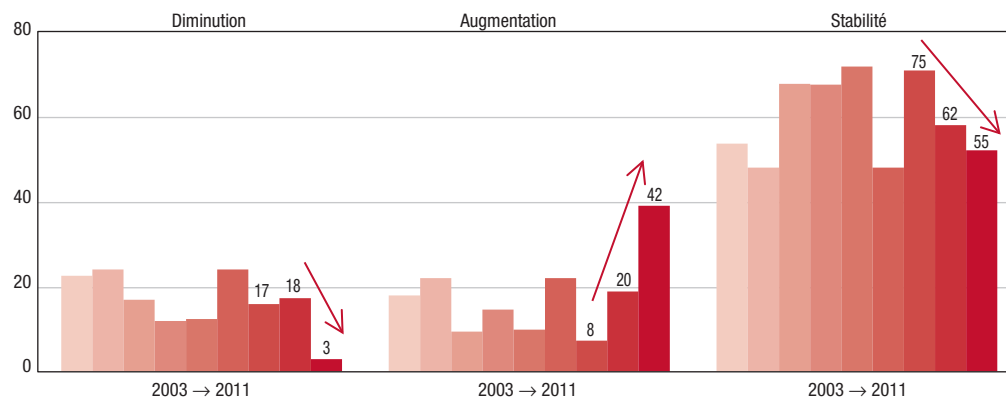
Ainsi, pour revenir à l'enquête de l'association des *credit managers* (AFDCC), déjà évoquée, la proportion d'entreprises constatant une augmentation des délais de règlement des collectivités locales explose en 2011. Elle double en un an (de 20 à 42 %), pour atteindre le niveau le plus haut jamais constaté depuis la création de l'enquête (cf. graphique 14).

16 De légères variations des résultats définitifs 2010 par rapport aux données initialement transmises peuvent être observées. Elles s'expliquent par des corrections sur la classification des collectivités dans l'application Hélios en 2011 (conduisant à des changements de catégories pour certaines collectivités).

Graphique 14

Les délais de paiement des collectivités locales vus par les fournisseurs (2003-2011)

(en % des entreprises interrogées)



Source : AFDC, Enquête 2011

2|2 Quelles voies d'amélioration ?

Pour la partie du délai attribuée aux comptables de la DGFIP, les améliorations sont d'ores et déjà réelles compte tenu des efforts importants et répétés pour diminuer le DGP : généralisation fin 2010 d'Hélios, automatisant les chaînes de traitement des dépenses, nouvelle impulsion donnée en 2011 à la dématérialisation des pièces comptables et justificatives de dépense en partenariat avec les ordonnateurs¹⁷, approfondissement

de la réingénierie des procédures de contrôle des dépenses publiques avant paiement¹⁸, promotion sur le terrain de la carte d'achat¹⁹.

Au total, le délai moyen du comptable public mesuré pour l'ensemble des dépenses publiques locales gérées dans Hélios s'élève désormais au plan national à 6 jours, pour un objectif fixé à 7 jours pour l'ensemble du réseau DGFIP (cf. tableau 13). Ces niveaux de délai sont significativement inférieurs au plafond établi par les textes réglementaires en vigueur²⁰.

Tableau 13

Le DGP des comptables publics de la DGFIP (2010-2011)

	DGP moyen		DGP médian		DGP du 9 ^e décile	
	Déc. 2010	Oct. 2011	Déc. 2010	Oct. 2011	Déc. 2010	Oct. 2011
Régions	7,7	7,8	6,7	6,7	10,9	12,0
Départements	6,4	6,1	5,6	5,4	9,6	9,0
Communes de plus de 10 000 habitants	6,5	6,2	5,9	5,5	10,1	9,8
Communes de moins de 10 000 habitants	5,7	5,3	4,7	4,3	9,7	9,2
Groupements à fiscalité propre	6,5	6,1	5,0	4,7	10,1	9,4
Offices publics de l'habitat	6,2	6,0	5,5	5,5	14,2	10,7
Grands EPS	10,0	10,2	8,9	8,8	17,9	17,1
Autres EPS	7,4	7,3	6,0	6,0	14,2	13,7
Toutes catégories	6,2	6,0	4,8	4,4	11,9	11,1

Source : DGFIP, infocentre Delphes, novembre 2011

17 Arrêté du 3 août 2011 modifiant l'arrêté du 27 juin 2007 portant application de l'article D. 1617-23 du Code général des collectivités territoriales relatif à la dématérialisation des opérations en comptabilité publique (JO du 12 août 2011)

18 Arrêté du 11 mai 2011 pris en application du préambule de l'annexe I du Code général des collectivités territoriales portant fixation des modalités de justification des dépenses des collectivités territoriales, de leurs établissements publics et des établissements publics de santé (JO du 20 mai 2011)

19 Tour de France terminé par les états généraux de la carte d'achat organisés à Bercy le 23 septembre 2011

20 Le délai de paiement que doit respecter le comptable intègre le traitement des payes et des subventions. Dans le cas des établissements publics de santé, ce délai est fixé à 17 jours.

Les leviers à trouver pour conforter et améliorer l'ensemble des résultats obtenus doivent donc être recherchés en amont de la chaîne de dépenses des collectivités locales. Les voies actuellement explorées dans le cadre des conventions de partenariat nouées entre ordonnateurs et comptables touchent d'une part aux procédures de traitement de la dépense de bout en bout, d'autre part à la promotion de différents moyens réduisant au plan technique le délai effectif de sa mise en œuvre.

2|3 La modernisation des procédures d'exécution du visa de la dépense locale

La DGFIP a engagé de longue date la réorientation de ses modes de contrôle de la dépense locale. En modulant l'intensité des contrôles selon les montants et l'enjeu des paiements à réaliser, le dispositif de contrôle hiérarchisé de la dépense permet d'approfondir les contrôles sur un échantillon de mandats pour les dépenses jugées sensibles. Cette démarche aboutit à une accélération de la procédure de paiement et par conséquent à une baisse du délai de paiement du comptable.

La convention de contrôle allégé en partenariat complète le dispositif. La procédure repose sur une collaboration étroite entre les services de l'ordonnateur et ceux du comptable : à l'issue d'un diagnostic conjoint visant à s'assurer que les risques sont maîtrisés sur l'ensemble de la chaîne de dépenses, la convention est signée. Elle couvre alors le contrôle des dépenses après leur exécution effective, à partir d'un échantillon de mandats. En complément, le comptable peut assortir cette convention d'une dispense d'envoi de pièces justificatives, en respectant un plafond national fixé à 400 euros par pièce.

Ainsi, grâce à ces trois outils, les organismes publics locaux et hospitaliers peuvent engager avec les services de la DGFIP un partenariat

étroit, visant à alléger les procédures de contrôle et accélérer significativement les délais de paiement.

2|4 La promotion des moyens modernes de paiement de la dépense locale

Totalement déployée depuis 2010, l'application Hélios permet désormais de dématérialiser de manière plus poussée la circulation des pièces comptables et de leurs justificatifs (factures, marchés publics...). Elle propose également aux ordonnateurs une option de signature électronique embarquée, permettant des gains de temps substantiels pour les collectivités (suppression totale des flux de pièces sur support papier).

La recherche de nouveaux instruments de paiement utilisables par les ordonnateurs est une autre voie de modernisation, explorée depuis plusieurs années. L'année 2011 a connu une intensification de leur déploiement. Une action de promotion intense a notamment été réalisée pour la carte d'achat (115 cartes attribuées aux collectivités en 2009, 226 en 2010, plus de 400 attendues pour 2011)²¹. Cette carte permet aux ordonnateurs d'engager et de payer des dépenses récurrentes auprès de fournisseurs pré-identifiés. L'ordonnateur obtient ainsi une plus grande souplesse pour acquérir tous types de biens et services courants. Réalisées en une fois à la fin de chaque mois, les opérations de mandatement et de paiement sont rationalisées chez l'ordonnateur et chez le comptable. Le nombre de mandats émis s'en trouve considérablement réduit.

Certaines dépenses des collectivités territoriales peuvent désormais être réglées par prélèvement automatique dans le cadre de conventions tripartites. Cette modalité de paiement est largement utilisée pour les dépenses sous forme d'abonnement, en particulier avec les grands facturiers (téléphonie, EDF...). La DGFIP a simplifié en 2010 ses conditions de mise en œuvre.

21 Tour de France de la carte d'achat en 2011

La persistance de délais cachés, un handicap à surmonter

1| Les contournements de la LME maintiennent certains déséquilibres entre entreprises

Les mauvaises pratiques et les contournements de la législation signalés dans le rapport 2010 de l'Observatoire n'ont pas totalement disparu en 2011. Les mêmes déterminants sont à l'œuvre : la modification du comportement des acheteurs aboutit à des commandes plus fréquentes et pour des quantités plus réduites qu'auparavant, le but étant de réduire le volume des stocks à financer. Cette situation oblige les fournisseurs à revoir leur chaîne logistique et à supporter des coûts supplémentaires de préparation des commandes et des livraisons.

Destinées à limiter les effets négatifs susceptibles de découler des délais de paiement légaux, ces stratégies se sont moins développées qu'on pouvait le craindre ; elles ne sont en définitive pas évoquées de manière systématique par les contributeurs en 2011. Cependant, même s'ils apparaissent progressivement moins nombreux, les cas de contournement de la LME restent une réalité. En pratique, ils peuvent consister en :

- un différé pouvant aller jusqu'à un mois dans l'émission des factures pour accorder un crédit supplémentaire aux clients ;
- à l'initiative du débiteur, une globalisation en fin de mois du règlement de ses factures fournisseurs, quel que soit le mode de computation choisi par eux ;
- un système de décentralisation des factures vers des centres de paiement à l'étranger pour justifier de l'application de délais fournisseurs plus longs ;

- une alternance dans le mode de computation de chaque transaction, afin de retenir au cas par cas l'option la plus avantageuse (60 jours nets, 45 jours fin de mois, fin de mois 45 jours) ;

- une application de délais dérogatoires à des fournisseurs dont l'activité ne relève pas des accords concernés ;

- un usage dilatoire de certains instruments de paiement, avec une remise tardive de chèques ou d'effets de commerce de manière à différer le règlement de la créance.

À titre d'exemple, dans les industries mécaniques, 63 % des entreprises interrogées par la Fédération des industries mécaniques (FIM) en novembre 2011 se disent victimes de pratiques visant à échapper à la LME ou à la contourner. Ces pratiques sont, dans l'ordre d'importance (en pourcentage, se rapportant aux 63 % concernés) :

- le client décale la facture : procédures de réception, obstacles administratifs, contestation sur libellé facture... (38 %) ;
- le client invoque de « faux litiges » (18 %) ;
- le client pratique un mode de calcul irrégulier : 60 jours fin de mois, relevés de facture... (12 %) ;
- le client exclut abusivement la LME à cause d'un élément étranger : filiale, lieu de livraison (11 %) ;
- le client abuse de l'autofacturation (3 %) ²².

Les réponses « Autres » (pratiques diverses, non décrites) représentent 18 % ²³.

Ces résultats vont conduire la FIM à insister à nouveau sur l'importance de la lutte contre

²² Ce taux est faible, mais toutes les entreprises ne sont pas concernées par l'autofacturation (accord permettant au client de générer les factures), si bien qu'il pourrait représenter un taux bien plus élevé si on le rapportait aux clients et au chiffre d'affaires concerné.

²³ Parmi ces pratiques, on peut citer l'abus du stock de consignation, c'est-à-dire le fait pour un client d'imposer au fournisseur une consignation de ses produits dans le but de tourner la loi.

les pratiques de contournement de la LME, et notamment à sensibiliser les pouvoirs publics.

Pour le secteur du BTP, l'étude de BTP Banque fait explicitement référence à des pratiques de contournement (cf. annexe 6 pour l'avis de la CEPC concernant l'accord dérogatoire « bâtiment travaux publics »). Ainsi, s'agissant des marchés privés, nombre de maîtres d'ouvrage ignorent purement et simplement le délai maximum de règlement imposé par le *Code de commerce*, ou ne le respectent pas en invoquant l'absence de validation de la demande de paiement par leur maître d'ouvrage. Certains maîtres d'ouvrage contestent devoir verser des acomptes mensuels alors que l'effort de trésorerie engagé par les entreprises de bâtiment, parfois plusieurs mois ou plusieurs années avant la réception des ouvrages, est très important.

Ces situations sont favorisées par le fait que, dans le secteur, ce ne sont pas les entreprises qui rédigent les marchés dans les opérations de construction mais les maîtres d'ouvrage, par le biais de cahiers de clauses administratives particulières et générales. Dès lors, les PME sont rarement en position favorable pour obtenir des modalités de paiement plus favorables.

S'agissant des maîtres d'ouvrage « para-publics » non soumis au *Code des marchés publics* (ERDF, France Telecom, GDF, GRTgaz, RATP, RFF, SNCF...), la FNTF souligne que certains clients soumis aux dispositions de la LME :

- soit « n'autorisent » l'entreprise à établir sa demande de paiement mensuelle qu'après constat contradictoire des travaux exécutés ;
- soit imposent des procédures comptables et/ou informatiques complexes, opaques et extrêmement contraignantes pour l'entreprise qui ne peut émettre sa demande de paiement que plusieurs semaines, voire plusieurs mois, après l'achèvement effectif des travaux.

Le point de départ du délai de paiement est alors reporté, même si les travaux ont été

exécutés. Ces « délais cachés » peuvent atteindre des durées très importantes selon les clients.

Concernant les marchés publics, il existe certes un droit aux acomptes mensuels et un délai maximum de règlement de 30 jours, mais les procédures mises en place par certains clients conduisent à des retards de paiement en introduisant des délais cachés. Pour le paiement du solde, le délai court seulement à compter du renvoi par l'entreprise du décompte général établi par le maître d'œuvre (lui-même signé par le maître d'ouvrage en théorie 40 jours après la demande de paiement de l'entreprise). Ainsi, en pratique plusieurs mois peuvent s'écouler entre le moment où l'entreprise envoie sa demande de solde et le moment où le délai de paiement commence effectivement à courir.

Enfin, à l'heure où la baisse des délais tend à marquer le pas, la conjoncture économique plus incertaine apparue mi-2011 peut conduire les acteurs à adopter des comportements moins rigoureux, ou à rechercher au moyen de reports de leurs paiements des ressources de financement interne supplémentaires. En d'autres termes, un contexte économique difficile peut susciter un regain des mauvaises pratiques, alors même que celles-ci semblaient s'estomper. Une telle évolution pourrait se trouver facilitée si devaient se concrétiser des initiatives individuelles tendant à exonérer temporairement ou non certains secteurs ou groupes d'entreprises des conditions générales de paiement actuellement inscrites dans la loi.

2| L'action de la DGCCRF en 2011

En 2011, les contrôles de la direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des fraudes (DGCCRF) ont prioritairement porté sur les services aux entreprises (externalisation de tâches ne relevant pas du cœur de métier des entreprises telles que la formation, la restauration collective, la logistique, etc.), les biens d'équipement, les biens intermédiaires et le BTP.

Pour autant, le contrôle de la sortie des accords dérogatoires venus à échéance fin 2010 n'a pas été écarté, de même que celui relatif aux délais de paiement spécifiques (visant principalement la grande distribution alimentaire : produits alimentaires périssables, boissons et transports essentiellement).

Le bilan dressé à l'issue des onze premiers mois d'enquête est mitigé. Les opérations de vérification ont été légèrement plus nombreuses qu'en 2010 : 1 780 établissements vérifiés à fin novembre 2011, contre 1 700 sur l'ensemble de l'année 2010, 2 057 actions de contrôle des délais de paiement légaux ou spécifiques, contre 2 019 un an plus tôt²⁴. Mais tous délais de paiement confondus, le taux d'anomalie relevé s'établit à 31 %, niveau très légèrement supérieur à celui de l'année 2010. Le bilan des contrôles réalisés tend donc à confirmer l'absence d'amélioration des délais de paiement des entreprises en 2011.

Les dépassements constatés concernent à la fois des entreprises opérant en « *B to B* » (cas dans lequel les deux parties au contrat sont soumises à la même obligation légale) et des entreprises en relation avec une clientèle constituée de particuliers (cas dans lequel les dispositions de la loi de modernisation de l'économie ne s'appliquent pas symétriquement).

Les suites données à ces dépassements ont ainsi conduit la DGCCRF à engager :

- 299 notifications d'information réglementaire, établies dans le cas de dépassements non significatifs ; elles consistent à adresser au professionnel un simple courrier lui demandant de veiller au bon respect de la loi ;
- 268 rappels de réglementation liés à des dépassements plus prononcés ;
- 70 intentions de procès-verbaux et procès-verbaux pour les cas les plus graves ;

- 2 dossiers pourraient donner lieu à des procédures civiles.

Année après année, ce bilan d'ensemble confirme que les entreprises témoignent d'une bonne connaissance du dispositif d'encadrement des délais de paiement mis en place par la LME. L'apport essentiel de la loi est d'avoir notablement réduit les délais moyens de règlement, mais aussi d'avoir imposé un cadre indiscutable aux négociations entre partenaires commerciaux.

Les professionnels contrôlés ont également évoqué l'impact positif et sensible de la LME sur leur trésorerie nette, nonobstant l'effet de ciseau que celle-ci subit provisoirement lorsque leurs clients bénéficient, du fait d'un accord dérogatoire, d'échéances de paiement fournisseurs plus longues que les leurs. Certaines entreprises ont toutefois fait remarquer que l'application de la LME pouvait se révéler difficile en période de crise, en raison du soutien parfois insuffisant des banques. Ces entreprises pouvaient alors être conduites à retarder leurs paiements fournisseurs faute d'une trésorerie suffisante.

3| Le plan de relance de l'économie, un soutien à court terme pour contrer les déséquilibres

Fin 2008, en raison des difficultés de trésorerie rencontrées par les PME et les ETI, l'État a doté OSEO de deux nouveaux fonds de garantie des crédits bancaires : l'un donnant aux entreprises la possibilité de bénéficier de lignes de crédits confirmées, l'autre permettant la transformation de leurs crédits bancaires à court terme en crédits à moyen terme. Il s'agissait alors d'inciter les banques à s'engager davantage dans la durée auprès des entreprises. Pour favoriser la reprise, ce dispositif initialement prévu pour un an a été prolongé jusqu'à la fin de 2010. Une enquête a

²⁴ Un même établissement peut subir des vérifications portant sur les deux types de délais.

été lancée en mai 2011 auprès des entreprises qui ont bénéficié de ces mécanismes. Elle a été complétée par une étude réalisée dans le courant du troisième trimestre 2011.

Au niveau macroéconomique, le plan de relance a permis de financer plus de 20 000 entreprises, pour un montant total de 5,3 milliards d'euros. Entre octobre 2008 et fin décembre 2010, 4 000 entreprises ont pu obtenir de leur banque une ligne de crédit et plus de 17 000 un prêt à moyen terme. Parmi elles, 1 100 entreprises ont simultanément bénéficié des deux modalités de soutien. Le dispositif a eu un effet mobilisateur sur l'ensemble du réseau bancaire français, qui a pris en charge 40 % du risque. Il a eu également un effet d'entraînement sur la plupart des territoires, les régions ayant pris part au plan de soutien et pris en charge une partie du risque.

Au plan individuel, le plan de relance a permis de consolider la situation de nombre d'entreprises. Elles ont pu recevoir des financements qu'elles n'auraient pas obtenus sans la garantie offerte par le plan de relance : 95 % d'entre elles présentaient en effet une solvabilité moyenne ou faible et ne disposaient pas d'une forte capacité à honorer leurs engagements financiers. Pour autant, ces entreprises n'ont pas profité d'un effet d'aubaine, dans la mesure où les financements accordés l'ont été à un coût supérieur de près d'un point à celui du marché. Au total, l'équilibre actif/passif du bilan de ces entreprises a été rétabli en augmentant significativement leurs ressources longues et en confortant leur trésorerie ; cette consolidation du financement de l'activité a certainement permis de limiter l'apparition de nouvelles ruptures de paiement.

En préservant l'existence de centaines d'entreprises, les mesures ont eu un effet positif sur l'emploi : elles ont eu un impact direct pour 63 % des entreprises soutenues et auraient permis de sauver 119 500 emplois salariés. Ainsi au 30 juin 2011, 89 % des entreprises soutenues étaient toujours vivantes et 43 % n'auraient pas survécu sans la garantie d'OSEO à leur banque.

Au total, les entreprises bénéficiaires du plan représentent un effectif salarié de 382 500 personnes, dont près de la moitié relèvent d'entreprises moyennes et de taille intermédiaire (ETI).

4| **Affacturation : progression du chiffre d'affaires en 2011 mais des encours moyens plus faibles**

Après la contre-performance historique de l'affacturation en 2009 et le retour en 2010 d'une vive croissance (+ 19,5 %), un ralentissement a été enregistré au printemps 2011. Il s'est confirmé au troisième trimestre : le montant des créances prises en charge durant l'été augmente de 11,8 % sur un an. Malgré cette inflexion et en dépit d'un environnement conjoncturel difficile, la progression reste importante : sur les neuf premiers mois de 2011, le taux annuel de croissance atteint 15,2 % et le total des créances prises en charge s'élève à 126,3 milliards d'euros. Le segment international continue de croître beaucoup plus vite que le national : il représente 18 % du marché total contre 7 % en 2003.

Au cours des vingt-cinq dernières années, le taux de croissance annuel moyen de l'affacturation atteint 15,5 %, pour un total cumulé de près de 1 625 milliards d'euros de créances (en euros constants valeur 2011). Cette période a été marquée par vingt-trois années de progression de l'activité, dont vingt à un taux annuel supérieur à 10 %.

Selon la dernière enquête annuelle de l'Autorité de contrôle prudentiel sur l'affacturation en 2010, les dispositions de la loi LME relatives à la réduction des délais de paiement ont eu un impact significatif sur la durée moyenne des financements, avec une baisse des encours moyens d'affacturation de 2,8 % entre 2008 et 2010.

Les utilisateurs traditionnels de l'affacturation restent le commerce de gros (grande distribution notamment), la fabrication de produits métalliques et l'industrie automobile.

L'enquête souligne le poids de plus en plus important de contrats en gestion déléguée et des « *corporates* » dans les portefeuilles, avec un effet négatif sur les commissions d'affacturage. La sinistralité est en diminution. Le nombre d'entreprises affacturées a doublé en dix ans (+ 6 % sur un an au 30 juin 2011). La durée des relations contractuelles s'accroît également, puisque 30 % des clients sont en relation avec le *factor* depuis plus de cinq ans, contre 18 % en 2007.

Le marché français de l'affacturage est désormais le deuxième plus important dans le monde, après celui du Royaume-Uni (il occupait la quatrième place en 2004). Il couvre près de 10 % du marché mondial et 15 % du marché européen.

5| Rééquilibrer les relations avec les fournisseurs et trouver des financements de substitution

Dans sa contribution, la CGPME insiste sur la mise en avant de solutions systématiques durables, n'amenant pas de nouveaux déséquilibres entre les différentes catégories d'entreprises. Plutôt que des règles privilégiant au cas par cas un secteur ou un autre, la Confédération rappelle que des solutions bancaires existent et souhaite une implication plus forte du secteur bancaire, notamment par le biais des crédits de campagne. Ces solutions peuvent en particulier être recherchées à l'aide des deux médiations : la Médiation du crédit et la Médiation des relations interentreprises. La Médiation interentreprises a notamment donné de bons résultats sur les questions dont elle a pu être saisie sur le thème des délais de paiement, en particulier dans le cadre de la sous-traitance ou de la relation entre petites et grandes entreprises.

6| L'action de la Médiation des relations interentreprises

Le non-paiement d'une transaction commerciale à la date convenue ou l'existence

de retards de paiement répétés peut déboucher sur un conflit durable entre l'entreprise et son client. Créée en avril 2010 et relayée par vingt-cinq médiateurs régionaux, la Médiation des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance oriente son action en fonction de trois objectifs : ré-humaniser la relation entre clients et fournisseurs, insister sur la nécessité pour les PME d'assurer leur indépendance stratégique et favoriser la conscience de responsabilité de filière pour les grandes entreprises. Simple d'accès et totalement gratuite (cf. encadré 5), elle combine une action préventive et une action de stricte médiation.

Une action préventive

Elle se décline de deux manières :

- par un rappel régulier des dispositions législatives en vigueur auprès des entreprises pour lesquelles des écarts sont constatés, soit entre la loi et leurs dispositions contractuelles, soit entre ces dispositions contractuelles et les pratiques de paiement effectives ;
- par un suivi périodique des plans d'action mis en place par les signataires de la Charte des « dix engagements pour des achats responsables » (213 entreprises au 1^{er} décembre 2011). Le premier engagement de cette Charte, « assurer une équité financière vis-à-vis des fournisseurs », responsabilise en effet les donneurs d'ordre. Il appelle non seulement au respect de la lettre de la LME sur le volet des délais de paiement, mais aussi et surtout à « l'esprit » de cette loi, en visant à limiter certaines pratiques susceptibles d'allonger les délais de paiement, comme l'application d'une retenue déraisonnable en cas de litige, le retard volontaire dans le traitement des litiges ou la mise en place de stocks de consignation (...).

Une action de stricte médiation

Dans son activité régulière, la Médiation a enregistré 400 dossiers depuis sa création. Les difficultés liées aux délais de paiement

Encadré 5**La saisine de la Médiation interentreprises**

Le non-paiement d'une transaction commerciale à la date convenue ou l'existence de retards de paiement répétés peut déboucher sur un conflit durable entre l'entreprise et son client. La Médiation des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance est accessible à toute entreprise confrontée à des difficultés pour faire respecter la bonne application d'une clause contractuelle ou le déroulement d'un contrat. Il s'agit d'une démarche simple, gratuite et totalement confidentielle, comportant cinq étapes¹ :

- saisine du dossier de médiation ;
- qualification du dossier ;
- s'il est éligible, transmission du dossier au médiateur régional ;
- prise de contact, par le médiateur régional, avec l'entreprise et définition avec elle d'un schéma d'action ;
- médiation proprement dite, selon les modalités définies entre le médiateur régional et le déclarant.

La saisine s'effectue par le dépôt d'un dossier en ligne, à l'adresse : <http://www.mediateur.industrie.gouv.fr>.

Les conditions d'éligibilité sont très souples. Seules les entreprises en liquidation judiciaire ne sont pas éligibles. Toutes les autres entreprises peuvent avoir accès à la Médiation, quel que soit leur secteur d'activité et dès lors que le litige porte sur une relation client/fournisseur (application d'une clause contractuelle (formalisée ou tacite), conditions de déroulement, d'interruption ou de résiliation d'un contrat).

Dans le cas où une société est placée en sauvegarde ou en redressement judiciaire, elle peut solliciter les services de la Médiation. L'action est alors conduite en accord avec un correspondant désigné par le Tribunal de commerce. Dans l'hypothèse où une action judiciaire est en cours, le Médiateur apprécie au cas par cas la recevabilité du dossier, au vu de l'état d'avancement de la procédure. L'entreprise peut, le cas échéant, demander au juge le renvoi de l'audience à une date ultérieure afin d'engager un processus de médiation.

Enfin, dans le cas où une entreprise n'est pas jugée éligible, la possibilité lui est offerte de contacter les services du Médiateur à l'adresse internet précédemment mentionnée.

¹ Les principes de la Médiation sont détaillés dans un document accessible sur le site du Médiateur : <http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pdf/principes-action-mediation.pdf>.

sont citées de manière directe ou indirecte dans 21 % des motifs de saisine, touchant indifféremment tous les secteurs (industrie, services, transports...), avec deux précisions :

- la première tient aux premiers retours d'expérience émanant des médiateurs internes ou correspondants PME nommés dans toutes les entreprises signataires de la Charte des bonnes pratiques qui, à leur niveau, jouent un rôle de premier filtre et permettent la résolution de difficultés parfois très simples (procédures complexes de validation des factures, choix du bon interlocuteur, multiplicité des intervenants...);

- la seconde tient à la démarche même de la médiation, qui se résume parfois à la simple mention de la saisine du médiateur (celle-ci déclenchant le paiement chez le client et mettant ainsi immédiatement fin au différend).

Par ailleurs, les médiations individuelles, c'est-à-dire d'entreprise à entreprise, sont prépondérantes. Cependant, lors des médiations de branches (entre deux branches professionnelles ou entre deux filières), les plates-formes de discussion installées à cette occasion sont amenées à aborder très fréquemment la question des délais de

paiement pour tenter de mieux encadrer les pratiques entre entreprises, même si ces problèmes ne sont pas en eux-mêmes à l'origine de la saisine. En outre, deux pratiques semblent se diffuser de plus en plus fréquemment en matière de paiements interentreprises :

- la pratique de l'autofacturation ou « *self-billing* », soit par le client lui-même, soit par le biais d'un prestataire externe imposé, qui peut amener des dérives dans l'application des délais de paiement du fait

de la dépendance en matière de facturation du fournisseur à l'égard de son client ;

- la pratique de l'affacturage « forcé », qui conduit le client à imposer une démarche d'affacturage, voire le *factor* lui-même ou le taux d'escompte pratiqué.

D'une façon générale, la médiation des relations interentreprises encourage toutes les initiatives de nature à réduire les délais de paiement ou à les ramener en deçà du seuil légal.

La transposition de la directive européenne soulève des inquiétudes

1| Le point sur l'état d'avancement du dossier

1|1 Une date butoir : le 16 mars 2013

La directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil du 16 février 2011 concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales est issue de la refonte de la directive 2000/35/CE, qui avait été transposée par la loi sur les nouvelles régulations économiques du 15 mai 2001 (portant modification des articles L441-3, L441-6, L442-6 et L470-7 du *Code de commerce*) et par les articles 1405 et suivants du *Code de procédure civile* (procédure d'injonction de payer).

Seules les mesures consistant en une modification de fond par rapport à la directive 2000/35/CE doivent être transposées²⁵. L'objectif affirmé est d'« instaurer une culture du paiement rapide », mais aussi « d'assurer le bon fonctionnement du marché intérieur, en améliorant ainsi la compétitivité des entreprises et en particulier des PME ». Le texte concerne tout à la fois les transactions réalisées entre entreprises et les transactions entre une entreprise et un pouvoir adjudicateur.

La directive doit être transposée dans les droits internes des États membres de l'Union au plus tard en mars 2013. À cet égard, la Commission européenne a invité ces derniers à accélérer les opérations de transposition, en vue d'une mise en œuvre anticipée. Un groupe d'experts se réunira début 2012 à Bruxelles pour étudier les questions en suspens. La Commission analyse en effet que les retards de paiement ont des effets préjudiciables sur les PME « en particulier en période de crise économique

grave » selon les termes du directeur général des Entreprises et de l'Industrie. Dans l'hypothèse où les États membres accéderaient à cette invitation, il est possible d'envisager à horizon pas trop lointain une relative harmonisation des règles de paiement au sein de l'Union, ce qui serait de nature à atténuer les distorsions de concurrence dont certains secteurs d'activité ont pu se plaindre au moment de la mise en application de la LME.

1|2 Un besoin partiel d'harmonisation des textes...

Le droit français actuellement applicable en matière de délais de paiement résulte notamment de la LME ou du droit de la commande publique (cf. encadré 6) ; dans son esprit, il est conforme à la philosophie de la directive européenne. Surtout, l'article 12.3 prévoit que « Les États membres peuvent maintenir ou adopter des dispositions plus favorables au créancier que celles nécessaires pour se conformer à la présente directive ». Cette disposition clé permet donc de limiter la transposition aux seules dispositions qui seraient plus favorables au créancier que le droit interne.

La LME a introduit dans le droit français des dispositifs contraignants pouvant permettre au créancier d'être payé plus rapidement et qui lui assurent, de manière incontestable et immédiate, des conditions plus favorables. Certaines dispositions du droit français prévoient d'ores et déjà la possibilité d'aller au-delà d'un paiement à 60 jours :

- l'article L441-6 alinéa 9 reconnaît que le délai convenu de 45 jours fin de mois (pouvant s'entendre comme fin de mois 45 jours) peut conduire à

²⁵ Considérant 37 de la directive 2011/7/UE

dépasser les 60 jours date de facture. La possibilité laissée par l'article 3.5 de la directive de déroger conventionnellement au délai de 60 jours permet donc de maintenir, sans modification des textes, ce délai de 45 jours fin de mois, puisqu'il s'agit aux termes mêmes de la loi d'un délai convenu ;

- l'article unique de la loi n° 2010-97 du 27 janvier 2010 (secteur du livre), laisse une liberté contractuelle totale aux parties : « Nonobstant les dispositions prévues aux

huitième alinéa et suivants de l'article L441-6 du *Code de commerce* [...] le délai est défini conventionnellement entre les parties » ;

- l'article L443-1 du *Code de commerce* autorise un déplafonnement des délais de paiement applicable au secteur du vin par le biais d'un accord interprofessionnel.

Ces dispositions spécifiques ajoutent un complément législatif pour préciser le champ

Encadré 6

Éléments de droit positif interne issus de la LME

L'article L441-6 alinéa 9 du Code de commerce prévoit que le délai convenu entre les parties pour régler les sommes dues ne peut dépasser 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture.

La loi n'impose pas aux parties de convenir d'un délai :

- *si elles choisissent de fixer un délai, celui-ci ne peut dépasser les plafonds précédemment énoncés, sous peine pour le débiteur d'engager sa responsabilité civile sur le fondement de l'article L442-6 I 7° ;*
- *si elles ne conviennent pas d'un délai, le délai supplétif de 30 jours à compter de la date de réception des marchandises s'applique (article L441-6 alinéa 8). Tout dépassement rend son auteur passible d'une amende pénale.*

Pour les denrées visées à l'article L443-1 du Code de commerce et pour les prestations visées par l'article L441-6 alinéa 11 (dont le transport routier de marchandises), la loi fixe des délais spécifiques dont le non-respect est sanctionné pénalement, à l'instar du non-respect du délai supplétif susvisé.

Dans le cas où des dépassements sont susceptibles d'engager la responsabilité civile du débiteur, une procédure civile peut donner lieu aux sanctions prévues par le III de l'article L442-6 du Code de commerce. Le ministre chargé de l'économie peut demander à la juridiction saisie d'ordonner la cessation des pratiques mentionnées par cet article. Il peut aussi demander la répétition de l'indu et le prononcé d'une amende civile dont le montant maximum est de deux millions d'euros, pouvant être porté au triple des sommes indûment perçues. 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.

L'émission de la facture est le point de départ des délais de paiement sauf exceptions (articles L443-1, L441-6 alinéas 8 et 10, modalités spécifiques prévues par l'article 21 de la LME pour les départements d'outre-mer et certaines collectivités d'outre-mer. La facture comporte plusieurs mentions obligatoires relatives à la date de règlement et aux pénalités de retard, étant entendu que le règlement est réputé réalisé lorsque les fonds sont mis à disposition du créancier.

La mention du droit aux intérêts de retard doit figurer sur la facture et dans les conditions générales de vente, voire dans la convention unique au titre des conditions de vente.

Quant au taux de ces intérêts, les parties ont le choix selon l'article L441-6 alinéa 12 du Code de commerce :

- *définir elles-mêmes un taux, qui ne peut être inférieur à trois fois le taux d'intérêt légal ;*
- *opter pour le taux BCE + 10 points.*

de la liberté contractuelle dans trois cas bien précis. Elles sont plus restrictives que l'article 3.5 de la directive, qui prévoit une liberté contractuelle générale. En application de l'article 12.3, la France peut maintenir en l'état les dispositions précitées car elles sont en pratique plus favorables au créancier que ne le seraient des dispositions ne bornant pas la liberté contractuelle des parties.

1|3 ... qui n'exclura toutefois pas différents niveaux d'adaptation en matière de délais de paiement privés

La transposition va nécessiter des aménagements en matière de délais de paiement privés (ou interentreprises). Ils devront porter principalement sur la création d'une indemnité forfaitaire en cas de retard de paiement, la modification de la référence aux taux de la Banque centrale européenne (BCE), l'introduction du principe d'une limitation dans le temps des procédures de vérification et d'acceptation des marchandises.

La création d'une indemnité forfaitaire en cas de retard de paiement pour frais de recouvrement au bénéfice du créancier

En cas de dépassement des délais de paiement, l'article 6 de la directive prévoit l'octroi d'une somme forfaitaire d'au minimum 40 euros, destinée à couvrir les sommes engagées par le créancier pour recouvrer son dû. L'obtention de ce forfait n'est pas exclusive de demandes de sommes complémentaires venant couvrir ces dépenses de recouvrement. Un tel forfait n'existe pas en droit positif²⁶. Il conviendra donc d'intégrer cette disposition dans l'ordre interne en même temps que celle autorisant la perception d'autres frais venant en sus de ce montant forfaitaire. Enfin, il sera nécessaire d'indiquer que ce montant est exigible sans qu'un rappel soit nécessaire.

En pratique, l'adaptation du droit interne devrait se traduire par une modification :

- de l'article L441-6 du *Code de commerce*, en introduisant le principe même du forfait, l'obligation de le mentionner dans les conditions de vente et la possibilité de demander une indemnisation complémentaire pour les frais occasionnés par le retard de paiement (sur justifications) ;
- de l'article L441-3, en ajoutant le forfait au titre des mentions obligatoires de la facture.

Pour le calcul des intérêts moratoires, la modification de la référence au taux BCE

S'agissant de l'utilisation du taux BCE, la directive ne retient que deux références : le taux en vigueur au 1^{er} janvier pour le premier semestre de l'année, et le taux en vigueur au 1^{er} juillet pour le second semestre. Un tel système était déjà prévu dans la directive 2000/35/CE, dont la transposition a été jugée conforme. Toutefois, sa réitération dans la directive 2011/7/UE impose de prendre en compte une modification de l'article L441-6.

L'introduction du principe d'une limitation dans le temps des procédures de vérification et d'acceptation des marchandises

L'article 3.4 prévoit que « Lorsqu'une procédure d'acceptation ou de vérification, permettant de certifier la conformité des marchandises ou des services avec le contrat est prévue, les États membres veillent à ce que la durée maximale de ladite procédure n'excède pas 30 jours civils après la date de réception des marchandises ou de prestation des services, à moins qu'il ne soit expressément stipulé autrement par contrat et pourvu que cela ne constitue pas un abus manifeste à l'égard du créancier au sens de l'article 7 ».

26 À noter que ce forfait s'applique également aux délais « publics ».

Cette limitation de principe n'existe pas en droit commercial interne ; il est prévu de transposer les termes de cet article à la fin de l'article L441-6, précision étant faite que cette limitation ne vaudra que « sous réserve de dispositions plus favorables au créancier » (éventuellement applicables à certains types de marchandises particulières).

1|4 En matière de délais publics, les principales dispositions sont d'ores et déjà transposées en droit interne

Le droit interne avait anticipé la réduction des délais de paiement pour les pouvoirs adjudicateurs soumis au code des marchés publics. Dans le cadre du plan de relance, l'article 98 du *Code des marchés publics* a été modifié pour réduire à 30 jours les délais de paiement applicables à l'État, à ses établissements publics autres que ceux ayant un caractère industriel et commercial, ainsi qu'aux collectivités territoriales et aux établissements publics locaux²⁷.

Pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées, le délai global de paiement maximum autorisé est de 50 jours (article 98 2° du même code). Ce délai est donc plus strict que celui imposé par la directive 2011/7/UE, qui permet par dérogation de prévoir un délai de paiement de 60 jours.

Toutefois, plusieurs dispositions du droit interne doivent encore être adaptées : extension du champ d'application à certains acheteurs publics, couverture de l'ensemble des transactions commerciales qu'ils réalisent, renforcement des sanctions en cas de retards de paiement.

Le champ d'application doit inclure les pouvoirs adjudicateurs soumis à l'ordonnance du 6 juin 2005²⁸

L'article 4 de la directive s'applique aux pouvoirs publics, définis comme l'ensemble des pouvoirs adjudicateurs au sens des directives « marchés publics » 2004/17 et 2004/18 : organismes soumis au *Code des marchés publics*, mais également ceux relevant de l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005, relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au *Code des marchés publics*²⁹.

Sont notamment concernés, pour leurs achats soumis à cette ordonnance, les autorités administratives indépendantes dotées de la personnalité morale, l'Académie française, ou les établissements publics administratifs ayant une mission de recherche. À l'heure actuelle, ces organismes ne sont soumis qu'à l'article L441-6 du *Code de commerce*³⁰.

Les règles de la directive relatives aux pouvoirs publics, notamment le délai de paiement à 30 jours, devront donc être étendues à ces acheteurs. Toutefois, certains d'entre eux sont exposés à la concurrence d'entreprises bénéficiant de règles plus souples. Les soumettre aux mêmes règles que tout acheteur public introduirait donc une distorsion de concurrence non compatible avec les objectifs de la directive 2011/7/UE. Aussi, l'article 4.4 de cette directive permet aux États de prolonger les délais de paiement jusqu'à un maximum de 60 jours, dans le cas d'entreprises publiques soumises aux exigences de transparence établies par la directive 2006/111/CE de la Commission du 16 novembre 2006³¹.

²⁷ Article 33 du décret n° 2008-1355 du 19 décembre 2008 de mise en œuvre du plan de relance économique dans les marchés publics

²⁸ Ordonnance relative aux marchés passés par certaines personnes publiques ou privées non soumises au code des marchés publics. Les acheteurs publics qui ne sont pas des pouvoirs adjudicateurs (ex. : GDF Suez, GRDF) sont soumis au régime général applicable aux entreprises privées, prévu par la directive 2011/7/UE.

²⁹ Selon ces textes, sont considérés comme « pouvoirs adjudicateurs », outre l'État, les collectivités territoriales et leurs associations, les « organismes de droit public ».

³⁰ Exception faite des dispositions de l'article 6 du décret n° 2007-590 du 25 avril 2007, fixant les règles applicables aux marchés passés par les établissements publics mentionnés au 5° du I de l'article 3 de l'ordonnance n° 2005-649 du 6 juin 2005

³¹ Directive relative à la transparence des relations financières entre les États membres et les entreprises publiques, ainsi qu'à la transparence financière dans certaines entreprises. Sont concernées les entreprises publiques françaises gestionnaires de réseaux (SNCF, EDF, RATP, France Télévision...).

Toutes les transactions commerciales doivent être couvertes

La directive 2011/7/UE s'applique à l'ensemble des transactions commerciales, définies comme « toute transaction entre des entreprises ou entre des entreprises et les pouvoirs publics qui conduit à la fourniture de marchandises ou à la prestation de services contre rémunération » (article 2.1).

Son champ d'application est plus large que celui des marchés régis par le *Code des marchés publics* ou par l'ordonnance du 6 juin 2005. En effet, certains contrats sont exclus du champ d'application de ces textes mais entrent dans la définition de la transaction commerciale. Il s'agit par exemple des marchés ayant pour objet l'achat d'œuvres d'art existantes, de certains marchés de recherche et développement ou de services de conciliation et d'arbitrage. Il conviendra d'étendre à ces contrats particuliers les dispositions relatives aux délais de paiement.

Les sanctions en cas de retard de paiement doivent être renforcées

À ce jour, pour l'État, les établissements publics administratifs, les collectivités territoriales et leurs établissements publics, tout dépassement du délai de paiement ouvre au créancier, de plein droit et sans autre formalité, le bénéfice d'intérêts moratoires élevés (taux BCE majoré de sept points). Pour les établissements publics de santé et les services de santé des armées, le taux d'intérêt moratoire applicable peut être fixé à un niveau moins élevé (taux d'intérêt légal majoré de deux points).

L'adaptation du droit interne impliquera de porter le taux des intérêts moratoires exigibles suite à un retard de paiement au taux BCE majoré de huit points. Ce régime s'étendra aux établissements publics de santé, aux établissements du service de santé des armées, ainsi qu'aux pouvoirs adjudicateurs de l'ordonnance du 6 juin 2005 (y compris lorsqu'ils agissent en tant qu'entité adjudicatrice).

Enfin, le paiement de la somme forfaitaire de 40 euros par paiement tardif devra être prévu.

L'incorporation en droit interne nécessitera l'adoption d'une loi et d'un décret

Les articles 54 à 55-1 de la loi n° 2001-420 du 15 mai 2001 modifiée (relative aux nouvelles régulations économiques) devront être adaptés ; il conviendra d'étendre le champ d'application des dispositions relatives aux délais de paiement à l'ensemble des transactions commerciales conclues par des pouvoirs adjudicateurs, dont certains sont des personnes morales de droit privé. Des dispositions réglementaires viendront compléter le dispositif.

2| Une nécessité : le dialogue avec les entreprises et leurs représentants

Pour assurer l'efficacité de la transposition de la directive européenne, et plus largement de tout aménagement à apporter dans le futur au dispositif actuel, il faudra veiller à ce que ce processus n'entraîne pas la multiplication d'initiatives individuelles susceptibles d'affaiblir la LME.

Un article de loi, dans le cadre de la proposition de loi relative à la simplification du droit et de l'allègement des démarches administratives, présentée par M. Jean-Luc Warsmann, et ayant pour origine un amendement porté par Mme Catherine Vautrin, envisage la prorogation des accords dérogatoires pour les secteurs d'activité dont les ventes ou les prestations présentent un caractère saisonnier particulièrement marqué. Ainsi, les I, II et IV de cet amendement ont pour objet de transposer la directive 2011/7/UE sur les retards de paiement. Plusieurs organisations professionnelles, dont la CGI et la CGPME, considèrent notamment qu'un tel amendement véhicule un message négatif auprès des entreprises, laissant penser que les dispositions de la LME pourraient être « détricotées ». Il pourrait ainsi conduire à remettre en question le plafond unique opposable à toute entreprise cocontractante en matière de délais de paiement et annuler les efforts considérables collectivement accomplis depuis 2008. La notion de saisonnalité n'étant

pas définie, beaucoup de secteurs pourraient en effet prétendre relever de cette catégorie pour rouvrir les discussions sur de nouvelles dérogations (dont la durée, qui plus est, pourrait cette fois ne pas être bornée dans le temps).

Cet avis est largement partagé au sein des fédérations professionnelles du négoce (FGME, FNAS, FND, CFQ, FNBM), membres de la CGI. Ainsi, pour la FNBM, « cet amendement est un mauvais signal adressé au marché. Toute tentative de ‘détricotage’ de la LME est une erreur selon nous ». Même tonalité à la FFB : « Nous portons un regard assez dubitatif sur cet amendement. On ne peut dire que la saisonnalité de l’activité s’applique au bâtiment comme c’est le cas des secteurs du jouet ou du jardinage » (Table ronde du 10 novembre 2011 du club Construire durable, *Le Moniteur* 2011). Pour la CGI, « Le commerce interentreprises souhaite que le régime dérogatoire accordé et accepté par l’ensemble des acteurs de la filière s’applique jusqu’au 1^{er} janvier 2012 et prenne fin à cette date, comme il est prévu dans les accords signés ». Cet avis est également partagé par la FNTP.

Pour sa part, le Conseil du Commerce de France (CdCF) souligne la nécessité de trouver une solution urgente pour les commerces fortement marqués par la saisonnalité. En l’absence de mesures particulières de financement pour accompagner ces commerces, le CdCF se prononce en faveur de l’amendement de Mme Vautrin sur le principe suivant : « des accords professionnels peuvent définir un délai de paiement maximum supérieur à celui prévu [...], sous réserve qu’ils portent sur des produits ou services relevant de secteurs déjà couverts par un accord conclu conformément à l’article 21 de la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l’économie et dont la vente ou la prestation présente un caractère saisonnier particulièrement marqué. [...] ».

Sur le fond, la transposition de la directive européenne en droit français pose des problématiques d’articulation avec les dispositions de l’article L441-6 du *Code de commerce* : harmonisation de certaines définitions, des modes de calcul des délais de paiement ou du point de départ du calcul des délais, pour ne citer que les principales. La tentation pourrait être grande pour certaines entreprises d’essayer d’obtenir, à la faveur de cette transposition, des conditions de paiement certes plus souples, mais sources de coûts supplémentaires pour leurs partenaires commerciaux. Plusieurs initiatives menées fin 2011 indiquent d’ailleurs dans certains secteurs une sensibilité accrue sur ces sujets : questions écrites au gouvernement à propos du secteur des jeux et jouets, proposition de loi visant à définir un délai purement conventionnel pour le secteur de la vente de bois en bloc et sur pied ^{32, 33}.

Autre inquiétude, l’amendement proposé transpose le délai maximal de vérification et d’acceptation des marchandises (fixé à une durée de 30 jours civils après réception des marchandises) sans préciser son articulation avec le point de départ du décompte du délai de paiement (dont le fait générateur est l’émission de la facture). La CGI craint que certains opérateurs demandent le déclenchement de la facture à compter du terme de ce délai de vérification, allongeant *de facto* ainsi le délai maximum autorisé.

Enfin, s’agissant de l’éventuelle instauration dans le droit français d’une procédure d’acceptation ou de vérification des services, la FNTP considère que si une telle procédure devait être confirmée, il serait indispensable qu’elle soit intégrée dans le délai global de paiement afin que ses limites actuelles ne soient pas dépassées (60 jours calendaires ou 45 jours fin de mois à compter de l’émission de la facture). À défaut, cette mesure conduirait

32 Cf. JO du Sénat du 27 octobre 2011 (questions écrites n° 20597 et 20615 de Messieurs Bécot et Laurent) et du 1^{er} décembre 2011 (question écrite n° 21151 de M. Grignon)

33 Proposition de loi présentée par M. Gaymard à l’Assemblée nationale le 8 novembre 2011

inévitablement à un allongement significatif de ce délai, en totale contradiction avec les engagements des États membres de l'Union européenne, dont la France, de réduire leurs délais de paiement conformément aux principes posés par la nouvelle directive « retards de paiement ». Pour les marchés soumis au *Code des marchés publics*, les textes prévoient explicitement que le délai de vérification du maître d'œuvre fait partie du délai global de paiement. Ce délai ne peut excéder 15 jours. Il a été fixé à 7 jours pour les marchés soumis au Cahier des clauses

administratives générales applicables aux marchés publics de travaux 2009.

Pour conclure sur ce point, veiller à la non-prolifération de règles d'exception et de cas particuliers est aujourd'hui une nécessité. L'articulation entre la directive 2011/7/UE et l'article L 441-6 du *Code de commerce* est complexe. La transposition de cette directive nécessite un dialogue entre les pouvoirs publics et le monde des entreprises : mise en place de réunions, concertation avec les acteurs économiques.

SOMMAIRE

1	COMPOSITION DE L'OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT	A1
2	LES ORGANISMES CONTRIBUTEURS AU RAPPORT	A3
3	LES DÉLAIS DE PAIEMENT : DÉFINITIONS ET MÉTHODOLOGIE	A5
4	ESTIMATION DU BIAIS AFFECTANT LA MESURE DES DÉLAIS DE PAIEMENT LORS D'UN RETOURNEMENT CONJONCTUREL	A9
5	L'ÉVOLUTION DES DÉLAIS DE PAIEMENT PAR SECTEUR ET PAR TAILLE	A11
6	L'AVIS DE LA CEPC CONCERNANT L'ACCORD DÉROGATOIRE « BÂTIMENT — TRAVAUX PUBLICS »	A15
7	COURRIER ADRESSÉ AUX GRANDES ENTREPRISES EN AOÛT 2011	A17
8	BIBLIOGRAPHIE	A19

Composition de l'Observatoire des délais de paiement

Jean-Hervé Lorenzi, président de l'Observatoire

Élisabeth Kremp, rapporteur

Mouvement des entreprises de France
Confédération générale
des petites et moyennes entreprises
Groupe des fédérations industrielles

Agnès Lépinay

Frédéric Grivot
Jérôme Frantz
Yves Blouin

Conseil du commerce de France
Fédération bancaire française
Association française des sociétés financières
Direction générale du Trésor

Guy Leclerc
Olivier Balmont
Françoise Palle-Guillabert
Étienne Oudot de Dainville

Direction générale de la Concurrence,
de la Consommation et de la Répression des fraudes

Cécile Pendaries

Direction générale de la Compétitivité,
de l'Industrie et des Services

Yves Magné
François Magnien

Direction générale de l'Insee

Thierry Trouche

Banque de France

Yves Nachbaur

Direction générale des Finances publiques

Olivier Thouvenin

Personnalité qualifiée, membre de droit

Élisabeth Rocha

Autres personnes ayant participé aux réunions et/ou contribué aux travaux du rapport 2011

Banque de France

François Servant
Bao Anh Tran-Michaud
Yves Gauthier

Direction générale du Trésor

Baptiste Thornary

Direction générale de la Concurrence,
de la Consommation et de la Répression des fraudes

Odile Cluzel
Laetitia Bastian

Direction générale de la Compétitivité,
de l'Industrie et des Services

Christian Cazalda

Ministère de l'Intérieur

Blandine Mancel Cottrel

Direction générale de l'Insee

Luc Sauvadet

AFDCC

Vincent-Bruno Larger

CAPEB

Alain Chouguiat

CGI

Hugues Pouzin
Frédérique Bernard
Delphine Kosser-Glories

CGPME

Amélie Jugan

CODINF

Bruno Blanchet

FFB

Séverin Abbatucci

FNTP

Dominique Devilder

Médiation du crédit aux entreprises

Benito Bruzzo
Jeanne-Marie Prost

Médiation des relations interentreprises industrielles
et de la sous-traitance

Jean Claude Volot
Bertrand Rouzier

OSEO

Annie Geay

Unibail

Gilles Caille

Les organismes contributeurs au rapport

Les organismes auteurs des études citées

Sigle	Dénomination	Nature juridique	Secteur couvert	Nombre d'entités économiques couvertes	Activités
AFDCC	Association française des <i>credit managers</i> et conseils	Association professionnelle créée en 1970	<i>Credit management</i>	L'association regroupe et anime un réseau de 1 000 <i>credit managers</i> . Membre de la FNCMA (fédération européenne des <i>credit managers</i>), elle donne accès à un réseau de 20 000 <i>credit managers</i> en Europe.	Expertise, formation continue ou en alternance, Validation des acquis de l'expérience en <i>credit management</i> (VAE), veille législative et technique, <i>benchmark</i> des pratiques, représentation de la profession auprès des pouvoirs publics
	Altaires	Société de conseil basée en France	Tous secteurs	Réseau Dun & Bradstreet : 22 millions d'expériences commerciales en Europe, dont 3 millions en France	Information sur les entreprises, évaluation et conseil en matière de gestion du risque client
	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
CODALIMENT CODEB CODEBAT CODECOB CODEM CODEMA CODEMBAL	CODINF	Société créée en 1974 par sept comités professionnels constitués sous forme associative	Meuble et équipement, bois, BTP, machinisme agricole, emballage imprimerie et transport, agroalimentaires, services aux entreprises	Le groupement rassemble plus de 700 adhérents fédérés par les sept comités sectoriels.	Cabinet spécialisé dans la gestion du poste client : information sur les entreprises en matière de solvabilité et de prévention des impayés, recouvrement de créance, formation et courtage en assurance-crédit
	Intrum Justitia	Société basée en Suède	Tous secteurs	Groupe présent dans 22 pays, 90 000 clients	Recouvrement de créances, gestion du poste clients

Les organisations professionnelles contributrices*(chiffres d'affaires en milliards d'euros)*

Sigle	Dénomination	Chiffre d'affaires annuel de leurs membres ou de leur secteur	Nombre total de salariés	Nombre d'entités
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
FFB	Fédération française du bâtiment	129 (b) (c)	1 530 000 (dont 330 000 artisans)	351 000 entreprises (c)
FIM	Fédération des Industries mécaniques			2 500 sociétés (29 syndicats affiliés et ses 6 syndicats ou fédérations associés)
FNTF	Fédération nationale des travaux publics	39 (b) (c)	270 000	9 000 entreprises

*(a) CA TTC**(b) CA HT**(c) Ensemble des entreprises du secteur*

Les délais de paiement : définitions et méthodologie

La définition des tailles d'entreprise dans le cadre de la LME

Le décret d'application de la LME de décembre 2008 définit la notion statistique d'entreprise¹. Il précise, dans la continuité des définitions de la Commission européenne, les catégories de tailles d'entreprise et les critères permettant de les déterminer. Ces derniers sont au nombre de quatre : les effectifs, le chiffre d'affaires (CA), le total de bilan des unités légales et les liens financiers les reliant.

Les trois premiers critères sont appréciés au niveau de chaque entreprise, entendue comme la plus petite combinaison d'unités légales constituant une unité organisationnelle de production de biens et de services, et jouissant d'une certaine autonomie de décision (définie à partir des liens financiers). On retient un lien financier lorsqu'il correspond à une détention d'au moins 50 % du capital d'une unité légale.

Lorsqu'une entreprise se compose de plusieurs unités légales (on la qualifie alors d'entreprise « multi-unités légales » par opposition aux entreprises « mono-unité légale »), les comptes sociaux des unités légales constitutives sont agrégés pour définir l'« entreprise ». Cette démarche ne permet pas de traiter les doubles comptes entre unités d'une même entreprise.

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.

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).

Ratios calculés

Le ratio « délais clients » rapporte les créances clients (effets escomptés non échus inclus) au chiffre d'affaires toutes charges comprises – TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours de chiffre d'affaires).

Le ratio « délais fournisseurs » rapporte les dettes fournisseurs aux achats et autres charges externes TTC (multiplié par 360, pour être exprimé en jours d'achats).

Le solde commercial (ou solde du crédit interentreprises) correspond au solde exprimé en jours de chiffre d'affaires des créances clients de l'entreprise et de ses dettes fournisseurs (il peut être également défini comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats/chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

¹ http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do;jsessionid=AE22AD6AA9827C20CEBCA70F67427237.tpdjo01v_3?cidTexte=JORFTEXT000019961059&categorieLien=id

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

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. Il se définit comme ratio entre le total des créances clients ou des dettes fournisseurs, toutes entreprises confondues, et le total des chiffres d'affaires ou des achats (multiplié par 360, pour être exprimé en jours de chiffre d'affaires ou d'achats).

Unités légales et entreprises au sens de la LME (2000, 2008, 2009, 2010)

(en milliers)

	Taille	2000	2008	2009	2010
Nombre d'unités légales	PME	164,2	216,8	213,8	209,8
	ETI	17,2	23,2	23,1	23,1
	Grandes entreprises	6,5	7,7	7,4	7,8
Nombre d'entreprises	PME	148,2	186,8	182,4	177,7
	ETI	4,0	4,7	4,6	4,5
	Grandes entreprises	0,2	0,2	0,2	0,2

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base Fiben, novembre 2011

Enquêtes qualitatives disponibles

Principales caractéristiques des enquêtes qualitatives disponibles en matière de délais de paiement

Organisme	Variables	Taille de l'échantillon	Précisions sur l'échantillon	Taille des entreprises	Répartition sectorielle	Période couverte
AFDCC	Délais clients et retards de paiement correspondants	138 entreprises en France	Premiers résultats : échantillon constitué des premières entreprises ayant répondu début novembre 2011	32 % des entreprises interrogées ont un chiffre d'affaires inférieur à 150 millions d'euros	Services 20 %, Industrie 47 %, Commerce 33 %	2011
Altarea	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 2011			2011
Atradius	Délais clients sur le marché domestique et à l'international, retards de paiement, occurrence des défauts de paiement, perception des déterminants des délais	5 399 entreprises dans 27 pays (dont 205 en France)	Enquête réalisée en octobre 2011	PME 66 % Moyennes entreprises 21 % Grandes entreprises 13 %	Services 52 % Industrie 23 % Commerce 25 %	2011
BTP Banque (pour la Fédération nationale des Travaux publics)	Chiffre d'affaires, délais clients, délais fournisseurs, trésorerie nette, indicateurs de structure financière et de performance	486 entreprises en France	Enquête réalisée durant l'été 2011 auprès d'un échantillon d'entreprises de travaux publics, clientes de BTP Banque	Chiffre d'affaires supérieur à 400 000 euros : 100 % des entreprises interrogées		2008, 2009, 2010

Organisme	Variables	Taille de l'échantillon	Précisions sur l'échantillon	Taille des entreprises	Répartition sectorielle	Période couverte
CGI		1 000 entreprises	Commerce interentreprises 3 ^e trimestre 2001			
CODINF	Délais clients, répercussions attendues de la fin des accords dérogatoires, délais des clients publics. Délais fournisseurs, répartition sectorielle. Financement du solde commercial : solutions envisagées	400 entreprises en France	Enquête réalisée entre septembre et novembre 2011	Moins de 250 salariés : 86 % De 250 à 5 000 salariés : 13 % Plus de 5 000 salariés : 1 %	Services 27 %, Industrie 45 %, Commerce 28 %	2011
DGCIS	Délais de paiement des TPE, clients (professionnels, particuliers, État, collectivités locales, secteur hospitalier...) et fournisseurs	2 007 entreprises	Sondage par quotas	1 à 9 salariés	Secteurs soumis aux accords dérogatoires : Commerce : 33 % Construction : 60 % Industrie : 7 %	2011
Fédération des Industries Mécaniques		94 entreprises			Industries mécaniques	2011
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	6 000 entreprises dans 25 pays	Enquête réalisée entre le 15 janvier et le 30 mars de chaque année	Moins de 250 salariés : 84 % De 250 à 2 500 salariés : 14 % Plus de 2 500 salariés : 2 %	Services : 45 % Industrie : 25 % Commerce : 30 %	2010-2011

Estimation du biais affectant la mesure des délais de paiement lors d'un retournement conjoncturel

L'estimation du biais suggère en 2009 et 2010 une légère sous-estimation du chiffre d'affaires annuel, et par voie de conséquence une légère surestimation des délais de paiement (cf. tableau). Le phénomène est plus marqué en 2010.

Au total, le repli des délais clients et fournisseurs de l'ensemble des entreprises s'accroît d'une demi-journée après prise en compte du biais de mesure. Il reste cependant en 2010 très inférieur à celui des années précédentes. Il atteint au maximum 1,7 jour (délais client des ETI).

Délais de paiement avant et après prise en compte du biais (2009-2010)

		Ensemble			PME			ETI			Grandes entreprises		
		2009	2010	Var.	2009	2010	Var.	2009	2010	Var.	2009	2010	Var.
Délais apparents	Clients	49,4	49,3	- 0,2	49,1	49,0	- 0,2	61,1	60,4	- 0,7	56,5	57,3	0,9
	Fournisseurs	57,0	56,4	- 0,6	56,7	56,1	- 0,6	66,6	66,4	- 0,2	69,0	69,0	0,0
	Solde commercial	14,2	14,3	0,1	14,1	14,2	0,2	18,9	18,1	- 0,8	14,1	15,0	1,0
Délais après prise en compte du biais	Clients	49,2	48,5	- 0,7	48,9	48,2	- 0,7	60,9	59,2	- 1,7	56,2	56,4	0,3
	Fournisseurs	56,6	55,5	- 1,1	56,3	55,3	- 1,1	66,3	65,1	- 1,2	68,5	67,9	- 0,5
	Solde commercial	14,3	14,1	- 0,2	14,2	14,0	- 0,2	19,0	17,7	- 1,3	14,2	14,8	0,6
Nature du biais (a)	Clients	0,2	0,8		0,2	0,8		0,2	1,2		0,3	0,9	
	Fournisseurs	0,4	0,8		0,4	0,8		0,3	1,3		0,5	1,1	
	Solde commercial	- 0,1	0,3		- 0,1	0,3		- 0,1	0,4		- 0,1	0,3	

(a) Note de lecture :

Signe positif : surestimation des délais de paiement apparents (en nombre de jours de chiffre d'affaires ou d'achats)

Signe négatif : sous-estimation des délais de paiement apparents (en nombre de jours de chiffre d'affaires ou d'achats)

Source : Insee (indices de chiffre d'affaires) et Banque de France (base Fiben, novembre 2011). Calculs Banque de France.

Cette estimation évalue dans quelle mesure le flux annuel (de chiffre d'affaires ou d'achats) utilisé dans le calcul des ratios de délais clients et fournisseurs est affecté — à la hausse comme à la baisse — par des phénomènes cycliques ou infra-annuels spécifiques. Elle s'appuie sur une méthode utilisée à plusieurs reprises par l'Observatoire des entreprises (cf. annexe 5 du *Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2010*).

L'évolution des délais de paiement par secteur et par taille ¹

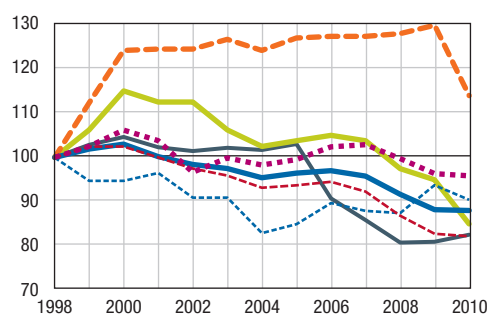
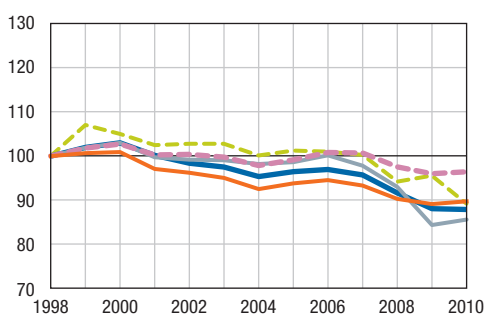
Graphiques A5.1

Par secteur pour l'ensemble de l'économie, entreprises au sens de la LME

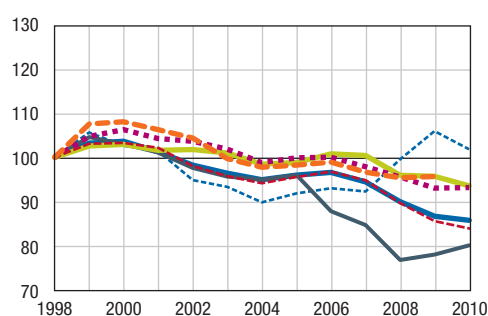
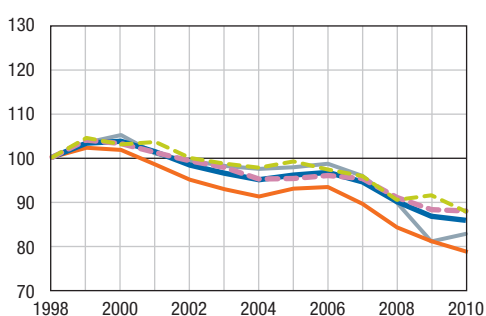
(1998-2010)

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

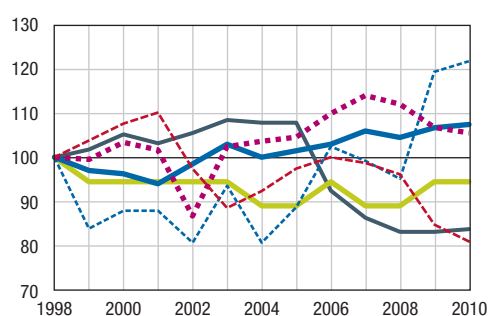
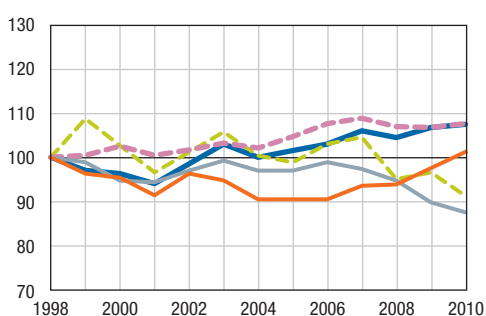
Délai clients



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
 — Transports et entreposage
 — Hébergement et restauration
 - - - Information et communication
 - - - Activités immobilières
 - - - Services aux ménages
 — Tous secteurs (ensemble de l'économie)

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base Fiben, novembre 2011

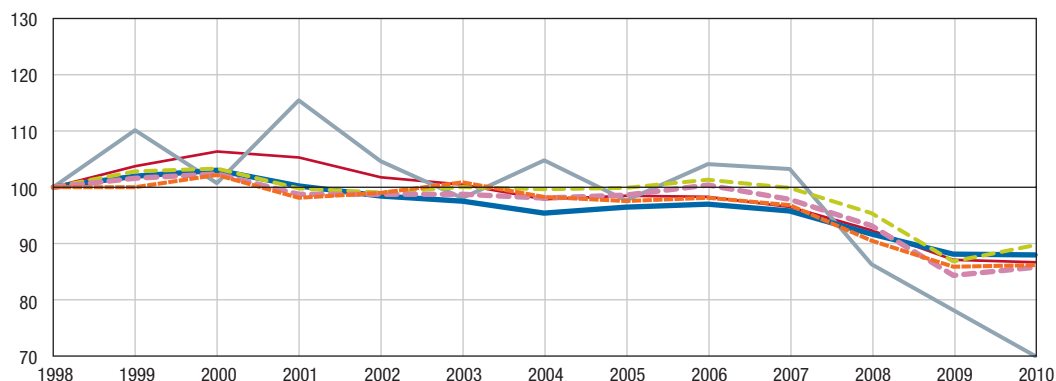
¹ Les données ayant servi à l'élaboration de ces séries chronologiques peuvent être téléchargées à partir du site internet de la Banque de France. Accès direct : <http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/entreprises/delais-de-paiement/dossier-statistique-les-delais-de-paiement-des-entreprises-de-1996-a-2010.html>

Graphiques A5.2

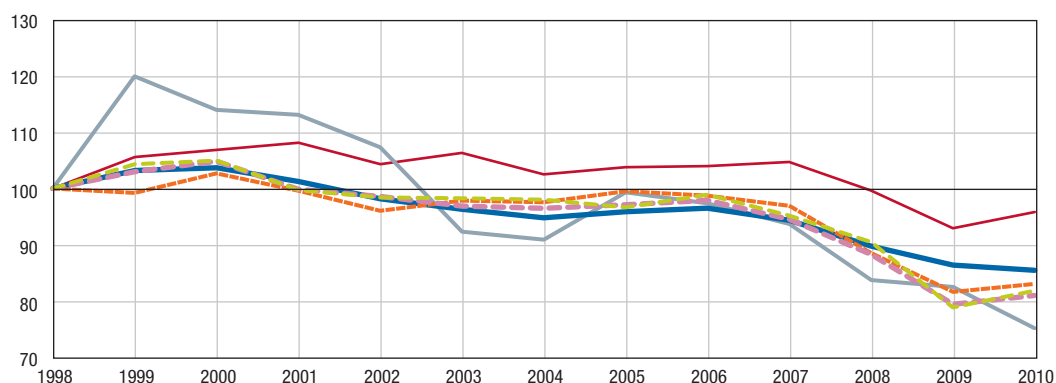
Par sous-secteur pour l'industrie manufacturière, entreprises au sens de la LME
(1998-2010)

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

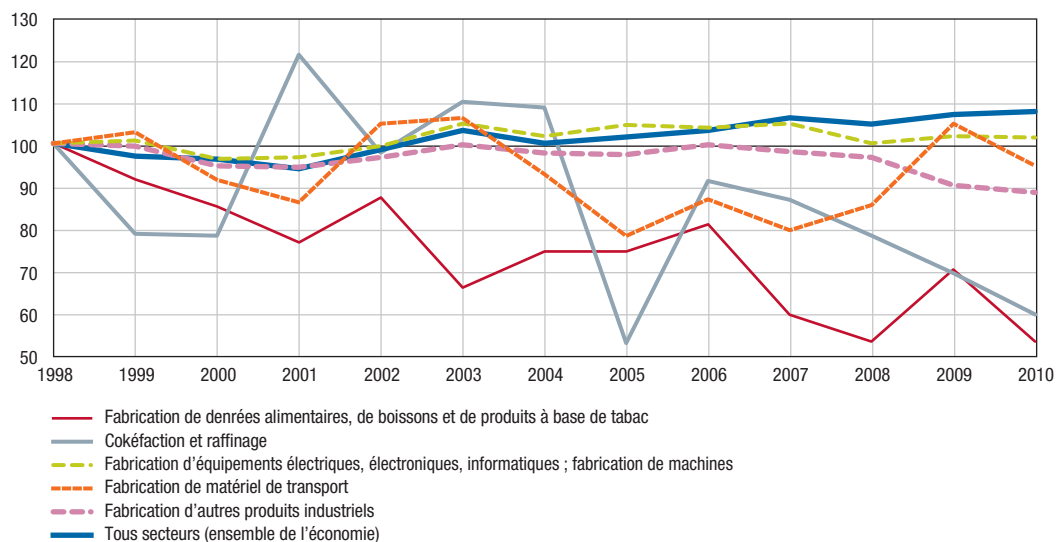
Délai clients



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)

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base Fiben, novembre 2011

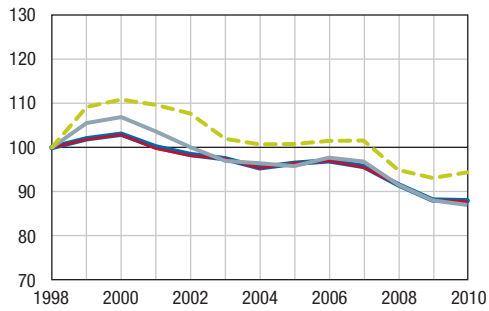
Graphiques A5.3

Par taille pour l'ensemble de l'économie, entreprises au sens de la LME

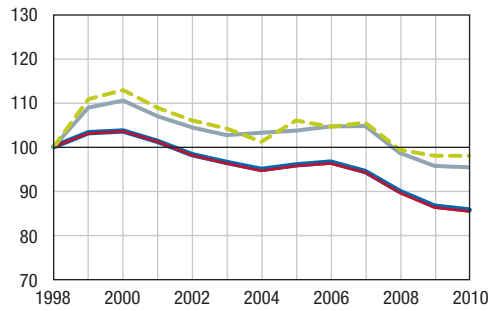
(1998-2010)

(base 100 = 1998)

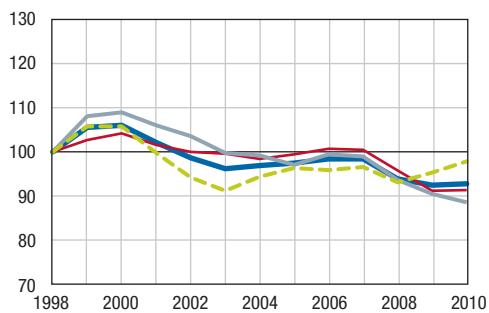
Délai clients – moyenne des ratios individuels



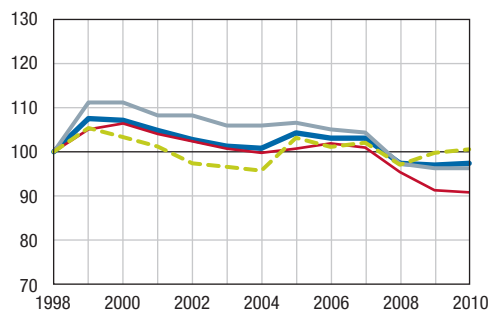
Délai fournisseurs – moyenne des ratios individuels



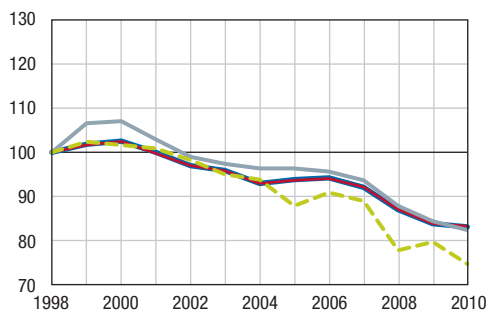
Délai clients – ratios moyens



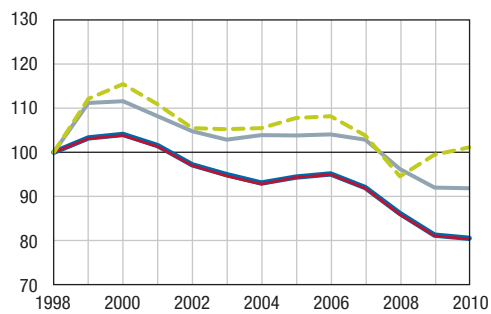
Délai fournisseurs – ratios moyens



Délai clients – médiane



Délai fournisseurs – médiane



— PME — ETI — Grandes entreprises — Ensemble

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base Fiben, novembre 2011

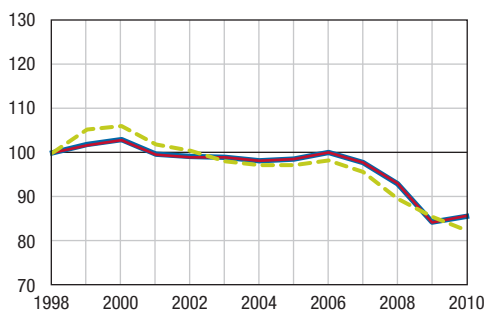
Graphiques A5.4

Par taille pour l'industrie manufacturière, entreprises au sens de la LME

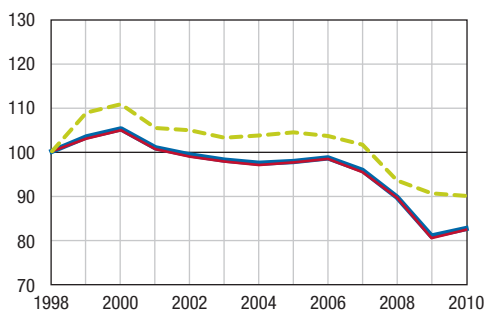
(1998-2010)

(base 100 = 1998)

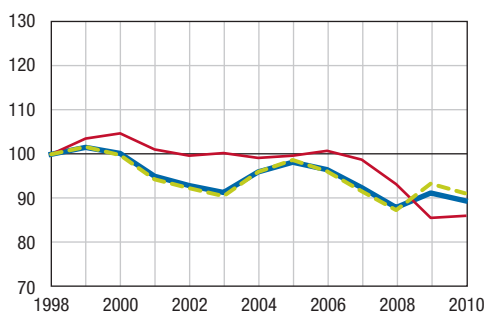
Délai clients – moyenne des ratios individuels



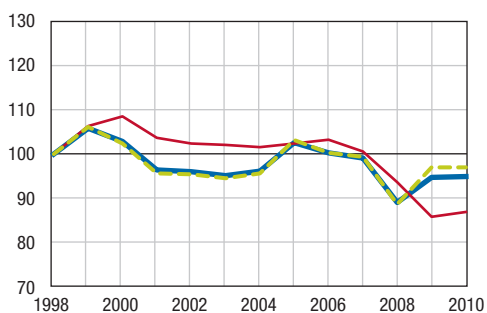
Délai fournisseurs – moyenne des ratios individuels



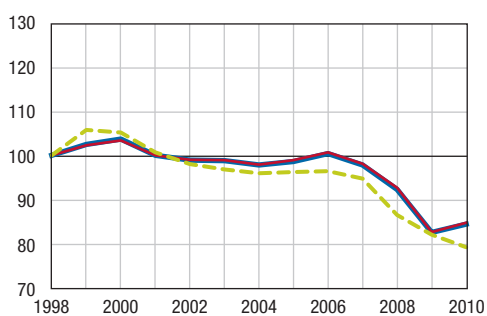
Délai clients – ratios moyens



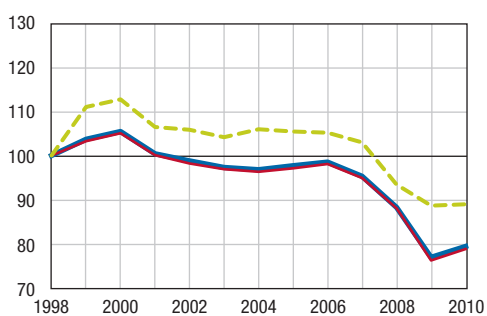
Délai fournisseurs – ratios moyens



Délai clients – médiane



Délai fournisseurs – médiane



— PME - - - - ETI et grandes entreprises — Ensemble

Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, base Fiben, novembre 2011

L'avis de la CEPC concernant l'accord dérogatoire « bâtiment – travaux publics »

La CEPC, Commission d'examen des pratiques commerciales, a émis un avis concernant l'application de l'accord dérogatoire « bâtiment – travaux publics ». Il s'agit de l'avis n° 11-05 venant compléter le dispositif de questions-réponses relatif à la mise en œuvre de la loi de modernisation de l'économie (LME) reproduit ci-dessous.

Question CEPC 01061101 – Accords dérogatoires et délais de paiement

L'accord dérogatoire en matière de délais de paiement signé dans les secteurs du bâtiment et des travaux publics, prévoit une échéance 2011 à 50 jours fin de mois (délai de paiement maximum). Dans l'hypothèse où une facture est émise en fin de mois, par exemple le 30 janvier 2011, les opérateurs concernés sont-ils liés par le délai conventionnel (c'est-à-dire : 50 jours à la fin du mois d'émission de la facture) ou peuvent-ils appliquer le délai légal de 60 jours nets date d'émission de la facture ?

Avis et réponses

L'article 21-III de la LME prévoyait que des accords interprofessionnels dans un secteur déterminé puissent être signés pour définir un délai de paiement maximum supérieur au plafond fixé à 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture par l'article L441-6-I 9° alinéa du *Code de commerce*.

Tel est le cas de l'accord dérogatoire dans la filière des produits, bois, matériaux et services pour la construction et la décoration du secteur du bâtiment et des travaux publics homologué par le décret n° 2009-488 du 29 avril 2009 qui a instauré des délais de paiement maximum suivants :

- au 1^{er} janvier 2009 : 70 jours fin de mois ;
- au 1^{er} janvier 2010 : 60 jours fin de mois ;
- au 1^{er} janvier 2011 : 50 jours fin de mois.

La méthodologie explicitée par cet accord consiste à considérer qu'en 2009, sur la base d'un paiement maximum à 70 jours fin de mois, toutes les factures émises au mois de janvier 2009 sont payées au plus tard le 10 avril 2009. Par un raisonnement identique appliqué en 2011 aux factures émises au mois de janvier 2011 et prenant en compte le nouveau délai de paiement dérogatoire de 50 jours fin de mois, ces dernières factures devaient être honorées au plus tard le 20 mars 2011. La règle de calcul adoptée est celle de « fin de mois 50 jours » qui est conforme dans son principe à l'une des deux modalités d'application du mode de calcul offertes aux professionnels depuis la LME (« 45 jours fin de mois » ou « fin de mois 45 jours »).

À partir du moment où un créancier entend faire profiter son débiteur de cet accord dérogatoire et que ce client en a accepté expressément le bénéfice dans tous ses effets, et notamment en réglant ses factures en 2009 et 2010 sur la base du mode de calcul précédemment défini, il doit être considéré que les deux parties ont reconnu contractuellement la primauté de ce dispositif sur les autres délais de paiement. En conséquence, le client est tenu d'honorer ses factures 2011 selon la même règle en respectant le délai conventionnel qui doit figurer dans les conditions générales de vente du vendeur et/ou dans la convention unique conclue à l'issue des négociations.

Ainsi, pour répondre à l'exemple d'une facturation émise le 30 janvier 2011, le règlement du client doit impérativement intervenir au plus tard le 20 mars 2011, faute de quoi le créancier pourra réclamer des pénalités de retard.

Ce n'est qu'à l'issue de l'application de l'accord dérogatoire que les parties pourront choisir entre les deux modalités offertes par le droit commun.

Courrier adressé aux grandes entreprises en août 2011

Madame, Monsieur,

Comme vous le savez, la loi de modernisation de l'économie d'août 2008 a dans son article (L441-6-1) fixé des seuils de délais de paiement.

L'Observatoire des délais de paiement a pour mission de vérifier que la loi est respectée.

Depuis octobre 2010, j'ai l'honneur de présider cet Observatoire avec le concours de Madame Élisabeth Kremp, rapporteur de cet Observatoire.

Nous nous préparons à remettre les principales conclusions des années 2010-2011 à Monsieur Frédéric Lefebvre, secrétaire d'État des petites et moyennes entreprises, à la fin de l'année.

Il nous a semblé important de pouvoir constater les évolutions et les efforts positifs réalisés dans les grands groupes en France afin d'atteindre les objectifs fixés par le gouvernement.

Vous comprendrez qu'il est essentiel pour nous de pouvoir disposer des éléments chiffrés des années 2010-2011, des mesures et des décisions prises pour améliorer la situation.

Auriez-vous la gentillesse de nous communiquer les informations quantitatives, sur ce sujet, que vous donnez aux commissaires aux comptes ?

Je me permettrai de prendre contact avec vous au début du mois de septembre pour organiser cette remise d'information.

En vous remerciant par avance, je vous prie de recevoir, Madame, Monsieur, l'expression de mes sentiments les meilleurs.

Jean-Hervé Lorenzi

Président
de l'Observatoire des délais de paiement

Bibliographie

Altares (2011)

« Les comportements de paiement des entreprises en Europe : analyse du 3^e trimestre 2011 »
<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

Atradius (2011)

Baromètre des pratiques de paiement Atradius, “*Survey of payment behaviour of European companies, results Spring 2011*”, mai

« Étude internationale sur les comportements de paiement en *B to B* – Résultats France », octobre,
<http://www.atradius.fr/credmanagementspublications/publications/barometre.html>

Autorité de contrôle prudentiel (2011)

Étude annuelle sur l'affacturage

« Sociétés d'affacturage, exercice 2010 : activité, résultats et risques », septembre
<http://www.acp.banque-france.fr/etudes/toutes-les-etudes.html>

Banque de France (2011)

« En 2010, les PME bénéficient de la reprise mais diffèrent leurs investissements », *Bulletin de la Banque de France*, n° 185, 3^e trimestre
<http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/entreprises/structure-et-performances-des-entreprises.html>

« Les délais de paiement en 2010, l'effort entrepris depuis la mise en œuvre de la LME marque le pas », *Bulletin de la Banque de France*, n° 186, 4^e trimestre
<http://www.banque-france.fr/economie-et-statistiques/entreprises/delais-de-paiement.html>

Blanchet (B.) (2011)

« Délais de paiement : dérogations ? Prorogations ? Interrogations ? », *Cfo-news*, 11 octobre
http://www.cfo-news.com/Delais-de-paiement-Derogations-Prorogations-Interrogations_a19806.html

Camou (C.) (2011)

« Les délais de paiement commencent à se détériorer », *Option Finance*, n° 1144, 17 octobre

Caillaud (D.) et Michel (J.) (2011)

Rapport de la mission d'information sur les PME et la défense, Assemblée nationale, Commission de la défense nationale et des forces armées, 13 juillet
www.assemblee-nationale.fr/13/cr-cdef/10-11/c1011048.asp

Intrum Justitia (2011)

European Payment Index 2011

<http://www.intrum.com/fr/Presse-Publications/european-payment-index/>

Le Moniteur (2011)

« À Batimat, questions sur les délais de paiement et la trésorerie », novembre
<http://www.lemoniteur.fr/149-vie-de-l-entreprise/article/actualite/867019-a-batimat-questions-sur-les-delais-de-paiement-et-la-tresorerie>

Médiateur des relations interentreprises industrielles et de la sous-traitance (2010)

« Rapport sur le dispositif juridique concernant les relations interentreprises et la sous-traitance »
<http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pdf/rapport-volot-300810.pdf>

« Guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs »,
<http://www.industrie.gouv.fr/guides/guide-relations-clients-fournisseurs.pdf>

« Les pratiques abusives les plus courantes »
<http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pratique/pratiques-abusives.php>

« La Charte de bonnes pratiques »
<http://www.mediateur.industrie.gouv.fr/pratique/charte-bonne-pratique.php>

Observatoire des délais de paiement (2006-2010)

Rapport 2006

Rapport 2007

Rapport 2008

Rapport 2009

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

<http://www.banque-france.fr/publications/publications/rapport-de-lobservatoire-des-delais-de-paiement.html>

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 Élisabeth Kremp

Éditeur

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

Directeur de la publication

Jean-Hervé Lorenzi

Secrétaires de rédaction

François Servant, Christine Collomb-Jost

Réalisation

Direction de la Communication
de la Banque de France

Opérateurs PAO

Nicolas Besson, Angélique Brunelle,
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 : +1 42 92 56 58
Télécopie : +1 42 92 49 39

Impression

Banque de France – SIMA IVRY 25-1168

Dépôt légal

Janvier 2012

Internet

www.banque-france.fr