

2007

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

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

2007

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

Présidé par

Jean-Paul Betbèze

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

Rapporteur

Élisabeth Kremp

Banque de France, Direction des entreprises

Décembre 2007

OBSERVATOIRE DES DÉLAIS DE PAIEMENT

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

© Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement - 2007

Le mot du président

Aujourd'hui comme l'an dernier, ce rapport est le résultat d'une collaboration forte avec les différents membres de l'Observatoire. Qu'il me soit permis ici de remercier tout particulièrement Elisabeth Kremp sans qui ce rapport n'aurait, tout simplement, pas été réalisé. Ce remerciement s'étend à son équipe de la Banque de France. Qu'il me soit également permis de remercier l'Insee qui a mené, sous la responsabilité de Dominique Francoz, un travail très complet d'analyse qui n'avait jamais été produit en France. Il pourra être la base des discussions, lorsqu'il sera question de discuter de délais abusifs. Que tous les membres de l'Observatoire trouvent enfin, ici, l'expression de mes meilleurs sentiments. Leurs efforts, leur engagement, dans des temps souvent courts, ont montré l'importance qu'ils accordaient à la question et leur désir d'avancer.

Mais aujourd'hui diffère de l'an dernier : le rapport que vous allez lire intervient en effet dans un moment particulier en France, celui d'une plus forte sensibilité économique et politique à la question des délais de paiement. Le Président de l'Observatoire ne peut que s'en féliciter. En même temps, les informations qu'apporte ce rapport sont plus précises. Elles montrent que la situation ne s'est pas améliorée d'une année sur l'autre, que les PME et les TPE en souffrent, même si des cas sectoriels différents se manifestent, rendant le paysage et l'analyse moins dichotomiques.

C'est dans ce cadre, parce que nous pensons que la réduction des délais de paiement est un exercice favorable à la croissance et à l'emploi en France, que nous avons beaucoup apprécié les mots du Président Sarkozy à Lyon, le vendredi 7 décembre 2007. Citant les travaux de l'Observatoire, il souligne l'importance du problème pour la croissance des PME et note que la seule amélioration perceptible dans ce domaine a été celle des transports, du fait de la loi. Il propose alors une série de mesures dessinées de telle manière qu'elles bornent et orientent la baisse des délais, sans excès ni précipitation. Ce sont :

- une limite à 60 jours de délai de paiement à réception de la facture, sous peine d'intérêts dissuasifs. Il s'agit de « mettre fin rapidement aux abus ».
- un rattrapage négocié vers la moyenne européenne, avec un délai d'un an, « deuxième chance » de la négociation,
- un délai public maximum qui passera de 45 jours pour les marchés publics d'État à 30 jours en 2008. « Chaque ministère devant justifier de ses propres délais de paiement dans un rapport au Parlement, car il existe aujourd'hui des écarts considérables qui ne sont pas acceptables ».

La logique est claire, les bornes étant calculées et le temps de la discussion limité de façon à aller sans drame dans la bonne voie et à bien mesurer l'impact des effets, avec d'éventuelles mesures de correction et de soutien. En effet, un mouvement de cette ampleur, dès lors qu'il est engagé d'une manière aussi globale, doit s'accompagner d'études d'impact. Ces études doivent se mener avec les autorités et l'Observatoire, mais aussi avec des experts et des professionnels : représentant des entreprises et du monde du financement, banquiers, spécialistes du recouvrement, des systèmes de paiement, juristes, à côté des économistes et des statisticiens. Cette étude d'impact qui devrait aboutir à la fin du premier trimestre 2008 éclairera les discussions et les négociations qui vont s'ouvrir. C'est en tout cas notre proposition.

Dans ce contexte, le travail qui est remis ici sera non seulement un constat sur les délais, mais plus encore un guide pour leur réduction. C'est notre vœu le plus cher.

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

Table des matières

Introduction.....	5
Onze propositions	7
SECTION I : Les délais de paiement de 1990 à 2006	11
1. Les délais clients évoluent peu en 2006.....	11
1.1.... <i>sauf dans le secteur des transports où la baisse est importante</i>	<i>11</i>
1.2. <i>Sur longue période, les baisses des délais clients sont d'autant plus fortes que la taille des entreprises est importante.....</i>	<i>14</i>
2. Les délais fournisseurs sont stables en 2006	15
2.1. <i>Sur longue période, leur repli est défavorable aux TPE et aux PME</i>	<i>15</i>
3. Les besoins de financement évoluent plutôt défavorablement en 2006 pour les TPE et les PME 17	
3.1 <i>L'évolution sur long terme a surtout été défavorable aux TPE.....</i>	<i>17</i>
3.2. <i>L'appartenance sectorielle reste déterminante pour le niveau du solde commercial.....</i>	<i>17</i>
SECTION II : Les délais de paiement par secteur d'activité.....	19
1. Les distributions des délais de paiement par secteur d'activité en 2005.....	19
2. Conclusions sur ces distributions à partir des déciles des délais de paiement	47
3. La grande distribution.....	49
3.1 <i>Centrales d'achats</i>	<i>50</i>
3.2 <i>Grand commerce</i>	<i>52</i>
3.3 <i>Analyse de la population de la grande distribution et des centrales d'achats</i>	<i>54</i>
3.4 <i>Les réseaux d enseignes dans l'analyse des délais de paiement dans la grande distribution alimentaire.....</i>	<i>55</i>
4. Le secteur du travail temporaire	57
5. La filière aéronautique	60
6. L'application du nouveau dispositif concernant les délais de paiement dans le secteur des transports.....	63
6.1. <i>Le constat après un an.....</i>	<i>63</i>
6.2. <i>Le raccourcissement du crédit interentreprises améliore la trésorerie des entreprises</i>	<i>65</i>
7. Les difficultés de mise en place de l'accord dans la filière automobile	69
8. Les difficultés rencontrées par les adhérents de CroissancePlus avec leurs « clients grands groupes »	69
9. Les enquêtes DGCCRF en 2006 et 2007 dans sept secteurs d'activité	72
SECTION III : Délais de paiement, exportations, investissements.....	77
1. Délais de paiement selon les zones d'échanges des entreprises industrielles	77
1.1 <i>Les fournisseurs à l'étranger sont payés en moyenne plus rapidement que les fournisseurs en France.....</i>	<i>77</i>
1.2 <i>Les exportations vers les pays hors OCDE sont soumises à des délais de paiement très longs</i>	<i>78</i>
2. Impact des délais de paiement sur les investissements des PME industrielles indépendantes	79

3. Délais de paiement selon l'appartenance au groupe.....	81
SECTION IV : Comparaisons internationales	87
SECTION V : L'affacturage et le VCOM	89
1. Le principe de l'affacturage.....	89
2. Les limites de l'affacturage.....	89
3. Les principaux « factors »	89
4. Le virement commercial VCOM.....	91
5. Une description des particuliers débiteurs et des entreprises débitrices selon une analyse d'Intrum Justitia.....	95
SECTION VI : Les délais de paiement des administrations publiques	98
1. Délais de paiement des entreprises qui contractent avec les administrations publiques .	98
2. La sphère publique : les délais de paiement de l'État	108
CONCLUSION	115
REMARQUES PAR LES MEMBRES DE L'OBSERVATOIRE.....	117
Annexe 1 :	128
Annexe 2 : La charte du bon payeur de l'AFDCC	129
Annexe 3 : Recommandations de la Commission Européenne	131
Bibliographie.....	133

Introduction

Malheureusement, on ne peut pas dire que les conditions des délais de paiement se soient améliorées en France au cours des derniers mois, en dépit des demandes faites en ce sens et du début de prise de conscience de l'ensemble des acteurs sur la situation particulière de la France en cette matière et sur les handicaps qu'elle suscite. Ainsi, les chiffres obtenus et publiés dans ce rapport, évidemment globaux, sont assez décevants puisqu'ils marquent une légère détérioration d'une année sur l'autre.

Ce constat est d'autant plus préoccupant que la seule amélioration nettement perceptible vient du secteur des transports, en liaison avec l'application de la modification de la loi dans le domaine des transports. Pendant ce temps, les améliorations signées par les partenaires de la filière dans l'automobile devraient commencer à montrer leurs effets au cours de l'an prochain, et plus tard dans le secteur de l'aéronautique, mais déjà des remontées se font jour sur les difficultés de mise en œuvre des accords dans l'automobile. En dehors du domaine de la loi, il semble bien que celui du contrat tarde à montrer ses effets. Cela veut-il dire que la seule amélioration tangible implique une action législative, assortie donc de contrôles et d'éventuelles sanctions ?

Les données des comptes publics ne donnent pas non plus de résultats aisément exploitables, cette fois en liaison avec la mise en place de la LOLF II n'en reste pas moins que les délais demeurent anormalement élevés. Cela signifie-t-il que la préoccupation de paiement est devenue moins présente, au moins temporairement, dans le domaine étatique ? Ce qui implique en toute hypothèse une action renforcée dès aujourd'hui.

Ces interrogations sont d'autant plus fortes que les travaux repris dans ce texte montrent les effets nocifs des délais de paiement dans leur freinage de l'investissement. Du côté échanges extérieurs, ils font ainsi apparaître que les délais de paiement des entreprises en France sont significativement influencés par les pratiques, en la matière, des pays avec lesquels elles échangent. Les entreprises paient leurs fournisseurs à l'étranger plus rapidement que leurs fournisseurs en France. De plus, les clients des pays hors OCDE et de l'Europe du Sud paient plus tard et les clients du reste de l'Union européenne plus tôt. Ces travaux suggèrent aussi que les entreprises de petite taille souffrent de ces délais de la part des entreprises plus grandes, ou encore des groupes.

Or il semble assez clair que les PME n'ont pas vocation à assurer une partie du financement des grandes entreprises ou des groupes. L'évolution des délais de paiement les concernant est particulièrement préoccupante au vu du diagnostic, aujourd'hui partagé, de faiblesses compétitives de la France spécifiquement dues à la petite taille des PME et au fait qu'elles n'arrivent pas à grandir.

Ce niveau des délais est d'autant plus problématique que le risque existe d'un ralentissement économique dans les trimestres qui viennent et d'un pincement des marges, avec d'un côté un resserrement des conditions de crédit en général, et d'un autre une pression plus forte des groupes industriels et de distribution, pour remonter leur rentabilité.

Cette évolution est également d'autant plus préoccupante qu'un large consensus est né autour de cette question, reprise par le Premier Ministre, les travaux de la Commission Attali, sans compter les engagements du Ministère de l'Économie et des Finances, pour réduire les délais de paiement dans le secteur public. Il est donc indispensable de dire plus haut et plus fort que la réduction des délais de paiement est un objectif global, pour améliorer les conditions de croissance et d'emploi en France, et donc que nul ne saurait s'y soustraire.

Pour les mois qui viennent, il serait donc bon d'utiliser les travaux qui suivent pour établir ce qu'on pourrait nommer des délais excessifs, secteur par secteur, et entrer dans une logique de réduction systématique et mesurée. Certains secteurs, en particulier celui des biens d'équipement, ont des délais de production et de livraison longs, qui conduisent les entreprises à verser des acomptes. Il ne faut cependant pas que ceci constitue une raison pour augmenter de façon anormale les délais de paiement. Dans le prochain rapport, un regard particulier sera ainsi porté sur la répartition et l'évolution par secteur de ces acomptes. Ceci constituerait une base de référence à partir de laquelle on pourra vérifier que les réductions des délais de paiement ne se font pas au détriment des acomptes sur commandes. Il conviendra aussi de mesurer ce qui se passe dans les secteurs de l'automobile depuis la mise en œuvre de l'accord et de l'aéronautique. Il faudra enfin d'étudier les conditions de paiement dans le secteur public pour 2008, en demandant des explications aux « meilleurs payeurs » et à ceux qui le sont moins – aux fins de publication et de compréhension.

En attendant, au vu de ces résultats, du programme de réformes dans lequel s'engage la France, et de la situation économique et financière, il convient d'indiquer plus clairement les engagements de chacun en matière de réduction des délais de paiement, et ses responsabilités. Il faut aussi se préparer à des formes d'action et de contrôle plus directes.

Onze propositions

Proposition 1 – Le contrat de réduction : 30 jours dans cinq ans

« 30 jours » devient la norme de paiement en France. Les délais effectifs s'inscrivent alors en dépassement de la norme, soit 30 + x. Ceci s'accompagne d'un engagement clair d'arriver à la norme en cinq ans.

Proposition 2 – Le contrat sectoriel : la publication des délais anormaux

Chaque secteur précise, pour ce qui le concerne, le 30 + x, avec les délais anormaux et un engagement de réduction spécifique. Le contrat comprend la définition des délais anormaux, avec un délai de leur réduction vers la moyenne ainsi qu'une réduction de la moyenne.

Proposition 3 – Le contrat d'information : ce qui est demandé pour payer

Les parties déterminent, à la signature du contrat, les informations nécessaires au paiement. Aucun document ne sera demandé hors la liste établie lors du contrat. Aucune nouvelle facture ne peut être demandée à la suite et en lieu et place de la première (il s'agit ici d'éviter toute technique de prolongation ou de maquillage des délais effectifs).

Proposition 4 – Le contrat de publication : les délais dans les comptes

Les grandes entreprises indiquent, dans leurs comptes, leurs délais de paiement clients et fournisseurs sur les trois dernières années et expliquent l'évolution passée et les objectifs.

Proposition 5 – Le contrat d'accompagnement : les groupes s'engagent sur les délais

Les grandes entreprises s'engagent dans une politique de règlement, avec un responsable identifié, qui peut être un M./Mme PME. Ce responsable identifié est l'intermédiaire du groupe pour juger des délais et procédures abusives. Il publie une note qui est publique, à l'arrêté des comptes. Il est préférable que la personne en charge de cette mission ne soit pas un salarié de la société en question, mais un tiers indépendant. Le rapport de décembre 2006 de Monsieur SADDIER, député de Haute Savoie, sur les délais de paiement, préconisait cette mission pour le commissaire aux comptes. Il serait alors indispensable de définir avec précision le cadre de cette nouvelle mission.

Proposition 6 – Le contrat de modernisation : la dématérialisation partout

L'accent doit être, partout, mis sur la dématérialisation des moyens de paiement (mobilisable ou finançable). Ces moyens de paiement doivent être retournés avec acceptation dans un délai d'usage (à fixer) à compter de la réception de facture, pour éviter que leur retour tardif, qui ne permet pas de les mettre à l'escompte. Le recours au factoring ne peut, en aucune façon, être considéré comme problématique dans les rapports entre entreprises. Si les entreprises décident d'y recourir, c'est dans le cadre d'un processus d'externalisation de leurs comptes clients/fournisseurs.

Proposition 7 – Le contrat d'exemplarité publique : le paiement à date

Les organismes publics s'engagent sur une réduction des délais à 30 jours, avec paiement à date. Ils proscrivent toute demande ultérieure de document et toute demande de nouvelle facture, avec nouvelles dates de paiement.

Proposition 8 – Le contrat d'amélioration publique : les meilleures pratiques

Les organismes publics décrivent leur contrat d'amélioration. Chaque année, les dix meilleurs expliquent leurs pratiques et les dix moins bons les raisons des résultats obtenus, et leurs engagements d'amélioration.

Proposition 9 – Le contrat de soutien aux PME indépendantes : *appliquer le SBA (Small Business Act) à la française*

Dans le cadre du soutien aux PME indépendantes, un accent d'information et d'amélioration particulier sera mis pour préciser à ces entreprises les documents requis, soutenir la dématérialisation des modes de règlement et soutenir éventuellement leur recours au factoring.

Proposition 10 – Le contrat d'alerte : *les entreprises écrivent*

Si, dans les mois qui viennent, les entreprises ne signalent pas d'amélioration nette des délais de paiement, elles envoient à leurs organisations professionnelles une lettre faisant état des conditions qu'elles subissent. Ces lettres seront ensuite communiquées à l'Observatoire des délais de paiement qui les transmettra au Ministre ; elles conduiront à des études plus précises et demandes d'information de la part des services du Ministère, en liaison avec l'Observatoire qui en rendra compte dans son rapport.

Proposition 11 – Lois et études d'impact : *dire, négocier et mesurer*

Si des améliorations significatives ne se voient pas, des propositions réglementaires seront faites. Elles préciseront ainsi une limite maximale aux délais publics et privés avec, pour ces derniers, des aménagements sectoriels. En même temps, ces propositions porteront sur un engagement de réduction dans un temps court, selon des modalités sectorielles concertées. Elles s'accompagneront d'une étude d'impact, menée avec des responsables des principales professions concernées ainsi que des experts du financement, du recouvrement et des juristes.

Tableau 1
Bilan des entreprises en 2005

ACTIF	BRUT	NET	En %
ACTIF IMMOBILISÉ			
Immobilisations incorporelles	281,7	198,2	
Immobilisations corporelles	1 477,8	726,2	
Immobilisations financières	2 177,1	1 928,3	
Total	3 936,6	2 852,7	60,7
ACTIF CIRCULANT			
Stocks matières premières, en-cours de production, produits (intermédiaires, finis) et autres approvisionnements	180,2		
Stocks marchandises	131,9		
Avances, acomptes versés sur commandes	25,9		
Créances clients et comptes rattachés	549,5		11,7
Autres créances	577,5		
Valeurs mobilières de placement	204,8		
Disponibilités et instruments de trésorerie	176,9		3,8
Charges constatées d'avance	39,3		
Total	1 886,0	1 835,4	39,0
Comptes de régularisation et capital souscrit non appelé		13,0	0,3
TOTAL ACTIF	5 822,6	4 701,1	100,0
PASSIF			
CAPITAUX PROPRES			
Capital social, primes	1 295,4		
Résultat de l'exercice	248,0		
Subventions d'investissement	32,2		
Autres capitaux propres	334,3		
Total	1 909,9		40,6
Autres fonds propres + provisions pour risques et charges	250,2		5,3
DETTES			
Emprunts et dettes assimilées	1 351,5		28,7
Avances, acomptes sur commandes en cours	86,6		1,8
Dettes fournisseurs - comptes rattachés	472,0		10,0
Autres dettes	548,2		11,7
Total	2 458,3		52,3
Produits constatés d'avance et écarts de conversion du passif	82,7		1,8
TOTAL PASSIF	4 701,1		100,0

Montants en milliards d'euros

Source : Insee (2007), Suse (Système unifié de statistiques d'entreprises)

Champ : entreprises non financières, non agricoles

SECTION I : Les délais de paiement de 1990 à 2006

Sur l'ensemble de l'économie, les variations des délais de paiement sont très faibles en 2006. Cependant, elles ne sont pas favorables. Les clients des TPE et des PME ont en effet plutôt tendance à augmenter leurs délais de règlement, alors que ces mêmes entreprises règlent leurs fournisseurs dans les mêmes délais. La charge du crédit interentreprises supportée par les TPE s'en trouve légèrement alourdie, celle des PME reste stable. Le besoin net moyen de financement des PME devient ainsi supérieur à celui observé pour les plus grandes entreprises.

Tableau 2

Délais clients, fournisseurs et solde commercial de l'ensemble de l'économie en 2005 et 2006

			TPE 0-19 salariés	PME 20-249 salariés	Intermédiaires 250-499 salariés	Grandes >= 500 salariés	Toutes tailles
Délais clients, exprimés en jours de C.A.	2005	Moyenne	52,0	63,4	68,0	63,9	56,2
		Écart-type*	0,1	0,2	0,8	0,9	0,1
	2006	Moyenne	52,4	63,7	67,4	63,7	56,5
		Écart-type	0,1	0,2	0,9	0,9	0,1
Délais fournisseurs, exprimés en jours d'achats	2005	Moyenne	63,6	68,0	73,3	74,2	65,1
		Écart-type	0,1	0,1	0,7	0,8	0,1
	2006	Moyenne	63,5	68,0	72,7	74,1	65,2
		Écart-type	0,1	0,1	0,8	0,8	0,1
Solde commercial, exprimés en jours de C.A.	2005	Moyenne	11,4	21,5	22,1	18,3	15,0
		Écart-type	0,1	0,2	0,8	1,0	0,1
	2006	Moyenne	12,2	21,8	21,2	17,5	15,6
		Écart-type	0,1	0,2	0,9	1,0	0,1

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

Note : L'écart type fournit la précision avec laquelle la moyenne est mesurée ; En 2005, la moyenne des délais clients des TPE se trouve à 95 % entre 51,8 et 52,2 jours de C.A.

1. Les délais clients évoluent peu en 2006...

Sur l'ensemble de l'économie, les délais clients des TPE et ceux des PME augmentent légèrement en 2006, pour s'établir respectivement à 52 et 64 jours de chiffre d'affaires (cf. encadré 1, tableau 2). En revanche, les délais diminuent dans les entreprises de taille intermédiaire pour lesquelles ils retrouvent leur niveau de 2004 et dans les grandes entreprises.

Sur les seules entreprises de l'industrie, les moyennes des délais clients des TPE et des PME sont plus élevées que sur l'ensemble de l'économie : respectivement 72 et 74 jours de chiffre d'affaires. Elles augmentent de l'ordre d'un jour pour les TPE et les PME. Elles baissent légèrement pour les entreprises de taille intermédiaire et sont stables pour les grandes firmes.

1.1.... sauf dans le secteur des transports où la baisse est importante

La modification la plus notable en 2006 concerne les délais clients dans le secteur du transport, avec un repli d'environ 8 jours de chiffre d'affaires. La modification de la loi

dans le domaine des transports impose en effet, depuis janvier 2006, que les délais de paiement convenus dans ce secteur ne doivent en aucun cas dépasser les 30 jours à compter de la date d'émission de la facture (cf. encadré 2). Le raccourcissement des délais clients est plus important dans les TPE et les PME que dans les grandes entreprises de plus de 500 salariés, ce qui peut être interprété comme un rééquilibrage dans les relations commerciales en faveur de ces sociétés (tableau 3).

Tableau 3

Délais clients, fournisseurs et solde commercial dans le secteur des transports en 2005 et 2006

		TPE 0-19 salariés	PME 20-249 salariés	Intermédiaires 250-499 salariés	Grandes >= 500 salariés	Toutes tailles
Délais clients, en jours de C.A.	2005	66,2	68,9	59,6	57,6	67,3
	2006	58,6	60,5	50,3	53,2	59,3
Délais fournisseurs, en jours d'achats	2005	54,2	57,1	63,3	64,9	56,0
	2006	49,1	52,5	57,9	62,6	51,2
Solde commercial, en jours de C.A.	2005	29,8	34,6	22,4	19,0	31,9
	2006	26,2	29,2	16,6	16,6	27,4

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires

Encadré 1 : Sources, définitions et méthodologie

L'Observatoire des entreprises de la Banque de France analyse depuis quinze ans l'évolution des délais de paiement et du solde du crédit interentreprises à partir de la base Fiben (Fichier Bancaire des ENtreprises), base de données créée et gérée par la Banque de France. Elle compte environ 220 000 bilans annuels des entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires.

Les entreprises sont réparties en très petites entreprises (TPE) de moins de 20 salariés, en PME de 20 à 249 salariés, en entreprises de taille intermédiaire de 250 à 499 salariés et en grandes entreprises (GE) de plus de 500 salariés. Du fait du seuil minimum de chiffre d'affaires (0,75 million) dans la base Fiben, les TPE comprennent peu de micro-entreprises.

Les données comptables utilisées permettent de mesurer les délais apparents de paiement en fin d'exercice, mais non l'existence d'éventuels retards par rapport aux règlements décidés contractuellement lors des transactions commerciales.

Les grandeurs analysées n'incluent pas les avances et acomptes versés aux fournisseurs et les avances et acomptes reçus des clients. Ces postes sont de faibles montants dans la plupart des secteurs ; cependant, pour les avances clients, ils jouent un rôle important dans les secteurs à cycle d'exploitation long, comme le secteur des biens d'équipement ou celui du bâtiment.

Les créances et les dettes commerciales des entreprises comprennent comme clients et fournisseurs, non seulement des entreprises, mais également l'État, les collectivités locales, les ménages et les non-résidents.

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

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

Le solde commercial, appelé aussi 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 (ou, comme la différence entre le ratio « délais clients » et le ratio « délais fournisseurs » corrigé du ratio achats / chiffre d'affaires). Il reflète la situation prêteuse ou emprunteuse de l'entreprise.

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.

La même méthodologie a été retenue sur la base Suse de l'Insee, dont le champ couvre les entreprises soumises aux bénéficiers industriels et commerciaux (BIC), soit au bénéfice réel normal (BRN), soit au régime réel simplifié d'imposition (RSI); L'Insee recense 2,7 millions d'entreprises non financières. En 2005, la base d'étude comprend de l'1 400 000 entreprises (tableau 5).

Encadré 2 : Les réglementations et accord récents sur les délais de paiement

La loi de Nouvelles Régulations Économiques

La loi n°2001-420 du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques (NRE) est la transposition de la directive européenne 2000/35 du 29 juin 2000 du Parlement et du Conseil relative aux retards de paiement dans les transactions commerciales. Ses dispositions ont été intégrées dans le Code de commerce. Cette directive européenne précise dans son considérant 19 que :

« Il y a lieu que la présente directive interdise l'abus de la liberté contractuelle au détriment du créancier. Lorsqu'un accord vise principalement à procurer au débiteur des liquidités supplémentaires aux dépens du créancier ou lorsque la principale entreprise contractante impose à ses fournisseurs et sous-traitants des conditions de paiement qui ne sont pas justifiées eu égard aux conditions dont il bénéficie lui-même, celles-ci peuvent être considérées comme des facteurs constituant un tel abus». Ce considérant semble plaider en faveur de toute mesure qui tendrait à limiter les abus en matière de délais de paiement.

La NRE dispose que

- **la facture doit mentionner la date à laquelle le règlement doit intervenir** et préciser les conditions d'escompte applicables en cas de paiement à une date antérieure à celle résultant de l'application des conditions générales de vente (CGV) ainsi que le taux des pénalités exigibles le jour suivant la date de règlement inscrite sur la facture ;
- **sauf dispositions contraires figurant aux CGV, le délai de règlement des sommes dues est fixé au trentième jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation demandée** ;
- les conditions de règlement doivent obligatoirement préciser les conditions d'application et le taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la facture ;
- les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

Ce délai ne s'impose toutefois pas aux entreprises qui peuvent choisir un délai différent en le prévoyant dans les contrats ou dans leurs conditions générales de ventes. Tout en fournissant une référence chiffrée pour les délais de règlement, le principe demeure donc celui de la liberté contractuelle pour fixer ces délais.

La modification de la loi dans le domaine des transports

La loi n°2006-10 du 5 janvier 2006 introduit dans l'article L 441-6 du Code du commerce un nouvel alinéa en vertu duquel les délais de paiement convenus ne peuvent en aucun cas dépasser 30 jours à compter de la date d'émission de la facture. Les conditions générales de vente (CGV) doivent préciser les conditions d'application et les taux d'intérêt des pénalités de retard exigibles le jour suivant la date de règlement de la facture. Tous les acteurs du secteur des transports sont concernés sauf le monde ferroviaire et les prestations de logistique.

Le législateur a voulu renforcer la responsabilité des deux parties contractantes. Si le client (le chargeur le plus souvent) paie la facture au-delà de la date d'échéance indiquée sur la facture, le fait de ne pas agir rend le transporteur co-responsable de cette irrégularité. Cette loi a donc aussi pour objectif de fournir un cadre contraignant qui est apparu seul à même d'obtenir des progrès rapides dans les pratiques de paiement du secteur des transports.

L'accord dans la filière automobile

En début d'année 2007, les fédérations de la mécanique (FIM), des équipementiers (FIEV) et des constructeurs automobiles (CCFA) sont parvenues à un accord sur la réduction des délais de paiement. Depuis le 1er septembre 2007, pour toutes les entreprises de la filière, les délais de paiement doivent être ramenés à 90 jours nets au plus, ce qui correspond à une réduction de 15 jours en moyenne. Par ailleurs, les donneurs d'ordres de la filière réalisant plus de 300 millions d'euros de chiffre d'affaires accorderont une réduction supplémentaire de 30 jours aux fournisseurs réalisant moins de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires, en deux étapes (15 jours le 1er septembre 2007 et 15 jours le 1er septembre 2008).

Afin de donner la plus grande sécurité juridique à cet accord, le ministre de l'économie a saisi le Conseil de la concurrence afin de pouvoir prendre un décret d'exemption, au titre de l'article L.420-4 du Code de commerce, ce dispositif permettant de reconnaître que cet accord interprofessionnel n'est pas illicite au regard des dispositions sur le droit des ententes (article L. 420-1 du Code de commerce). Dans son avis du 9 novembre 2007, le Conseil de la concurrence a émis un avis favorable sur le projet de décret.

1.2. Sur longue période, les baisses des délais clients sont d'autant plus fortes que la taille des entreprises est importante

De 1990 à 2006, les délais clients des TPE ont un peu reculé sur l'ensemble de l'économie, beaucoup plus nettement pour les PME et encore plus fortement pour les entreprises de taille intermédiaire et les grandes (graphique 1).

Toutefois, en fin de période, les délais clients des TPE restent en niveau inférieurs à ceux des PME, eux-mêmes moindres que ceux des entreprises de taille intermédiaire. Les délais clients des TPE sont structurellement nettement plus courts. Parmi ces entreprises de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires et de moins de 20 salariés, près de la moitié exercent une activité commerciale avec une partie importante de leur clientèle composée de particuliers, qui payent comptant.

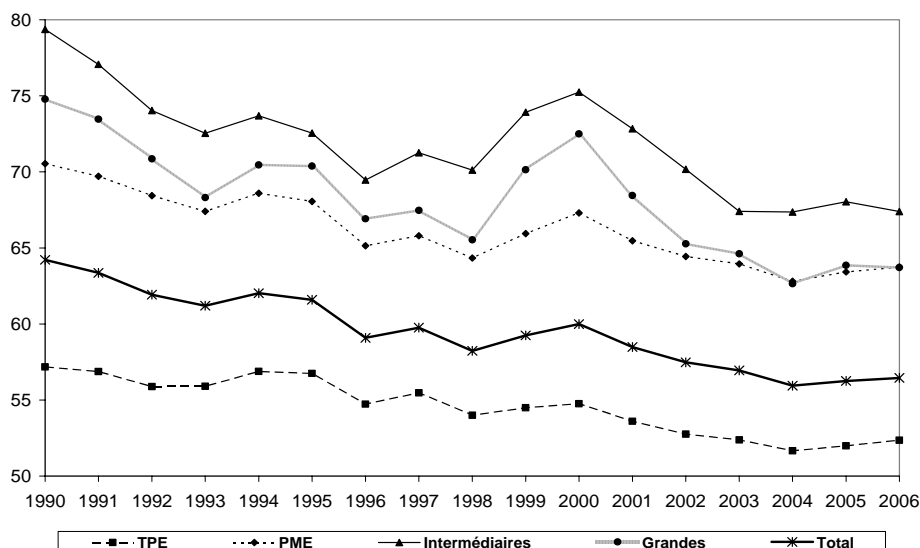
Pour le secteur du transport, le tassement notable enregistré en 2006 permet enfin un repli des délais clients par rapport à 1990, alors qu'ils étaient restés pratiquement stables entre 1990 et 2005.

Sur le seul champ de l'industrie, les délais clients stagnent pour les TPE, mais diminuent pour les PME et pour les entreprises de taille intermédiaire (graphique 2). Leur recul est encore plus fort dans les plus grandes entreprises et représente 15 jours de chiffre d'affaires ; le niveau de leurs délais clients est ainsi depuis quelques années le plus faible.

G 1

Délais clients par taille de 1990 à 2006 – Ensemble de l'économie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

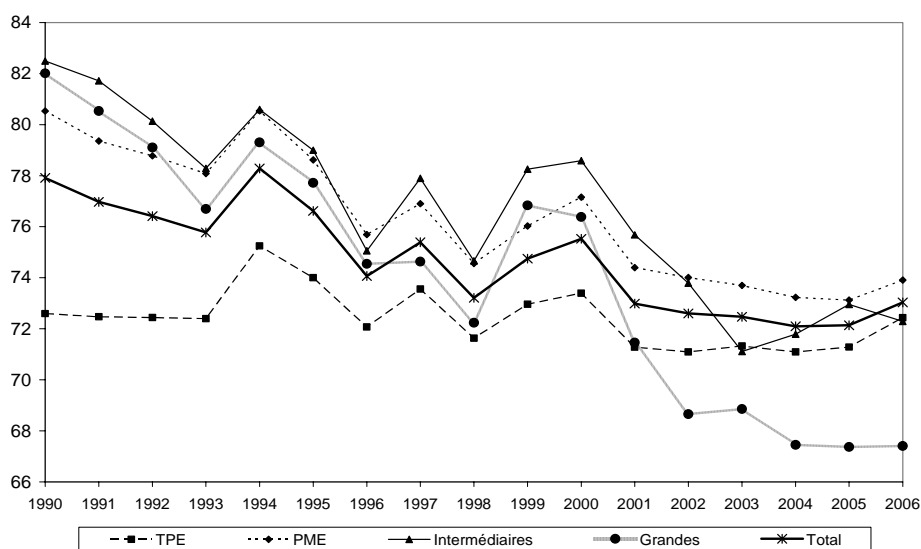
Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

G 2

Délais clients par taille de 1990 à 2006 – Industrie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Secteurs EB (I.A.A)

EC (biens de consommation), ED (automobile), EE (biens d'équipement) et EF (biens intermédiaires)

2. Les délais fournisseurs sont stables en 2006

Les délais fournisseurs sur l'ensemble de l'économie restent stables pour les TPE, les PME et les grandes sociétés en 2006 ; ils diminuent légèrement pour les entreprises de taille intermédiaire.

2.1. Sur longue période, leur repli est défavorable aux TPE et aux PME

De 1990 à 2006, les TPE et les PME ont réglé beaucoup plus rapidement leurs fournisseurs, alors que les progrès étaient plus faibles dans les entreprises de taille intermédiaire et que les grandes unités n'ont pas raccourci leurs délais de règlement.

L'écart entre les délais de règlement des différentes catégories d'entreprises s'est donc fortement accentué au cours de la période et l'importance des délais fournisseurs suit en 2006 l'ordre croissant des tranches de taille : ils sont plus faibles dans les TPE que chez les PME, moindres dans celles-ci que pour les entreprises de taille intermédiaire, eux-mêmes inférieurs à ceux des grandes entreprises.

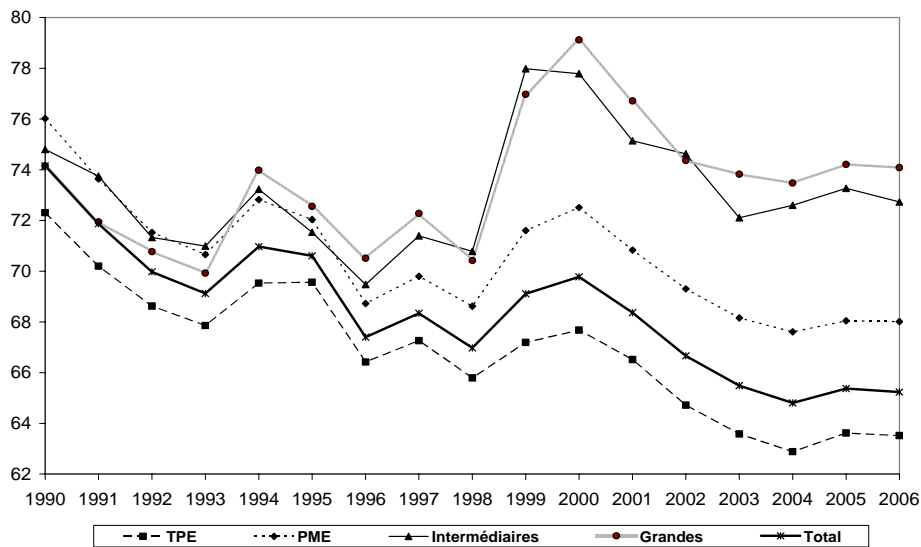
Sur l'industrie, en 2006, ils stagnent pour les TPE, augmentent pour les PME et déclinent pour les entreprises de taille intermédiaire. Entre 1990 et 2006, le repli est accentué pour les TPE et les PME et les écarts se sont nettement réduits entre les différentes catégories d'entreprises.

Dans le secteur du transport, les délais fournisseurs se replient aussi en 2006, d'environ 5 jours d'achats, soit moins que pour les délais clients, les entreprises concernées ayant des fournisseurs d'autres activités.

G 3

Délais fournisseurs par taille de 1990 à 2006 – Ensemble de l'économie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

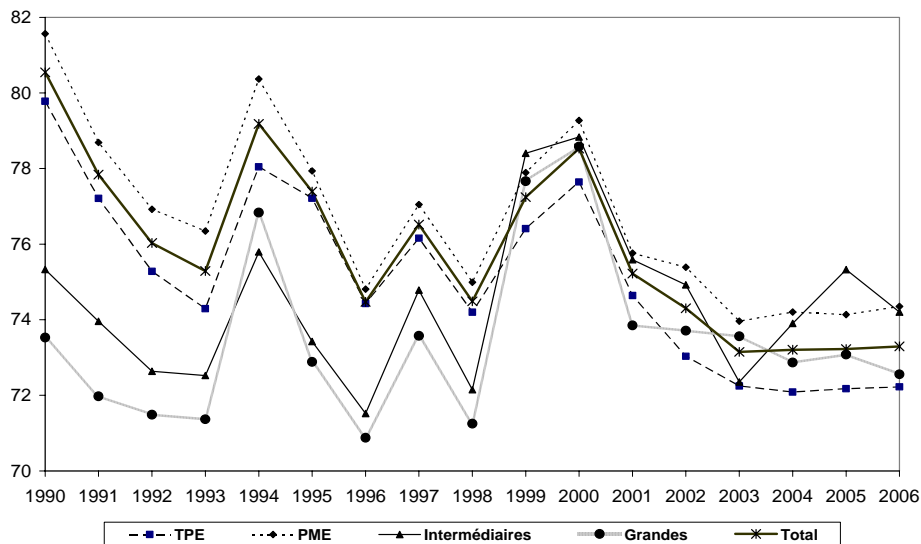
Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

G 4

Délais fournisseurs par taille de 1990 à 2006 – Industrie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Secteurs EB (I.A.A.) EC (biens de consommation), ED (automobile), EE (biens d'équipement) et EF (biens intermédiaires)

3. Les besoins de financement évoluent plutôt défavorablement en 2006 pour les TPE et les PME

Sur l'ensemble de l'économie comme sur le seul secteur industriel, la charge liée au financement du crédit interentreprises des TPE et des PME augmente légèrement en 2006, alors qu'elle diminue pour les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises.

3.1 L'évolution sur long terme a surtout été défavorable aux TPE

Sur l'ensemble de la période 1990-2006, ce solde commercial a fortement augmenté sur l'ensemble de l'économie pour les TPE, alors qu'il s'effritait pour les PME et baissait de manière importante pour les entreprises de taille intermédiaire, comme pour les plus grandes sociétés.

En niveau et pour l'ensemble de l'économie, la moyenne des soldes de commerciaux reste toutefois en 2006 beaucoup plus faible dans les TPE que dans les PME ou dans les entreprises de taille intermédiaire. Les niveaux de solde commercial pour ces deux dernières tranches de taille se rapprochent, ce qui montre une certaine homogénéisation des comportements, et sont sensiblement supérieurs à celui observé dans les plus grandes sociétés (graphique 5).

Sur la seule industrie, entre 1990 et 2006, le solde commercial augmente aussi pour les TPE, mais diminue pour les PME comme pour les entreprises de taille intermédiaire, le repli dans les grandes entreprises étant encore plus important (graphique 6).

3.2. L'appartenance sectorielle reste déterminante pour le niveau du solde commercial

Cela se vérifie nettement pour les TPE. En 2006, certains secteurs sont fortement prêteurs, comme les industries des biens d'équipement (33 jours de chiffre d'affaires) et celles de biens intermédiaires (30 jours).

D'autres activités, au contraire, ont un solde commercial négatif de manière structurelle, c'est-à-dire qu'elles bénéficient, à ce titre, d'une ressource de financement. C'est notamment le cas des entreprises de services aux particuliers, du sous-secteur « commerce et réparation automobile » et surtout du commerce de détail qui comprend les entreprises de la grande distribution. Ces activités, en relation directe avec une clientèle de particuliers, ont des délais clients faibles, mais bénéficient de délais fournisseurs élevés.

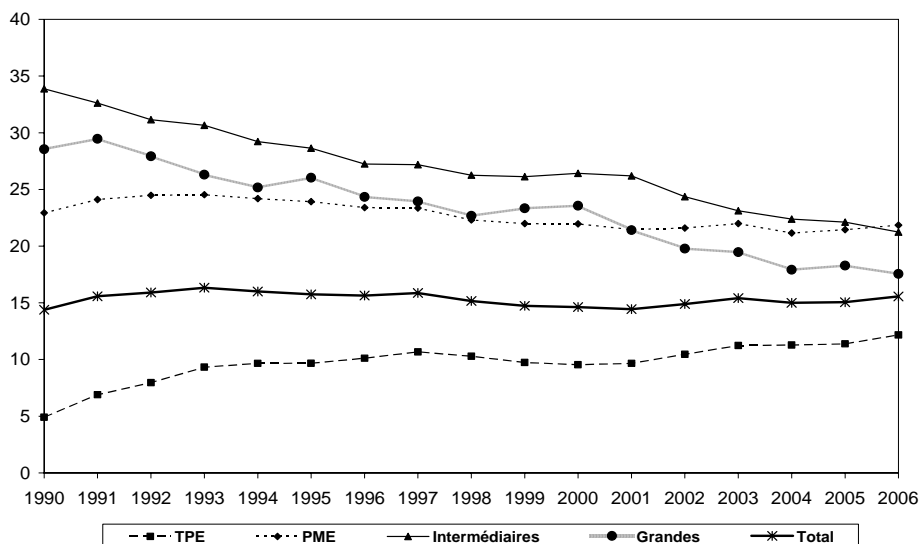
Pour les PME, le niveau du solde commercial est le plus souvent assez proche de celui des TPE ; en revanche, dans les entreprises de taille intermédiaire, il y a un écart sensible avec les pratiques des TPE, en particulier pour les industries de biens de consommation, de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

Enfin, **les effets de la modification de la loi dans le domaine des transports se retrouvent dans le niveau du solde commercial du secteur des transports qui est passé de 32 jours de chiffre d'affaires en 2005, à 27 jours en 2006.**

G 5

Solde commercial par taille de 1990 à 2006 - Ensemble de l'économie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

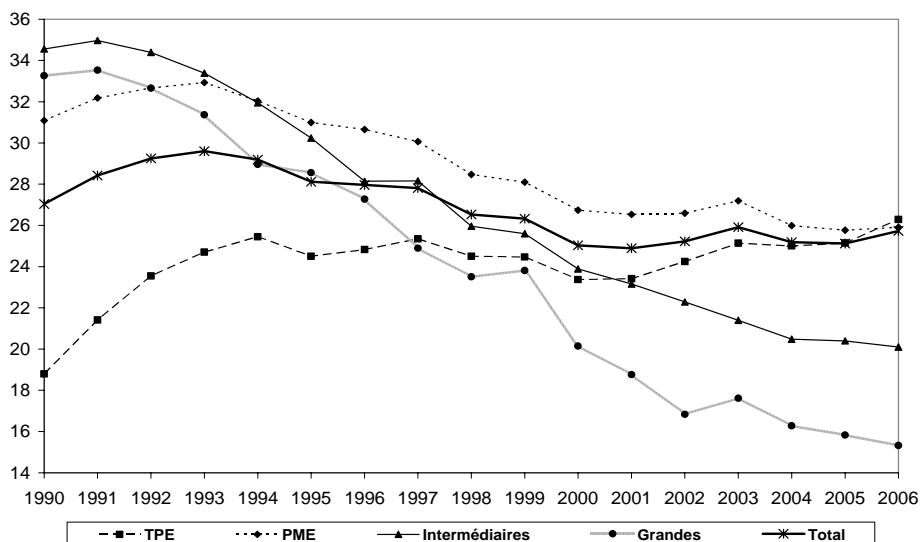
Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Ensemble des activités marchandes, à l'exception des secteurs EL (Activités financières), EQ (Éducation, santé, action sociale), ER (Administration)

G 6

Solde commercial par taille de 1990 à 2006 - Industrie

Moyenne de ratios (en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires – Secteurs EB (I.A.A.) EC (biens de consommation), ED (automobile), EE (biens d'équipement) et EF (biens intermédiaires)

SECTION II : Les délais de paiement par secteur d'activité

1. Les distributions des délais de paiement par secteur d'activité en 2005

L'objectif de ces graphiques est de déterminer, pour chaque délai et par secteur, les valeurs au-delà desquelles on considère qu'un délai de paiement est anormal. Ils présentent les distributions des trois ratios : délais client, fournisseur et solde commercial des entreprises assujetties aux BIC (BRN et RSI) en nomenclature NES16.

Dans le cadre de cette analyse, les valeurs extrêmes n'ont pas été éliminées. Cependant, certaines sélections ont été opérées : élimination des sociétés pour lesquelles le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée ou le montant des achats sont nuls.

Cet ensemble de retraitements nous permet d'abord les commentaires généraux suivants :

- 4 001 entreprises ont des délais clients supérieurs à deux ans (= 730 jours de CA) dont 1 172 ont des délais supérieurs à cinq ans et 441 à dix ans,
- 11 355 entreprises ont des délais fournisseurs supérieurs à deux ans (= 730 jours de CA) dont 4189 ont des délais supérieurs à cinq ans et 2 025 à dix ans,
- 5 031 entreprises ont un solde commercial supérieur (en valeur absolue) à deux ans (= 730 jours de CA) dont 1 619 ont un solde supérieur à cinq ans et 654 à dix ans,
- enfin, la moitié des valeurs extrêmes provient du secteur de l'immobilier alors que ce dernier représente seulement 10 % des entreprises - des éléments d'explication seront donc à rechercher pour ce point.

Par secteur d'activité, les secteurs qui s'adressent aux particuliers ont des délais clients très courts et peu dispersés. C'est le cas de l'industrie agro-alimentaire (dans sa partie artisanat commercial), du commerce de détail, des transports routiers de voyageurs et des services aux particuliers.

Ces quatre secteurs présentent des similitudes quant à la structure des entreprises¹ qui les composent : il s'agit principalement de petites sociétés (moins de 7 salariés en moyenne par société).

¹ Données structurelles par secteur : voir tableau en annexe

Encadré 3 : Les conditions générales de vente et d'achat

Les Conditions Générales de Vente

L'information précontractuelle est organisée par l'article L. 441-6 du Code de commerce, qui fait obligation à tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur de communiquer ses conditions générales de vente à tout revendeur qui en fait la demande. Cette obligation ne s'applique cependant que si ces conditions générales de vente existent, leur établissement n'étant pas obligatoire.

Cette communication s'effectue par tout moyen conforme aux usages de la profession.

Les Conditions Générales de Vente se composent :

- des conditions de vente,
- du barème des prix unitaires,
- des réductions de prix,
- des conditions de règlement.

Sauf si les parties au contrat l'ont fixé conventionnellement, le délai de règlement des sommes dues est de 30 jours à compter de la date de réception des marchandises. Ce délai de 30 jours est un délai supplétif qui ne s'applique qu'en l'absence de toute convention entre acheteur et vendeur (écrite dans les conditions générales de vente ou sur la facture).

De plus est obligatoire la mention, dans les conditions de règlement, du montant des pénalités de retard. Le taux d'intérêt des pénalités de retard, qui ne peut pas être fixé à un taux inférieur à une fois et demie le taux de l'intérêt légal, est le taux de la Banque centrale européenne (BCE) majoré de sept points. Les pénalités de retard sont exigibles sans mise en demeure.

Les Conditions Générales de Vente peuvent être différenciées en fonction des catégories d'acheteurs et peuvent se décliner en conditions particulières de vente lorsqu'un service spécifique est offert par l'acheteur.

Elles prévoient les remises ou ristournes quantitatives ou qualitatives mais également les conditions d'escompte ou de livraison : franco, port dû...

Les manquements à ces dispositions sont constitutifs de délit et passibles d'une amende de 15 000 euros pour la personne physique et 75 000 euros pour la personne morale.

Les Conditions Générales d'Achat

Certaines grandes entreprises, dans la grande distribution comme dans l'industrie, disposent de Conditions Générales d'Achat, qu'elles opposent aux conditions générales de vente de leurs fournisseurs.

L'existence de Conditions Générales d'Achat n'est pas interdite. Bien que le Code de commerce (art L. 441-6) dispose que les Conditions Générales de Vente « constituent le socle de la négociation commerciale », clients et fournisseurs peuvent convenir de recourir aux conditions générales d'achat des clients pour définir leurs relations commerciales.

Cependant, ces Conditions Générales d'Achat ne doivent pas comporter de clauses abusives au sens de l'article L. 442-6 du Code de commerce, qui prévoit, notamment, à son point : « I - 1) qu'engage la responsabilité de son auteur et l'oblige à réparer le préjudice subi le fait « de pratiquer, à l'égard d'un partenaire économique, ou d'obtenir de lui des prix, des délais de paiement, des conditions de vente ou des modalités de vente ou d'achat discriminatoires et non justifiés par des contreparties réelles en créant, de ce fait, pour ce partenaire, un désavantage ou un avantage dans la concurrence ; ».

Son point 2) b vise le fait « d'abuser de la relation de dépendance dans laquelle il tient un partenaire ou de sa puissance d'achat ou de vente en le soumettant à des conditions commerciales ou obligations injustifiées ».

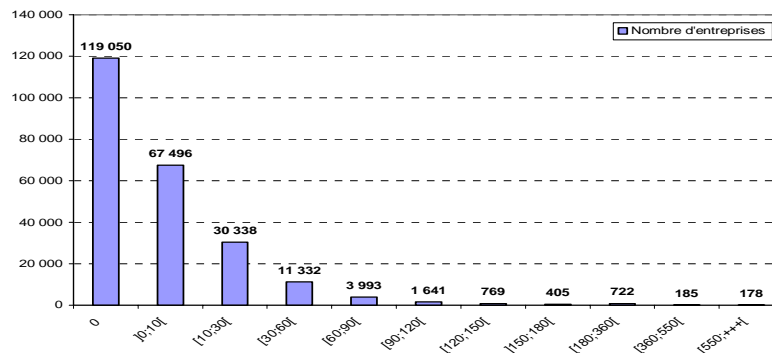
L'action est introduite devant la juridiction civile ou commerciale.

G7 : Commerce de détail

Les entreprises du commerce de détail présentent des profils similaires à celles des services aux particuliers. Elles sont toutefois moins orientées vers la clientèle des particuliers. 55 % des entreprises sont des PME. En termes de délais de paiement, elles ont des délais clients un peu plus longs que celles des services aux particuliers : 50 % des sociétés ont des délais clients nuls et 92 % ont des délais clients inférieurs à 30 jours de chiffre d'affaires. Parallèlement, 91 % ont des délais fournisseurs inférieurs à 120 jours d'achats et 92 % des sociétés ont un solde commercial compris entre -120 et +10 jours.

Distribution des délais clients dans le commerce de détail en 2005

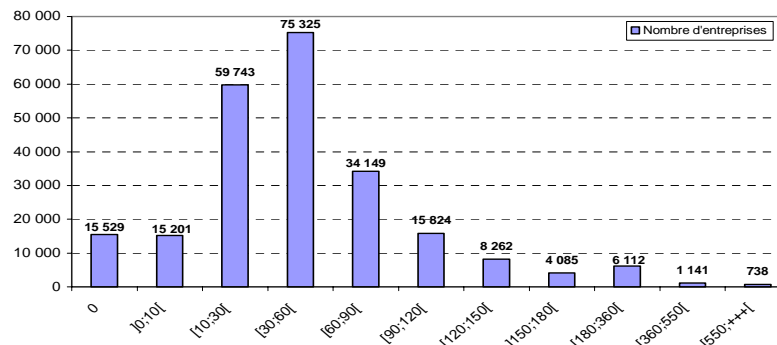
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans le commerce de détail en 2005

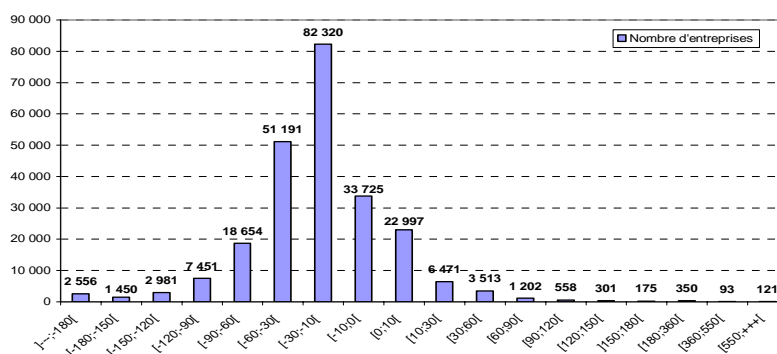
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans le commerce de détail en 2005

En jours de CA



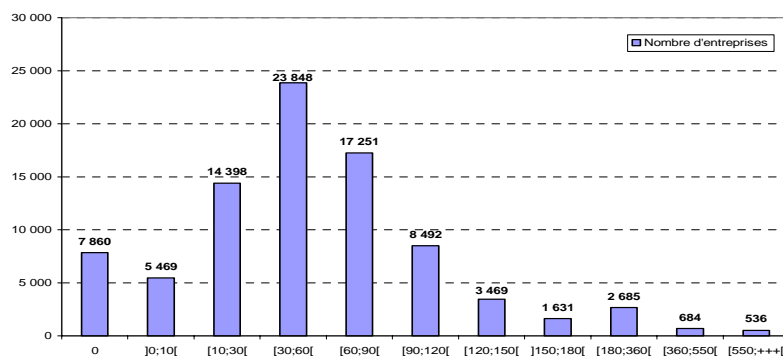
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G8 : Commerce de gros

Le commerce de gros se distingue du commerce de détail dans sa structure (58 % des sociétés sont des PME contre 55 % des sociétés du commerce de détail, mais les sociétés du commerce de gros ont une taille moyenne plus élevée : 11 salariés contre 6,5 dans le commerce de détail) mais aussi dans sa clientèle. Ce secteur est aussi beaucoup plus orienté à l'exportation que le commerce de détail (13 % du chiffre d'affaires du secteur réalisé à l'export contre 1,5 % pour le commerce de détail). Les délais de paiement du commerce de gros sont ainsi plus longs et plus dispersés que dans le commerce de détail : les délais clients sont inférieurs à 122 jours et les délais fournisseurs à 139 jours pour 90 % des sociétés. Le solde commercial est compris entre -77 et +104 jours dans 90 % des cas.

Distribution des délais clients dans le commerce de gros 2005

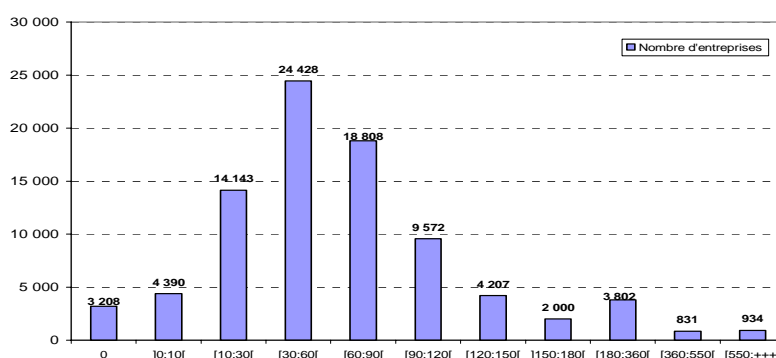
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs le commerce de gros 2005

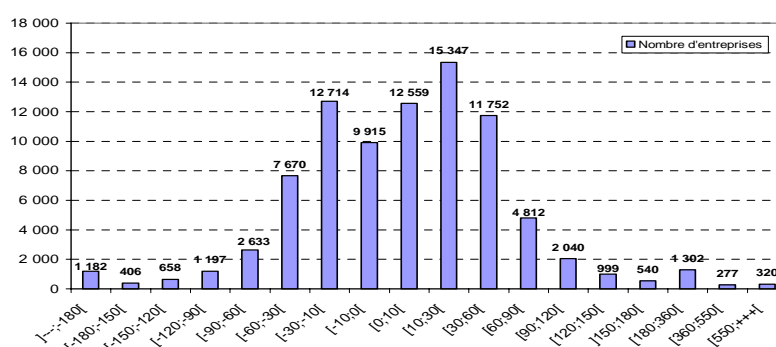
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans le commerce de gros 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

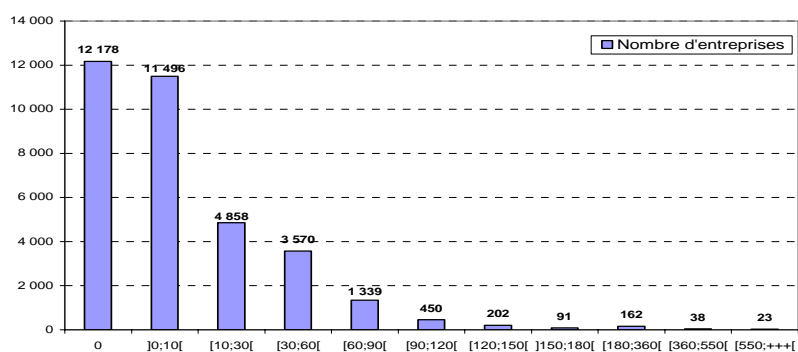
G 9 : les industries agro-alimentaires (hors artisanat commercial)

Les industries agro-alimentaires présentent un profil plus industriel que l'artisanat commercial (cf. infra). Ce secteur est toutefois composé à 46 % de PME. Les délais de paiement restent toutefois assez concentrés : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 47 jours et des délais fournisseurs inférieurs à 100 jours. Le solde commercial est compris entre -60 et +6 jours pour 90 % des sociétés.

Ces résultats peuvent s'expliquer dans le cadre réglementaire régissant certains produits alimentaires. En effet, en application de l'article L. 443-1 du Code de commerce, certains types de produits alimentaires (produits alimentaires périssables et viandes congelées ou surgelées, poissons surgelés, plats cuisinés et conserves fabriqués à partir de produits alimentaires périssables) sont soumis à un délai de paiement fixé à trente jours après la fin de la décade de livraison.

Distribution des délais clients dans les I.A.A. hors artisanat commercial en 2005

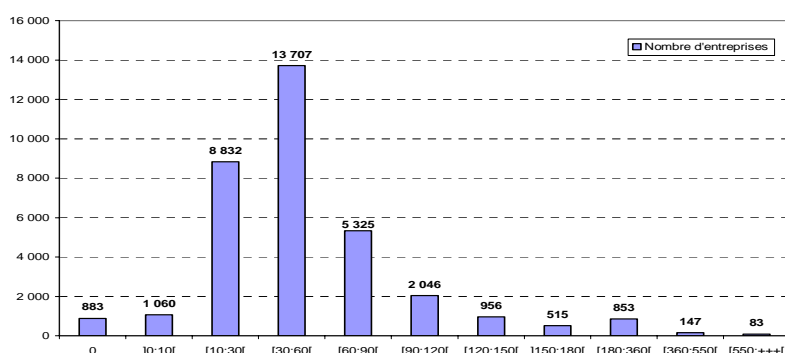
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les I.A.A. hors artisanat commercial en 2005

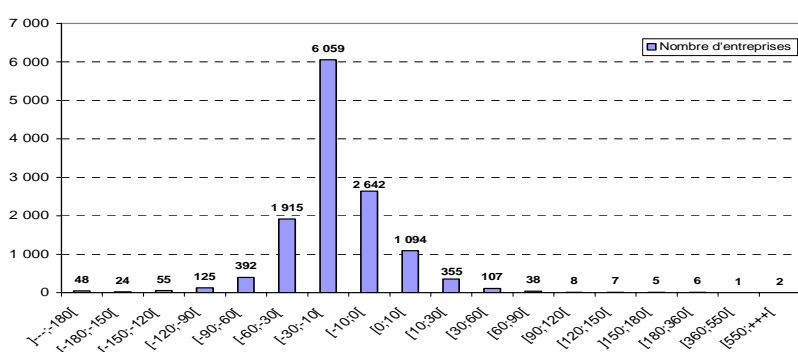
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les I.A.A. hors artisanat commercial en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 10 : Industries agro-alimentaires : artisanat commercial

Au sein des industries agro-alimentaires, il faut distinguer les sociétés qui relèvent de l'artisanat commercial (charcuteries, boulangeries et pâtisseries artisanales) dont les caractéristiques sont plus proches des entreprises du commerce que de celles de l'industrie.

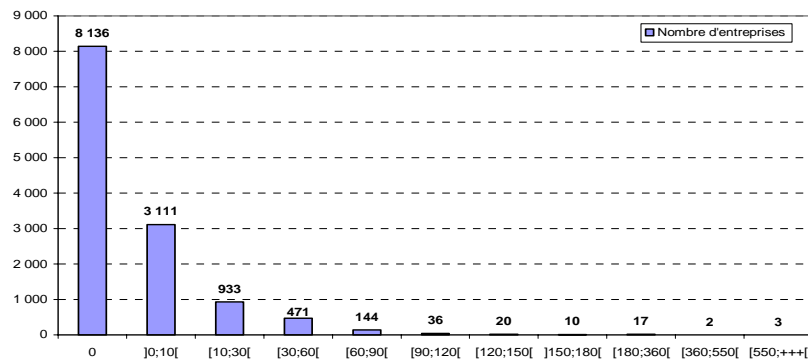
78 % des sociétés de ce secteur sont des PME et s'adressent principalement à une clientèle de particuliers². Ce secteur est celui où les délais clients sont les plus courts et les plus concentrés : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 14 jours.

² En raison de la très petite taille des entreprises de ce secteur, les chiffres présentés ne portent que sur une partie de l'artisanat commercial (environ un tiers, soit 12 833 entreprises sur 49 552 selon l'INSEE).

Parallèlement, les délais fournisseurs sont, dans 90 % des cas, inférieurs à 77 jours. Le solde commercial est compris entre -60 et + 6 jours pour 90 % des sociétés.

Distribution des délais clients dans l'industrie agro-alimentaire (artisanat commercial) en 2005

En jours de CA

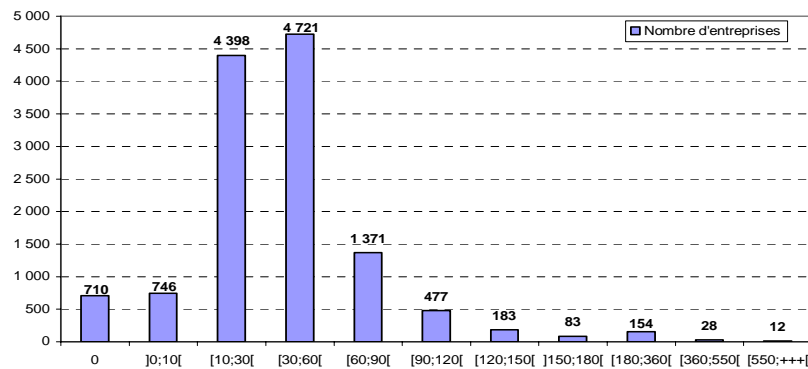


Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans l'i. agro-alimentaire (artisanat commercial) en 2005

En jours d'achats

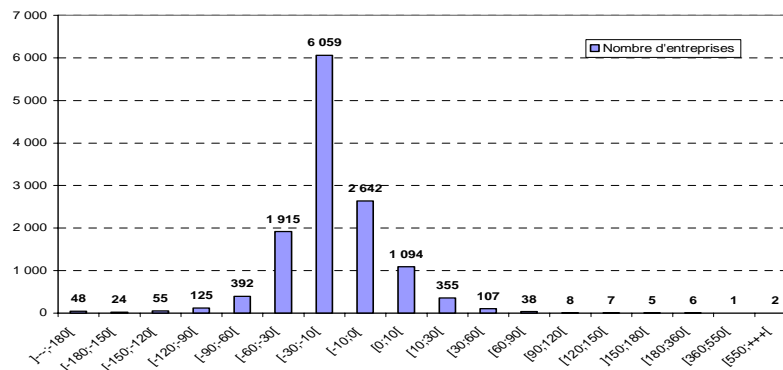


Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans l'industrie agro-alimentaire (artisanat commercial) en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse

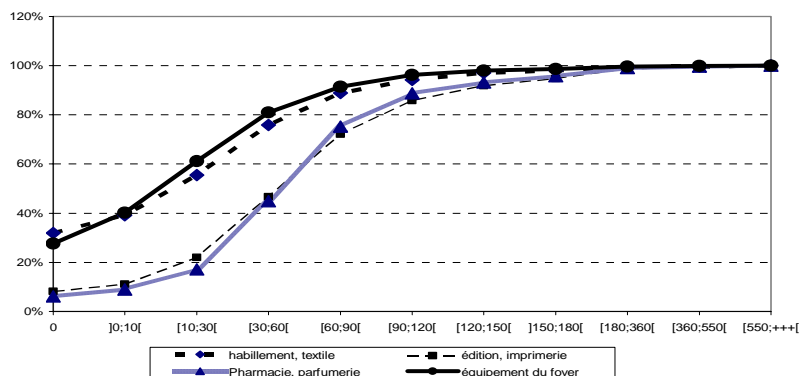
Champ : BIC-BRN-RSI

G 11 : Industrie des biens de consommation

Ce secteur est composé d'activités présentant deux logiques de marchés très différentes : le textile-habillement et les équipements du foyer ont des délais de paiement plus courts et plus concentrés que la pharmacie et l'imprimerie.

Distribution cumulée (en %) des délais clients dans l'industrie des biens de consommation en 2005

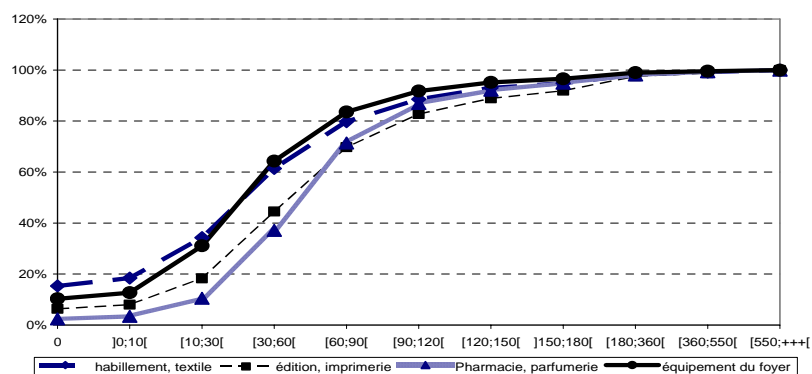
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution cumulée (en %) des délais fournisseurs dans l'industrie des biens de consommation en 2005

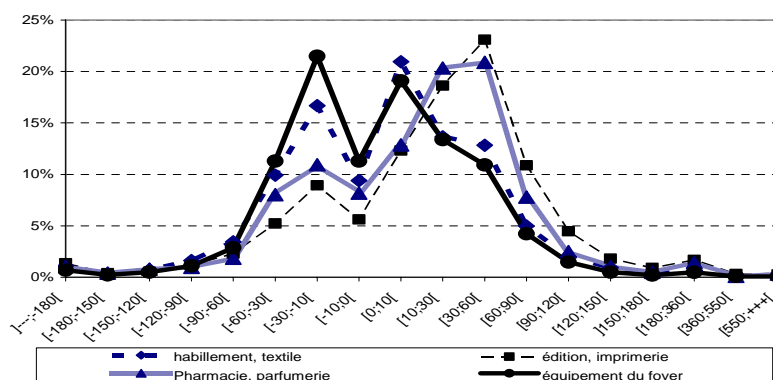
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution (en %) du crédit commercial dans l'industrie des biens de consommation en 2005

En jours de CA



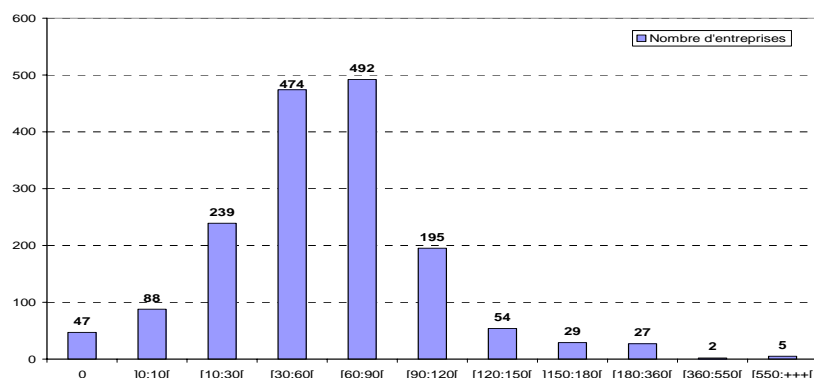
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 12 : Industrie automobile ³

Ce secteur est très concentré et la majeure partie des acteurs sont des groupes orientés vers l'international, avec 28 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation. Seulement 8 % des entreprises sont des PME. 58 % des délais clients et 62 % des délais fournisseurs se situent entre 30 et 90 jours. Les délais fournisseurs sont un peu plus dispersés : 92 % des délais fournisseurs et 96 % des délais clients sont inférieurs à 150 jours. Le solde commercial est concentré : 93 % des sociétés ont un solde entre -60 et +90 jours et 55 % des sociétés ont un solde compris entre 0 et + 60 jours.

Distribution des délais clients dans l'industrie automobile en 2005

En jours de CA

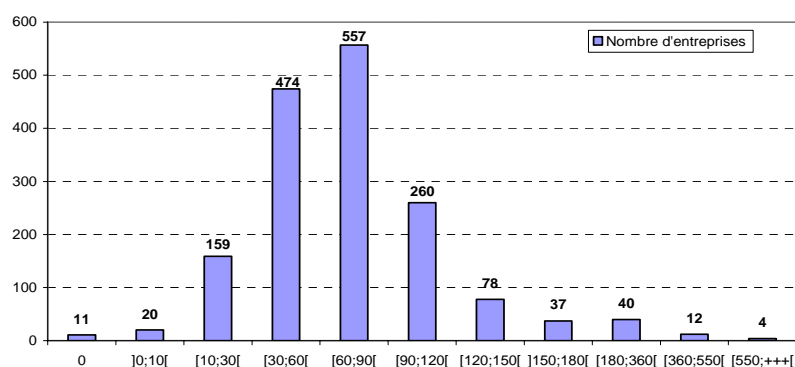


Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans l'industrie automobile en 2005

En jours d'achats



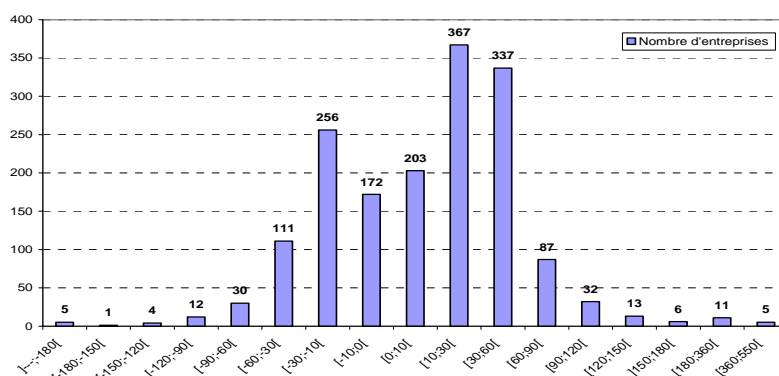
Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

³ L'analyse du secteur ne semble pas assez fine à la FIM (Fédération des Industries Mécaniques), qui suggère une étude de ces données en recomposant la filière automobile, au lieu de recomposer sur les nomenclatures sectorielles. Ainsi, pour la FIM, les tableaux ne reflètent pas réellement les chiffres qui ont été avancés lors du groupe de travail sur la filière automobile. Il est important de distinguer les acteurs qui interviennent dans la filière et surtout de ne pas intégrer la vente au consommateur. Celle-ci ne présente pas d'intérêt majeur sachant qu'elle présentera un délai de paiement de 0. En revanche, en fonction du rang dans lequel on se situe dans la filière (constructeur, équipementier ou sous-traitant), des différences devraient apparaître plus aisément.

Distribution du crédit commercial dans l'industrie automobile en 2005

En jours de CA



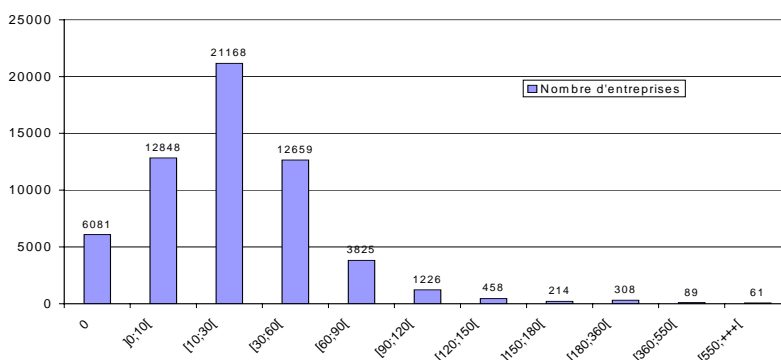
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G13 : Commerce et réparation automobile

Ce secteur est constitué pour 70 % de PME. 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 60 jours et 91 % ont des délais fournisseurs inférieurs à 90 jours. Le solde commercial est compris, pour 93 % des sociétés, entre -60 et +60 jours.

Distribution des délais clients dans le commerce et la réparation automobile en 2005

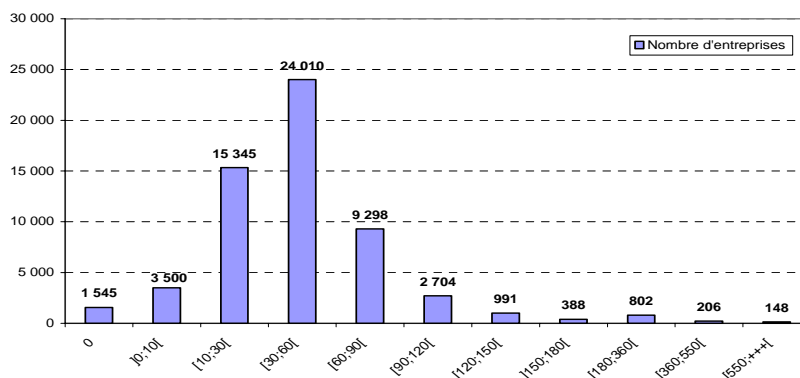
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans le commerce et la réparation automobile en 2005

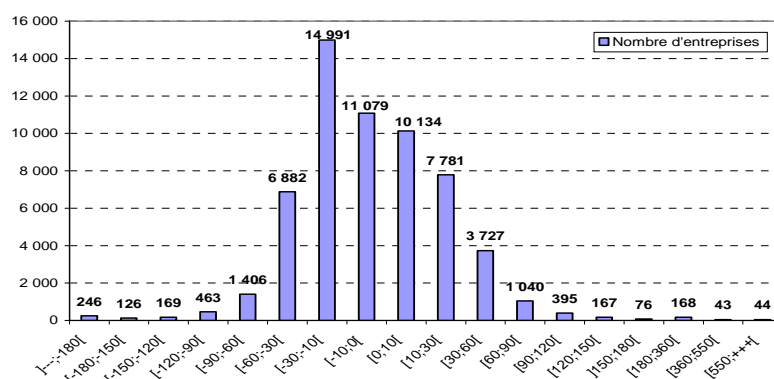
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans le commerce et la réparation automobile en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Industries des biens d'équipement et des biens intermédiaires

Les comportements en termes de délais dans l'industrie des biens d'équipement et dans l'industrie des biens intermédiaires sont assez similaires.

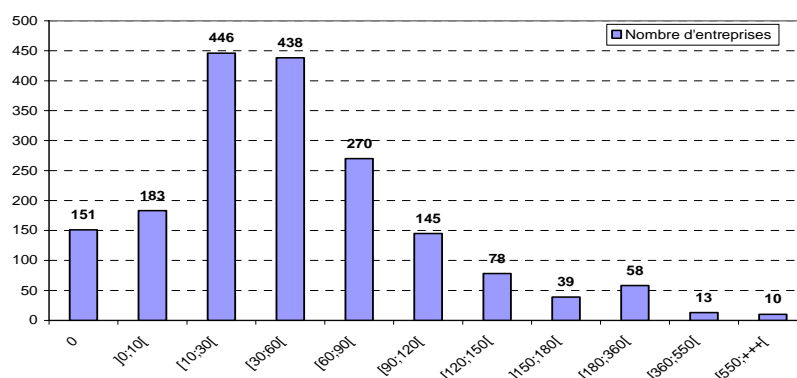
Les délais clients et fournisseurs sont inférieurs à 120 jours de chiffre d'affaires pour environ 90 % des sociétés. Le solde commercial est compris entre -60 et +80 jours pour 90 % des sociétés des biens d'équipement et entre -60 et +100 jours pour 92 % de celles des biens intermédiaires.

G 14 : Industrie des biens d'équipement : construction navale, aéronautique et ferroviaire

Le secteur est constitué majoritairement de sociétés appartenant à des grands groupes : 11 % seulement sont des PME. Pour 63 % des sociétés, les délais clients sont compris entre 10 et 90 jours. Toutefois, 8 % des sociétés ont des délais nuls. Il s'agit principalement de PME qui opèrent dans le secteur de la construction de bateaux de plaisance. Les délais fournisseurs sont dans le même ordre de grandeur.

Distribution des délais clients dans la construction navale et aéronautique en 2005

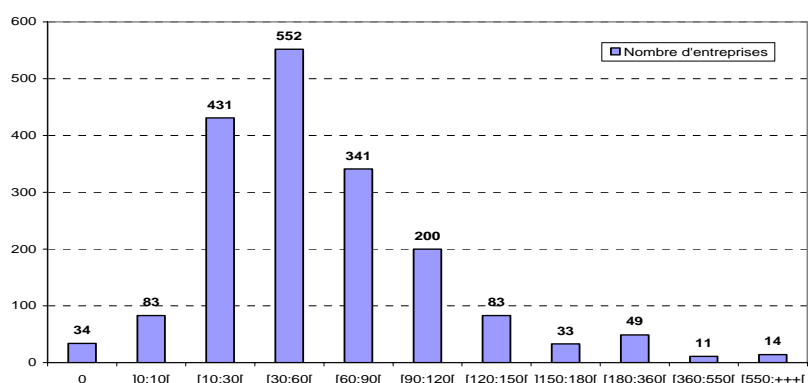
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans la construction navale et aéronautique en 2005

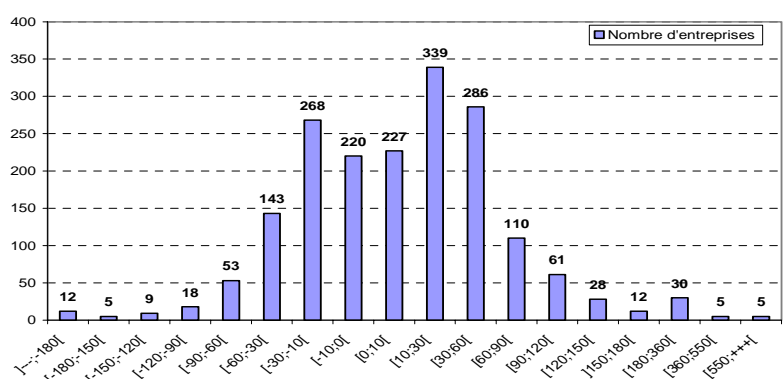
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans la construction navale et aéronautique en 2005

En jours de CA



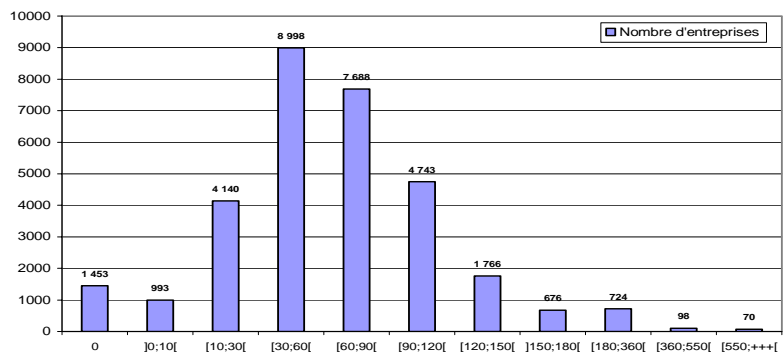
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 15 : Autres biens d'équipement

48 % des sociétés des autres industries des biens d'équipement sont des PME. Elles sont plus nombreuses que celles de la construction aéronautique et navale à avoir des délais clients nuls (4 % des sociétés). Toutefois, elles présentent globalement des profils similaires, tant en termes de délais clients que fournisseurs.

Distribution des délais clients dans les autres industries des biens d'équipement en 2005

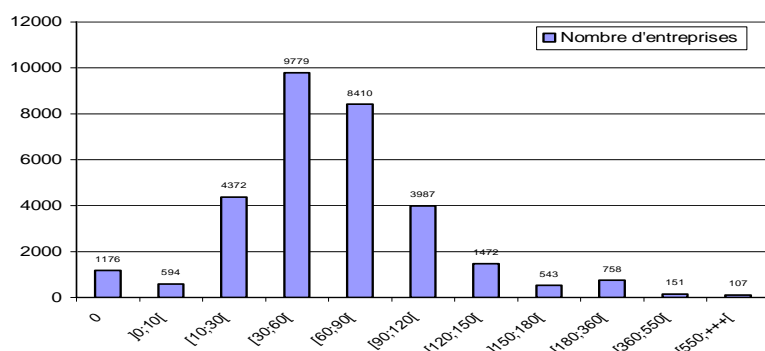
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les autres industries des biens d'équipement en 2005

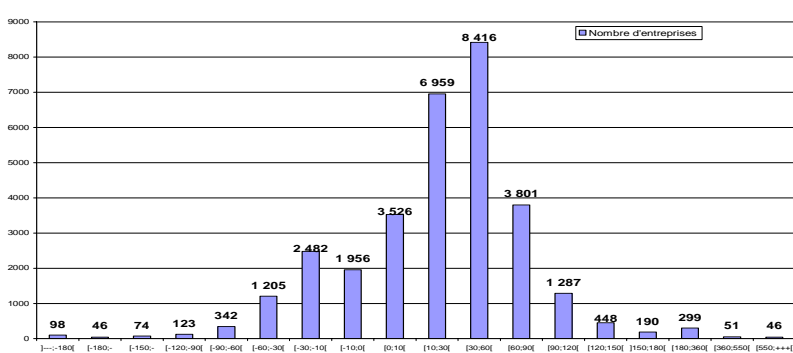
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les autres industries des biens d'équipement en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Industrie des biens intermédiaires

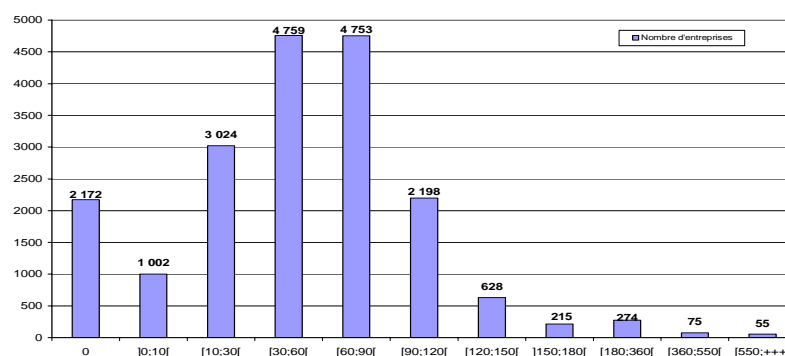
Ce secteur est scindé en deux sous-secteurs :

- les sociétés des industries des produits minéraux, du textile, du bois et papier, pour 47 % des PME faiblement tournées vers l'international (moins de 20 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation) ;
- les sociétés de l'industrie chimique, de la métallurgie et des composants électriques et électroniques, considérées comme industries « high tech », PME pour 37 % d'entre elles et plus largement tournées vers l'international (33 % du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation).
- Les premières ont des délais clients plus courts et moins dispersés et des délais fournisseurs plus longs et plus dispersés que les secondes. Le solde commercial est plus concentré pour les premières.

G 16 : Produits minéraux, textile, bois et papier

Distribution des délais clients dans les biens intermédiaires : produits minéraux, textile, bois et papier en 2005

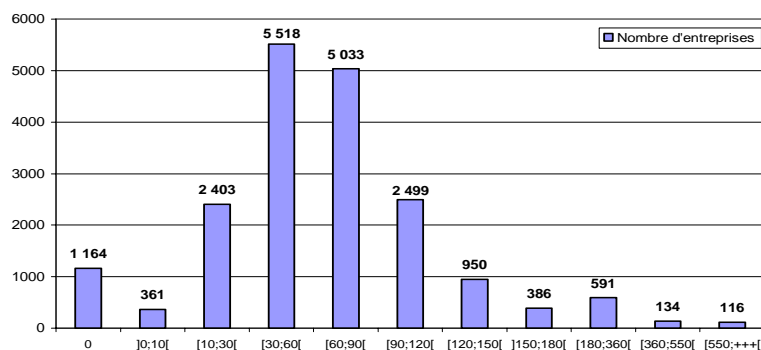
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les biens intermédiaires : produits minéraux, textile, bois et papier en 2005

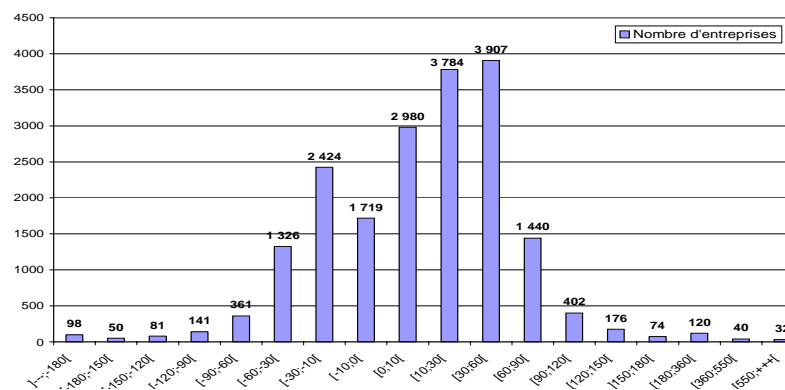
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les biens intermédiaires : produits minéraux, textile, bois et papier en 2005

En jours de CA

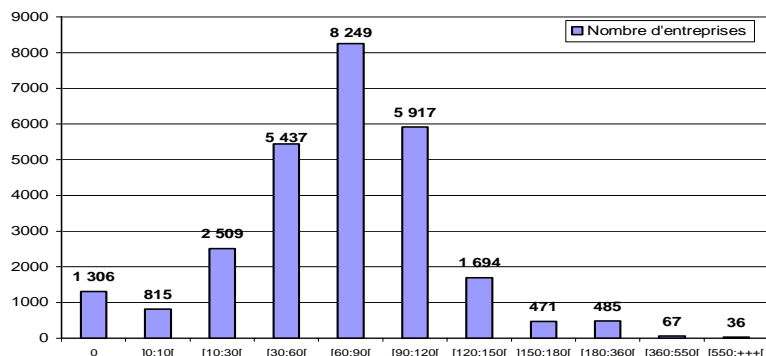


Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G17 : Chimie, métallurgie, composants électriques et électroniques

Distribution des délais clients dans les biens intermédiaires : chimie, métallurgie, composants électriques et électroniques en 2005

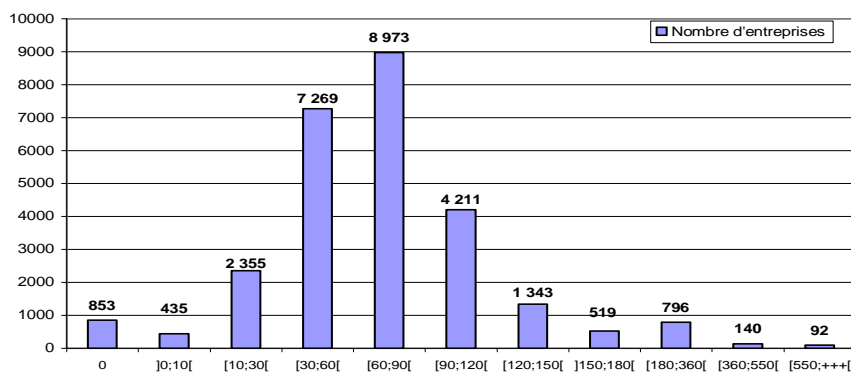
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les biens intermédiaires : chimie, métallurgie, composants électriques et électroniques en 2005

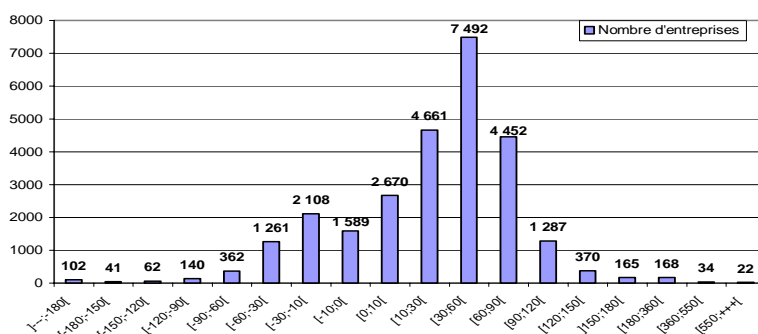
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les biens intermédiaires : chimie, métallurgie, composants électriques et électroniques en 2005

En jours de CA



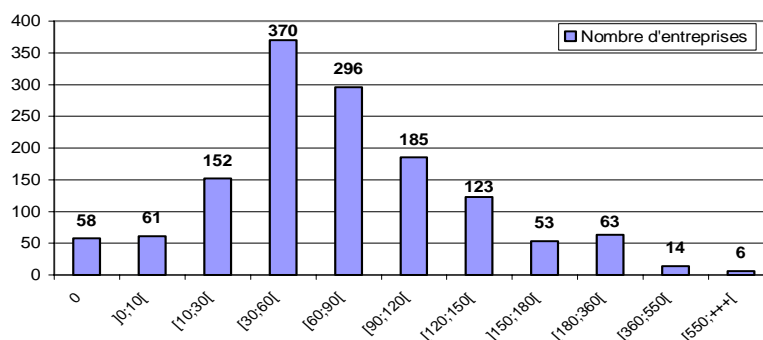
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 18 : Énergie

Ce secteur compte peu de sociétés (1 381) ; elles appartiennent pour l'essentiel à des groupes (2,3 % d'entre elles sont des PME). Les délais ont une grande amplitude : les délais clients sont inférieurs à 150 jours de chiffre d'affaires pour 90 % des sociétés, les délais fournisseurs sont inférieurs à 250 jours d'achats pour 90 % des sociétés et le solde commercial compris entre -100 et +130 jours pour 90 % des sociétés. Les délais fournisseurs sont particulièrement élevés : 10 % des sociétés ont des délais fournisseurs compris entre 6 mois et un an. Toutefois, les sociétés de grande taille ont des délais fournisseurs plus courts que les autres : pour 90 % des effectifs des sociétés du secteur de l'énergie, les délais fournisseurs sont inférieurs à 110 jours (contre 250 jours en nombre de sociétés).

Distribution des délais clients dans l'énergie en 2005

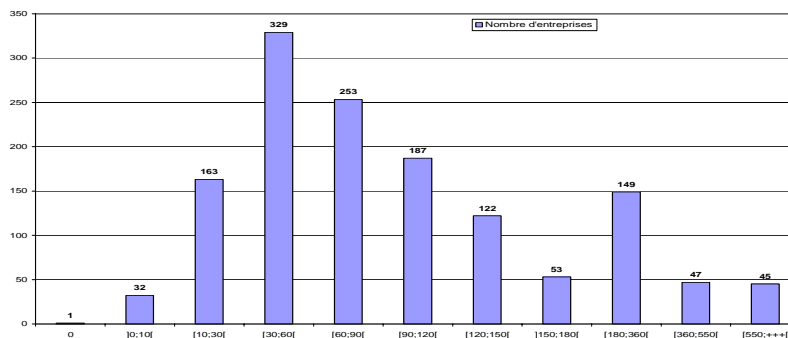
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans l'énergie en 2005

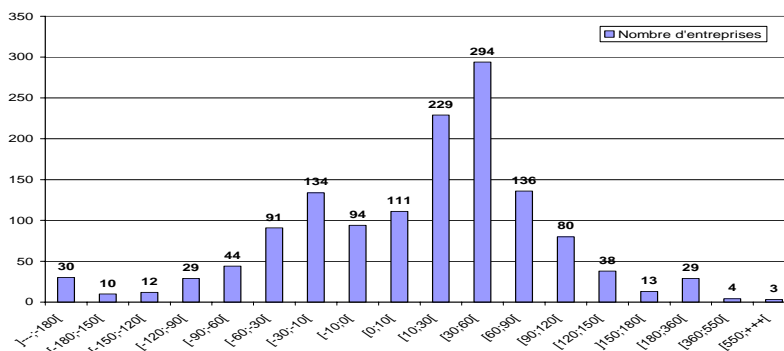
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans l'énergie en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

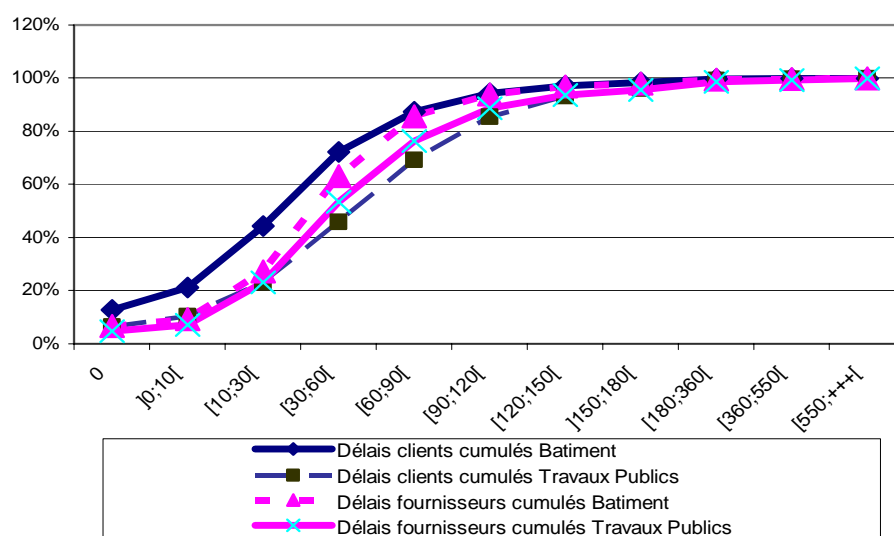
G 19 : Construction

Ce secteur est composé de près de 240 000 entreprises du bâtiment et de 17 000 entreprises de travaux publics. 84 % des entreprises du bâtiment sont des PME, contre 46 % dans les travaux publics.

Les délais, tant clients que fournisseurs, sont plus courts et moins dispersés dans le bâtiment que dans les travaux publics. Le solde commercial est aussi plus concentré dans le bâtiment que dans les travaux publics.

Délais de paiement cumulés clients dans la construction en 2005

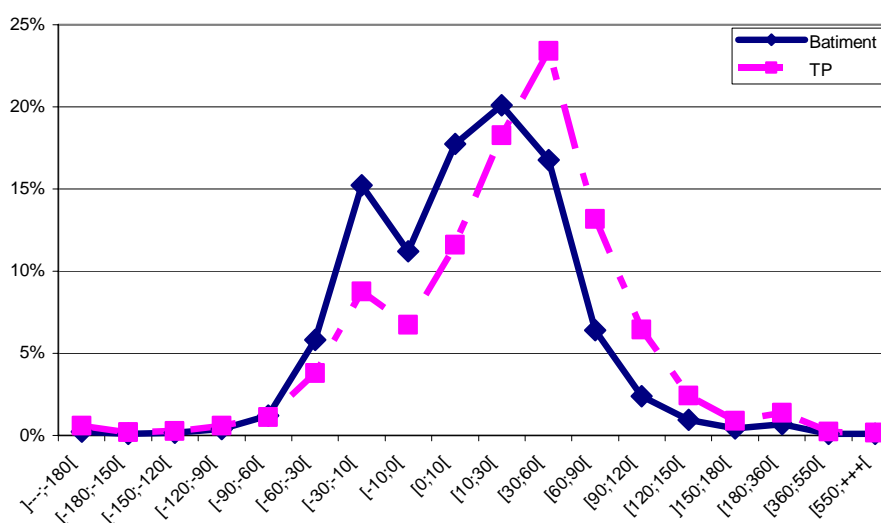
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution (en %) du solde commercial dans la construction en 2005

En jours d'achats

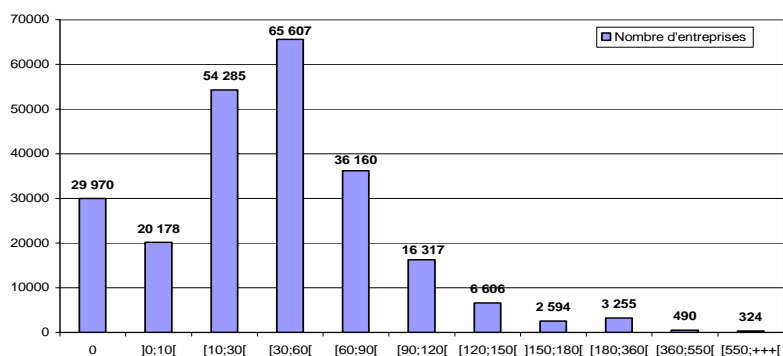


Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 20 : Bâtiment

Distribution des délais clients dans le bâtiment en 2005

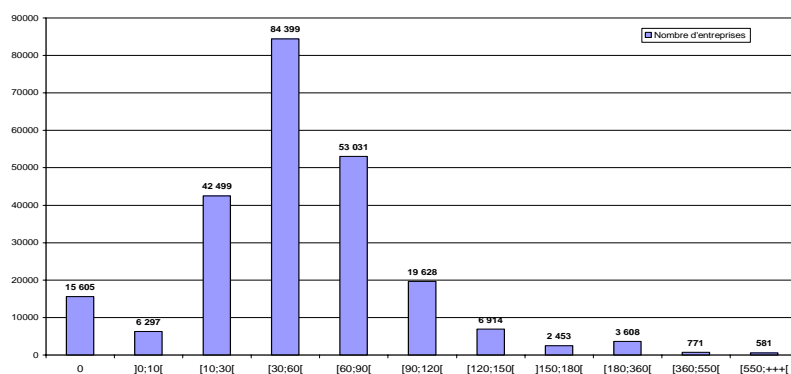
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans le bâtiment en 2005

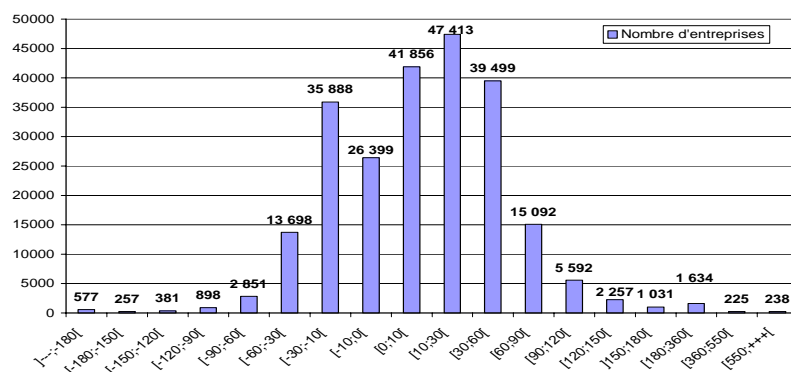
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans le bâtiment en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 21 : Travaux publics

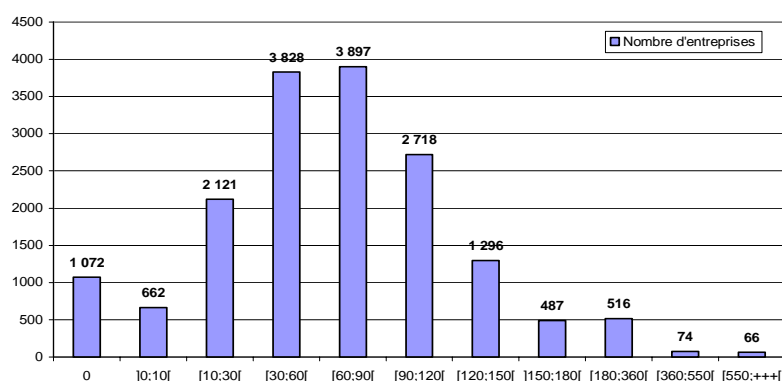
Les marchés publics passés avec les clients publics (principalement les collectivités locales) et parapublics (EDF, GDF, SNCF, RFF...) représentent 70 % de l'activité des entreprises de travaux publics.

Le délai de paiement des marchés soumis au code des marchés publics est de 45 jours à compter de la réception de la demande de paiement par le maître d'œuvre, représentant du maître d'ouvrage. Les statistiques présentées ici ne prennent pas en compte les cas fréquents où le maître d'œuvre retourne à l'entreprise sa demande de paiement sans justification valable, alors que les textes prévoient l'obligation de mandater les sommes non contestées. Cette réglementation doit être respectée.

Pour les entreprises « parapubliques » détenues partiellement par l'État (SNCF, RFF, EDF, GDF...), des délais de paiement anormaux sont également constatés. Certaines d'entre elles viennent même de porter ces délais de 42 jours à 60 jours. Par ailleurs, les processus spécifiques de paiement de chacune de ces entreprises doivent être clarifiés et encadrés dans chacune des phases de la procédure de paiement, depuis la validation des travaux exécutés jusqu'au paiement proprement dit.

Distribution des délais clients dans les travaux publics en 2005

En jours de CA

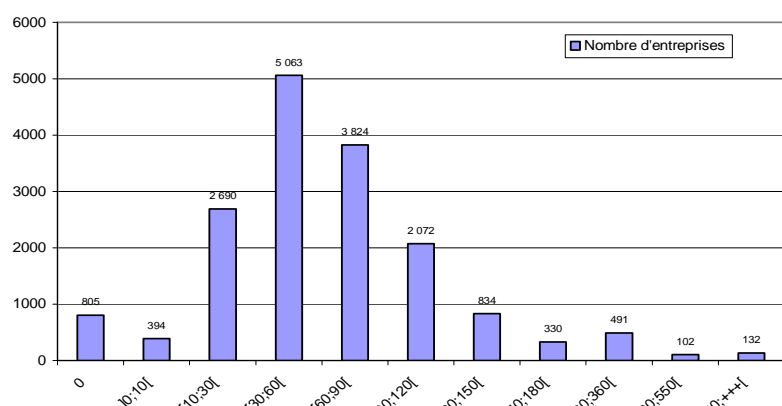


Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les travaux publics en 2005

En jours d'achats

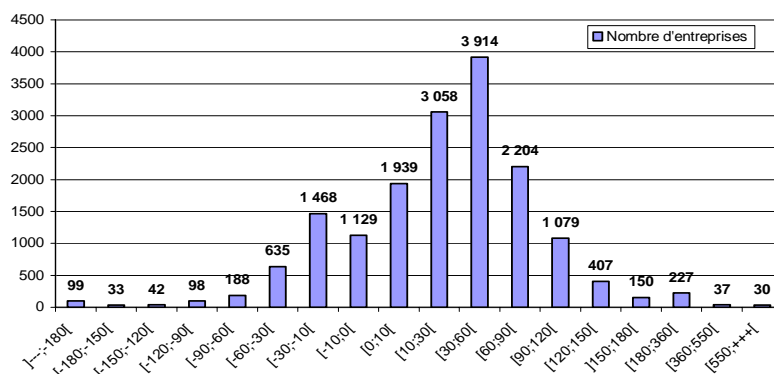


Source : Insee-Suse

Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les travaux publics en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Transports

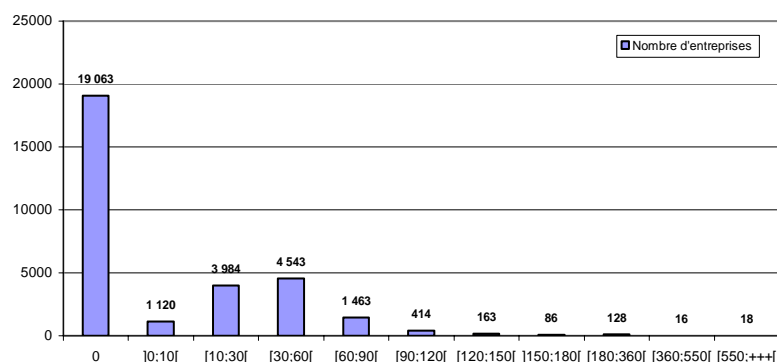
Les délais de paiement sont différents selon que l'entreprise s'adresse à des particuliers ou à d'autres entreprises : le secteur est ainsi scindé en quatre sous-secteurs. La distinction naturelle serait entre transports de voyageurs et transports de marchandises. Malheureusement, la nomenclature ne permet que de façon imparfaite de la faire. C'est pourquoi on a choisi d'isoler les transports routiers de voyageurs (voir *infra*), les transports aériens (qui incluent transports de marchandises et de voyageurs), les agences de voyages (qui s'adressent aussi bien aux particuliers qu'aux entreprises) et les autres transports (plus fréquemment orientés vers le transport de marchandises).

G 22 : Transports routiers de voyageurs

Le secteur des transports routiers de voyageurs est composé de petites sociétés qui appartiennent majoritairement à des groupes : seulement 38 % d'entre elles sont des PME. En termes de délais de paiement, néanmoins, elles présentent des similitudes avec celles des secteurs présentés ci-dessus. 61 % des sociétés ont des délais clients nuls (contre 63 % pour celles de l'artisanat commercial). Toutefois, ce qui les différencie des sociétés de l'artisanat commercial, c'est l'étendue des délais clients : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 51 jours. Les délais fournisseurs de ces sociétés sont les plus concentrés : 90 % des sociétés ont des délais fournisseurs inférieurs à 55 jours. Le solde commercial est aussi très concentré : 90 % des sociétés ont un solde commercial compris entre -21 et + 54 jours.

Distribution des délais clients dans les transports routiers de voyageurs en 2005

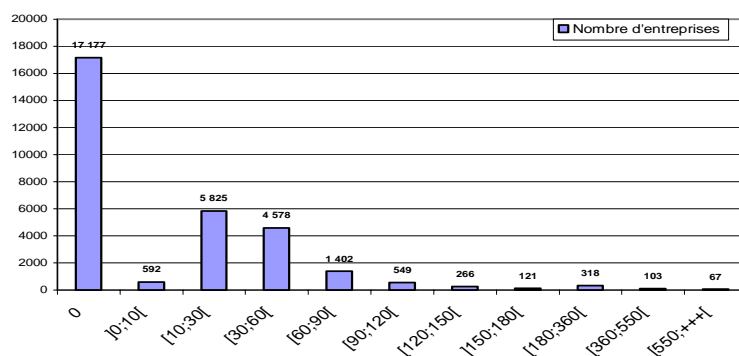
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les transports routiers de voyageurs en 2005

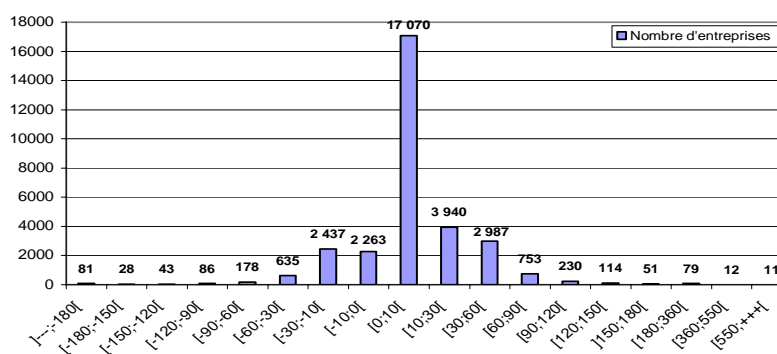
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les transports routiers de voyageurs en 2005

En jours de CA



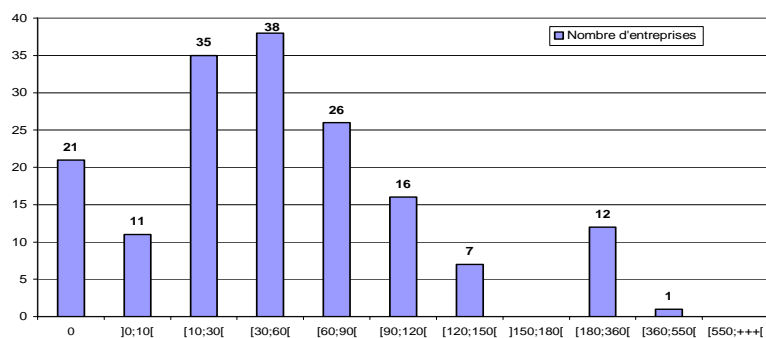
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 23 : Transports aériens

Ce secteur est composé d'un faible nombre de sociétés appartenant majoritairement à des groupes. 70 % des entreprises ont des délais clients compris entre 10 et 120 jours. Au deux extrêmes (délais clients nuls ou supérieurs à 180 jours), on trouve des petites sociétés. Parallèlement, 74 % des sociétés ont des délais fournisseurs entre 10 et 120 jours.

Distribution des délais clients dans les transports aériens en 2005

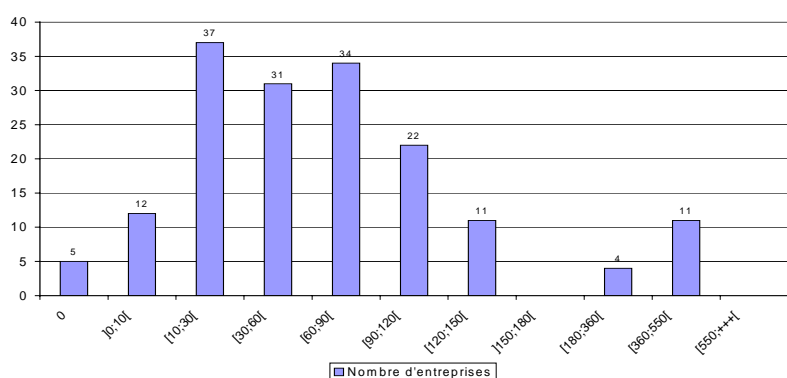
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les transports aériens en 2005

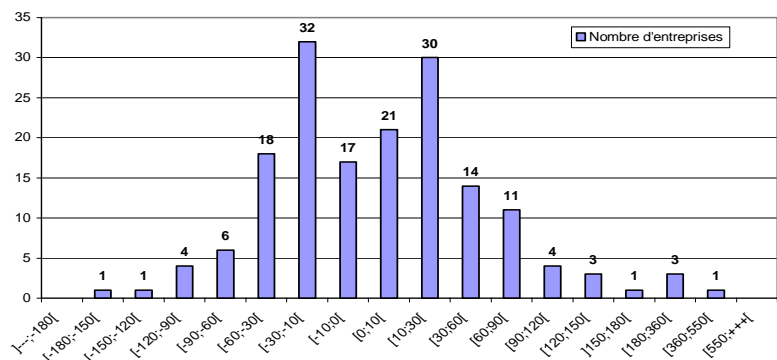
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les transports aériens en 2005

En jours de CA



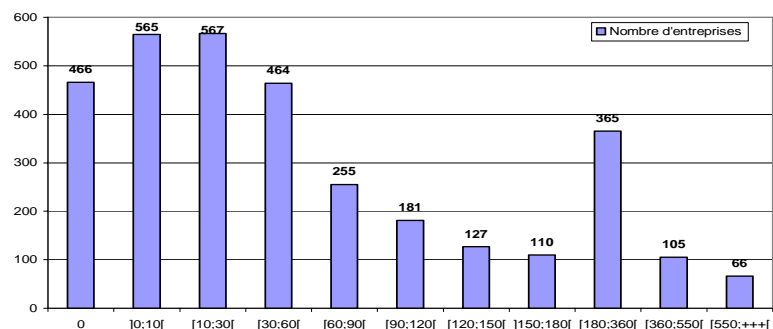
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 24 : Agences de voyages

Le secteur présente les résultats les plus étendus, avec un nombre important de sociétés avec des délais élevés. 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 251 jours et des délais fournisseurs inférieurs à 850 jours. Une analyse des sociétés présentant des délais extrêmes (supérieurs à 550 jours) permet de relativiser ce résultat : si, en nombre, elles représentent 18 % des sociétés du secteur, elles n'emploient que 3 % des effectifs et réalisent 0,3 % du chiffre d'affaires du secteur. Il demeure que ce point nécessitera une étude plus détaillée dans les rapports suivants.

Distribution des délais clients dans les agences de voyages en 2005

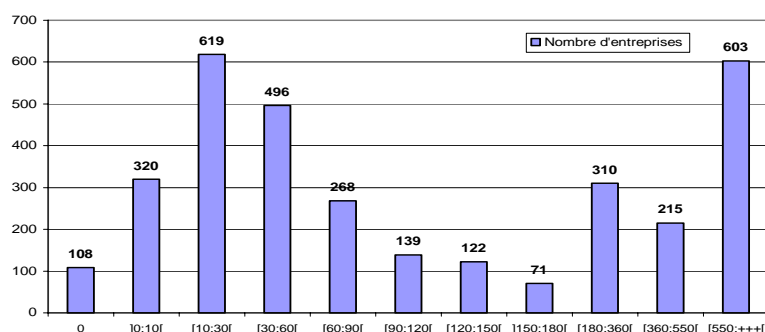
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les agences de voyages en 2005

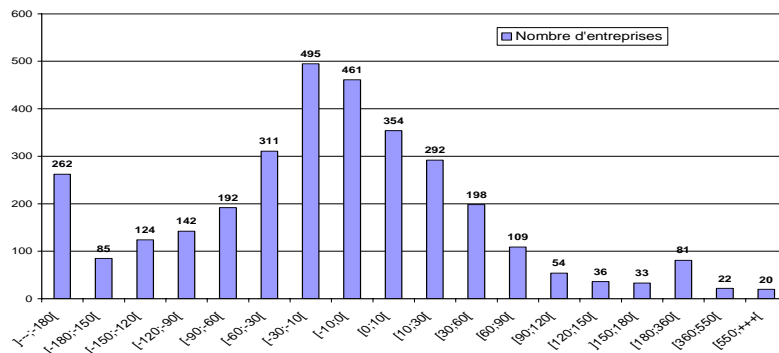
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les agences de voyages en 2005

En jours de CA



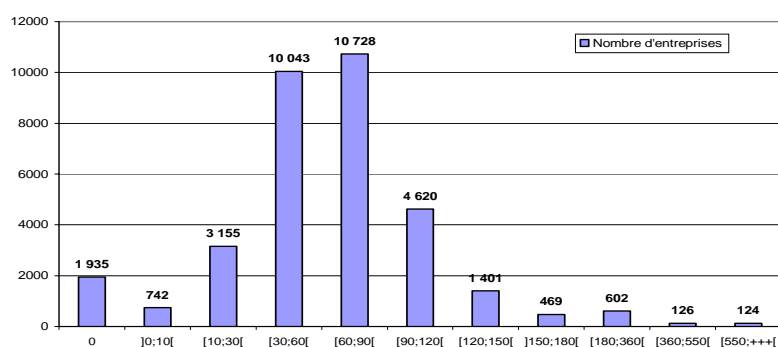
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 25 : Autres transports

Le secteur résiduel des « autres transports » présente des résultats moins atypiques que les deux précédents. Les délais clients sont inférieurs à 11 jours et les délais fournisseurs sont inférieurs à 92 jours dans 90 % des cas. Le solde commercial est compris entre -19 et +107 jours dans 90 % des cas. 33 % des sociétés doivent financer un crédit commercial compris entre 30 et 60 jours.

Distribution des délais clients dans les autres transports en 2005

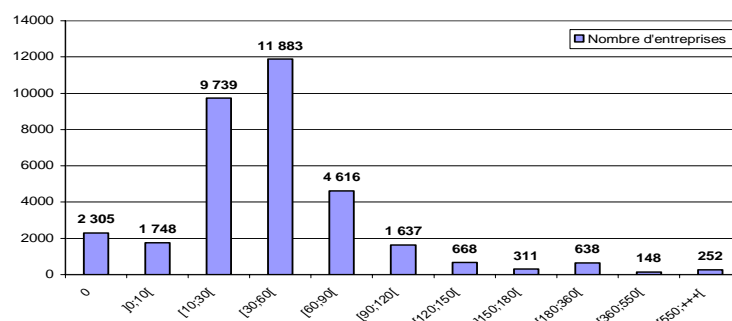
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les autres transports en 2005

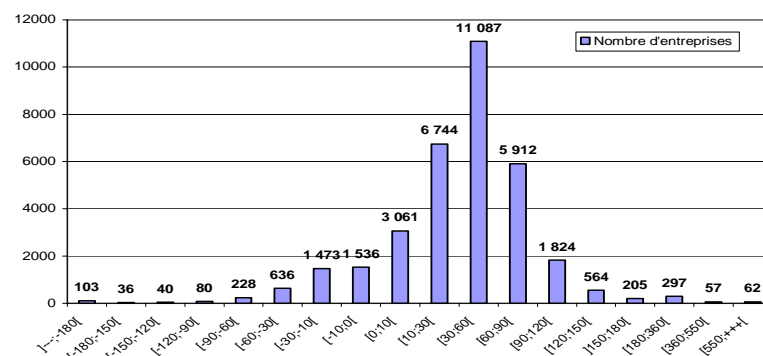
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les autres transports en 2005

En jours de CA



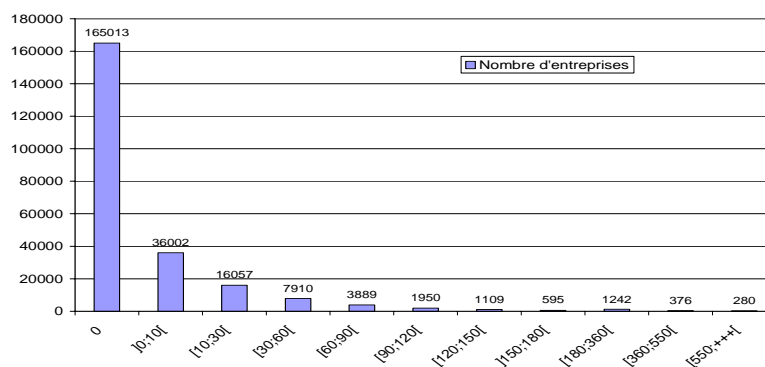
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G26 : Services aux particuliers

Le secteur est composé pour 74 % de PME. Sans surprise, ce secteur est tourné vers la clientèle des particuliers et très peu vers l'international : seulement 2,5 % du chiffre d'affaires est réalisé à l'exportation. Les délais clients de ces entreprises sont les plus courts et les plus concentrés : 70 % sont nuls et 93 % inférieurs à 30 jours. En revanche, les délais fournisseurs sont plus dispersés : 91 % des sociétés ont des délais fournisseurs inférieurs à 120 jours. 90 % des sociétés ont un solde commercial compris entre -90 et +10 jours.

Distribution des délais clients dans les services aux particuliers en 2005

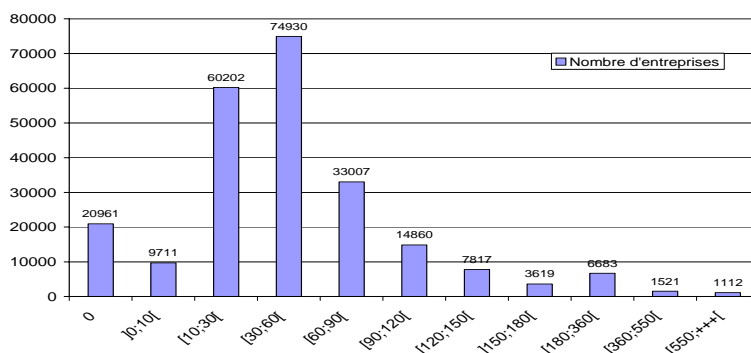
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs dans les services aux particuliers en 2005

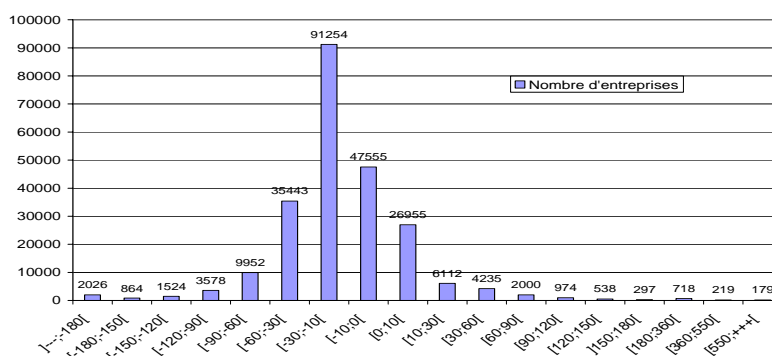
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les services aux particuliers en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

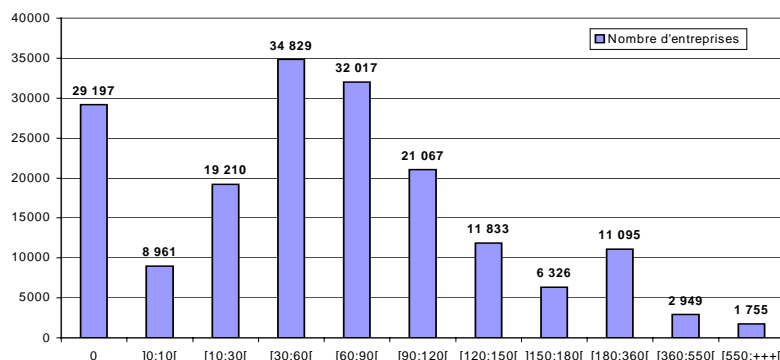
Deux secteurs présentent des résultats atypiques avec des délais très étendus : les services aux entreprises et les activités immobilières. Ces résultats doivent être croisés avec d'autres informations pour être expliqués. Des résultats seront produits à un niveau plus fin d'activité (NAF700).

G 27 : Services aux entreprises

Le secteur est composé majoritairement de sociétés appartenant à un groupe : seulement 34 % sont des PME. C'est un secteur très hétérogène en termes d'activité, où dans lequel les délais clients sont les plus dispersés : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 167 jours. Parallèlement, les délais fournisseurs sont aussi très élevés : 90 % des sociétés ont des délais fournisseurs inférieurs à 195 jours. 6 % des sociétés ont des délais dans la classe 180-360 jours. Il en résulte un solde commercial très étendu : entre -53 et +192 jours pour 90 % des sociétés.

Distribution des délais clients dans les services aux entreprises en 2005

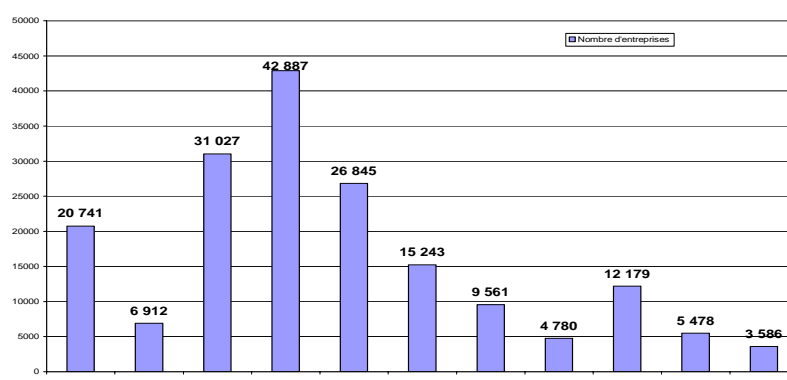
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs les services aux entreprises en 2005

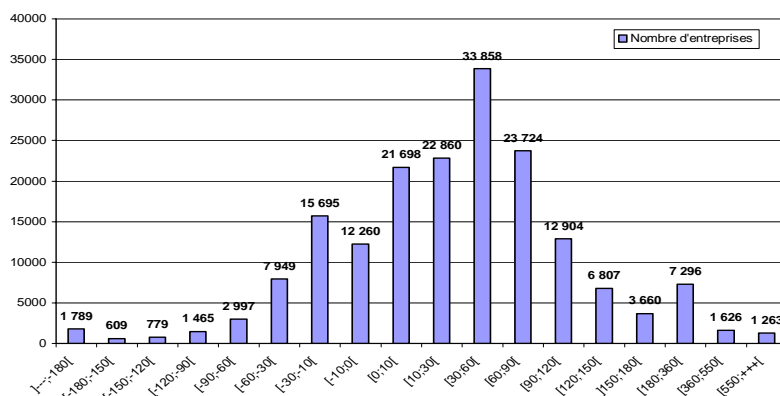
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les services aux entreprises en 2005

En jours de CA



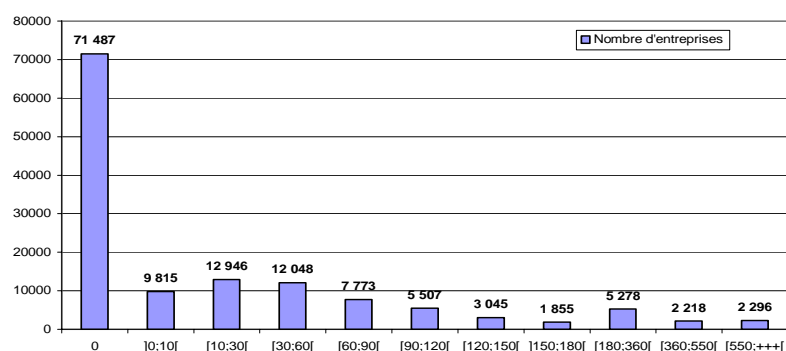
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 28 : Activités immobilières

Le secteur est composé majoritairement de PME, avec des résultats les plus dispersés en termes de délais fournisseurs : 90 % des sociétés ont des délais fournisseurs inférieurs à 360 jours d'achats. 27 % des sociétés ont des délais fournisseurs nuls et parallèlement 23 % ont des délais supérieurs à 180 jours. Les délais clients sont moins dispersés : 53 % des sociétés ont des délais clients nuls et 90 % des sociétés ont des délais inférieurs à 129 jours. Le solde commercial a lui-même une forte amplitude : entre -104 et +193 jours pour 90 % des sociétés.

Distribution des délais clients dans les activités immobilières en 2005

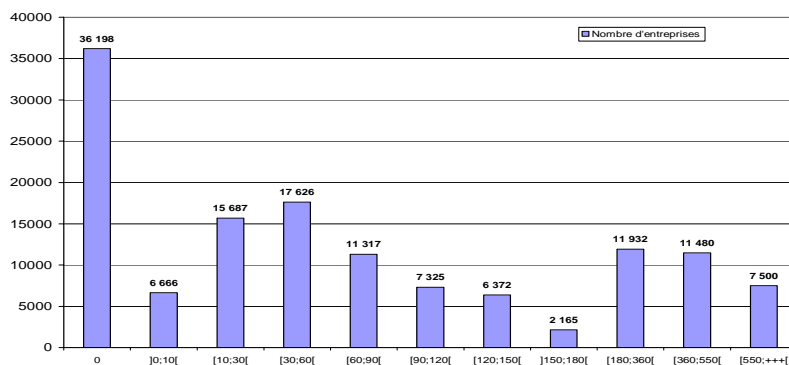
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs les activités immobilières en 2005

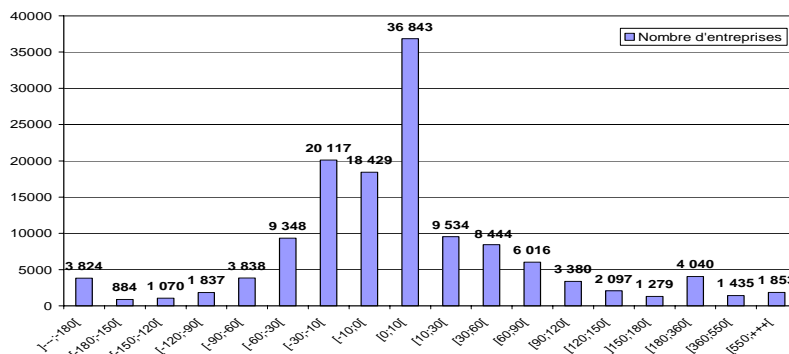
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans les activités immobilières en 2005

En jours de CA



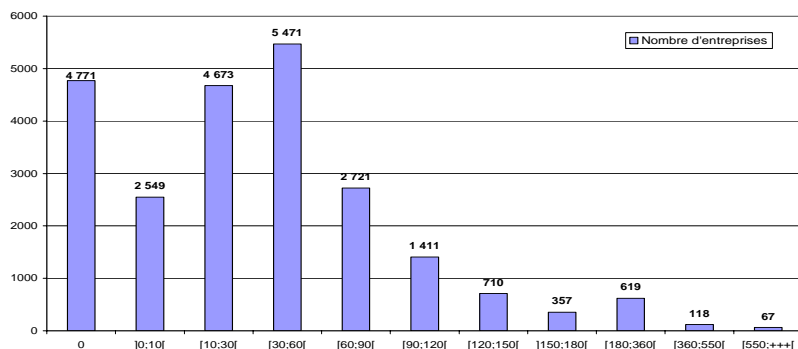
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 29 : Éducation-Santé-Action sociale

90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 106 jours de chiffre d'affaires et 90 % ont des délais fournisseurs inférieurs à 117 jours d'achats. Le solde commercial se situe entre -35 et +115 jours pour 90 % des sociétés.

Distribution des délais clients dans le secteur « Éducation-santé-action sociale » en 2005

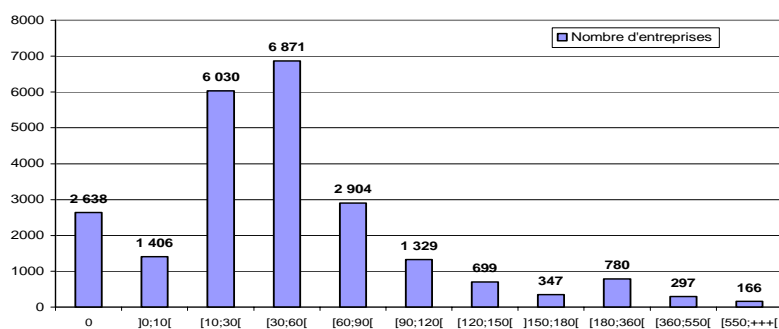
En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution des délais fournisseurs le secteur « Éducation-santé-action sociale » en 2005

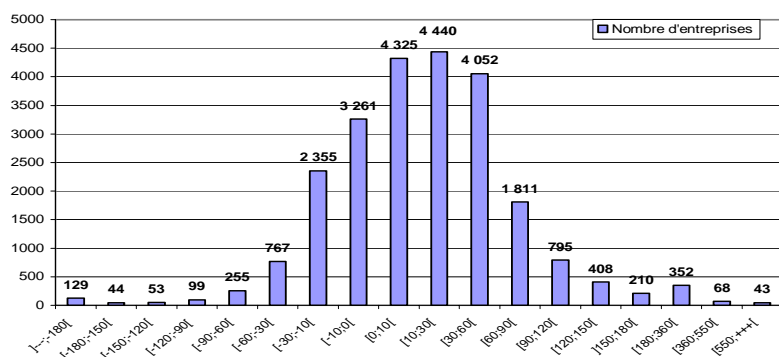
En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Distribution du crédit commercial dans le secteur « Éducation-santé-action sociale » en 2005

En jours de CA



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

2. Conclusions sur ces distributions à partir des déciles des délais de paiement

Les délais clients sont moins dispersés que les délais fournisseurs : le 9^{ème} décile est généralement plus faible. Ce résultat est vérifié que l'on regarde la distribution des délais selon le nombre d'entreprises ou que l'on pondère chaque entreprise par ses effectifs dans le calcul de la distribution.

Quelques cas font exception : les travaux publics et les transports pour lesquels le 9^{ème} décile est significativement plus élevé pour les délais clients que pour les délais fournisseurs.

Travaux publics : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 134 jours de chiffre d'affaires et des délais fournisseurs inférieurs à 125 jours d'achats.

Transports : 90 % des sociétés ont des délais clients inférieurs à 99 jours de chiffre d'affaires et des délais fournisseurs inférieurs à 87 jours d'achats.

Déciles pondérés ou non pondérés : quel effet ?

Pondérer par l'effectif augmente la valeur du 9^{ème} décile et ce plus particulièrement dans les secteurs les plus tournés vers les particuliers. En effet, dans ces secteurs, un grand nombre de sociétés n'ont pas de salariés et ont pour la plupart des délais clients nuls. Pondérer pour prendre en compte la taille des entreprises élimine ces sociétés et augmente la valeur des délais clients du 9^{ème} décile.

Ceci n'est pas vrai pour quelques secteurs investis par les groupes : automobile, énergie, parfumerie. Dans ces secteurs, pondérer, c'est-à-dire prendre en compte la taille des entreprises, fait baisser la valeur du 9^{ème} décile. Les sociétés les plus grosses en termes d'effectifs salariés ont des délais clients inférieurs à d'autres ayant des effectifs salariés plus faibles. On note le même effet pour les services aux entreprises.

En ce qui concerne les délais fournisseurs, pondérer a l'effet inverse : elle fait généralement baisser la valeur du 9^{ème} décile. Les entreprises de faible taille subissent des délais fournisseurs plus longs que les autres entreprises. Ceci est conforme à l'évolution des délais clients et fournisseurs constatés sur quinze ans (cf. partie 1). **Les petites entreprises ont plus de mal à faire baisser les délais de règlement de leurs fournisseurs que les grandes. Ce n'est pas le cas dans trois secteurs : bâtiment, travaux publics, biens d'équipement.**

Part des créances clients portées par les sociétés du 9^{ème} décile

Quatre secteurs se distinguent par une part très élevée des créances clients des sociétés du 10^{ème} décile par rapport à l'ensemble des créances clients : les services aux particuliers (90 %), la construction navale et aéronautique (71 %), les I.A.A. (67 %) et les activités immobilières (57 %). En ce qui concerne les IAA et les services aux particuliers, cela s'explique par le nombre important de sociétés ayant des délais clients nuls. Ce n'est donc pas trop inquiétant.

En revanche, en ce qui concerne la construction aéronautique, le dixième décile concentre les sociétés les plus grandes qui accordent à leurs clients des délais de paiement très longs. Ce résultat corrobore l'augmentation de la valeur du 9^{ème} décile quand on passe des chiffres en nombre de sociétés à ceux pondérés par l'effectif.

Part des dettes fournisseurs supportées par les sociétés du 10^{ème} décile

Les chiffres sont beaucoup moins dispersés par secteur que ceux des créances clients. Les trois secteurs présentant les parts de dettes fournisseurs supportées par le 10^{ème} décile les plus élevées sont les services aux particuliers (44 %), le bâtiment (43 %) et les transports (39 %).

5^{ème} et 95^{ème} percentiles du solde commercial

Passer des résultats non pondérés aux résultats pondérés resserre l'intervalle entre le 5^{ème} et le 95^{ème} percentile. Les entreprises sans salarié ont des soldes commerciaux plus disparates que les autres sociétés.

Tableau 4
Déciles des délais de paiement et du solde commercial par secteur en 2005

SECTEUR	Nombre d'entreprises	Délais clients exprimés en jours de chiffre d'affaires			Délais fournisseurs exprimés en jours d'achats			Solde commercial exprimé en jours de chiffre d'affaires			
		9 ^e décile	9 ^e décile en pondérant par l'effectif	Part en termes de créances C. représentée par le dernier décile	9 ^e décile	9 ^e décile en pondérant par l'effectif	Part en termes de dettes F. représentée par le dernier décile	5 ^e percentile	95 ^e percentile	5 ^e percentile en pondérant par l'effectif	95 ^e percentile en pondérant par l'effectif
Industries Agro alimentaires	47 290	41	68	67 %	97	90	15 %	-65	24	-44	40
Pharmacie, parfumerie	1 244	125	96	11 %	138	110	9 %	-64	97	-34	60
Autres biens de consommation	41 330	112	114	24 %	131	113	11 %	-67	95	-36	83
Automobile	1 652	111	88	3 %	121	92	1 %	-46	78	-40	42
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	1 831	123	308	71 %	121	127	38 %	-63	113	-21	469
Autres biens d'équipement	31 349	122	163	47 %	119	128	30 %	-35	104	-25	140
Biens intermédiaires : prod minéraux, textile, bois et papier	19 155	106	103	2 %	125	108	8 %	-51	86	-39	72
Biens intermédiaires : chimie, métallurgie, composants électri.	26 986	120	118	16 %	122	118	13 %	-40	101	-39	85
Énergie	1 381	149	121	2 %	254	109	1 %	-103	132	3	81
Bâtiment	235 786	98	121	43 %	101	120	43 %	-39	87	-32	88
Travaux publics	16 737	134	140	22 %	125	135	28 %	-38	120	-34	91
Commerce et réparation automobile	58 937	61	66	29 %	86	86	17 %	-55	47	-53	40
Commerce de gros	86 323	122	104	15 %	140	108	12 %	-77	104	-49	74
Commerce de détail	236 109	24	22	42 %	111	90	12 %	-98	12	-73	4
Transports routiers de voyageurs	30 998	51	76	58 %	55	92	78 %	-21	54	-26	67
Transports aériens	167	136	47	1 %	147	63	1 %	-69	108	-11	7
Agences de voyage	3 271	251	258	19 %	849	627	10 %	-243	138	-162	103
Autre transport	33 945	112	99	17 %	92	90	23 %	-19	107	-11	81
Activités immobilières	134 268	129	112	57 %	360	180	14 %	-104	193	-59	133
Services aux entreprises	179 239	167	128	23 %	195	127	19 %	-53	192	-22	123
Services aux particuliers	234 423	19	56	90 %	111	111	44 %	-75	20	-61	41
Éducation, santé, action sociale	23 467	108	93	26 %	117	123	28 %	-35	115	-32	93

Tableau 5
Quelques informations sur les différents secteurs en 2005

SECTEURS	Nombre d'entreprises	Effectif salarié	Chiffre d'affaires (en M€)	Chiffre d'affaires à l'export (en M€)	Valeur ajoutée HT (en M€)	PME en % du nombre d'entreprises
I.A.A. : artisanat commercial	12 883	59 242	7 311	286	2 341	78,1
Autres I.A.A	34 407	493 192	151 702	22 448	37 490	45,5
Habillement, cuir	5 906	96 475	18 492	5 719	4 633	59,1
Edition, imprimerie, reproduction	16 822	180 502	36 551	2 245	11 853	55,5
Pharmacie, parfumerie	1 244	150 329	68 306	22 492	18 150	15,2
Industries des équipements du foyer	18 602	179 524	35 172	8 081	8 335	50,9
Industrie automobile	1 652	276 548	211 883	58 987	21 435	8,7
Construction navale, aéronautique et ferroviaire	1 831	140 581	35 990	12 833	11 363	11,1
autres industries des biens d'équipement	31 349	597 086	126 789	41 560	36 445	47,5
Industrie des biens intermédiaires : prod minéraux, textile, bois et papier	19 155	397 788	87 053	17 029	23 318	47,1
Industrie des biens intermédiaires : chimie, métallurgie, composants élect.	26 986	930 105	226 681	75 607	57 376	37,0
Énergie	1 381	216 008	161 916	17 433	46 618	2,3
bâtiment	235 786	1 093 622	145 788	1 388	48 931	84,4
Travaux publics	16 737	252 602	47 721	1 616	12 977	45,8
Commerce et réparation automobile	58 937	406 205	174 683	13 699	18 371	70,3
Commerce de gros	86 323	984 570	637 593	83 728	69 104	58,4
Commerce de détail	236 109	1 529 216	390 823	6 129	64 227	55,2
Transports routiers de voyageurs	30 998	197 415	14 313	180	8 175	38,1
Transports aériens	167	69 673	15 485	11 781	5 448	2,3
Agences de voyages	3 271	36 894	11 247	5 154	1 675	56,0
Autres transports	33 945	742 833	121 745	20 833	42 569	36,5
Activités immobilières	134 268	340 518	94 523	932	38 956	78,2
Services aux entreprises	179 239	2 910 221	414 667	36 717	184 946	34,1
Services aux particuliers	234 423	1 102 482	117 779	2 975	46 549	74,1
Éducation, santé, action sociale	23 467	389 877	29 988	419	17 271	65,0

3. La grande distribution

Pour analyser ce secteur, les entreprises sont classées en fonction de leur taille et de leur appartenance à un groupe.

- Une PME est une société de moins de 250 salariés indépendante ou appartenant à un groupe de moins de 250 salariés.
- On classe les magasins populaires dans le grand commerce non alimentaire.
- La grande distribution alimentaire se réduit donc aux supermarchés et aux hypermarchés.

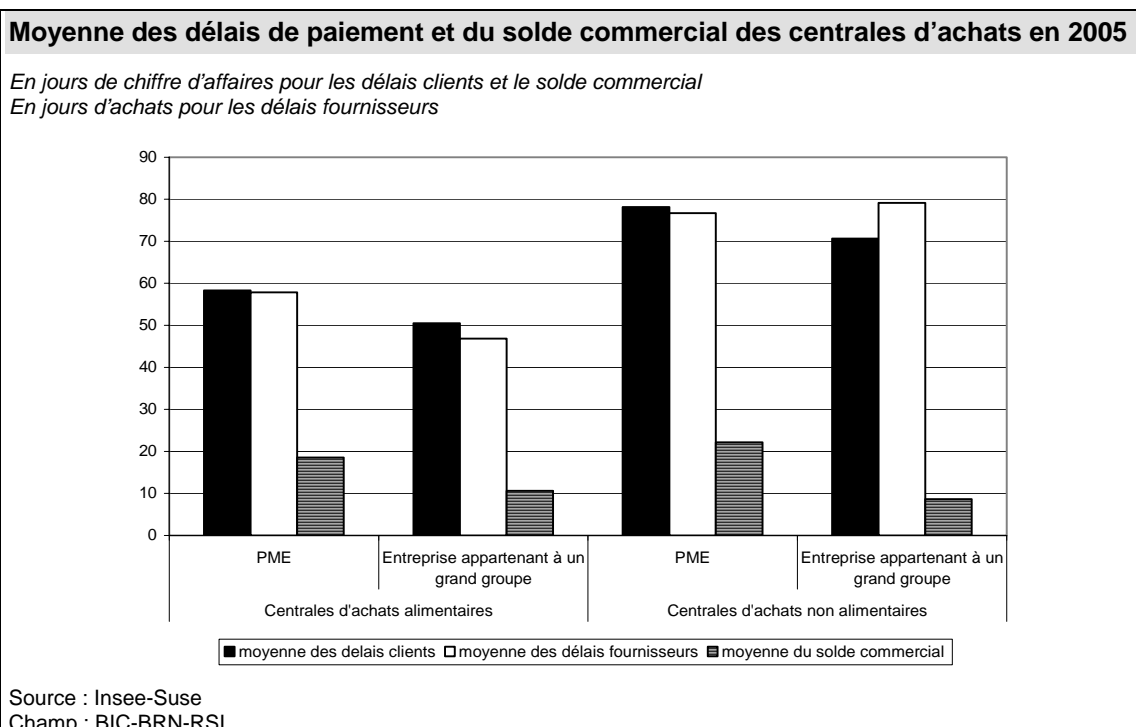
3.1 Centrales d'achats

Les délais clients et les délais fournisseurs sont plus courts pour les centrales d'achats alimentaires que pour les non alimentaires.

La médiane des délais clients s'élève à 43 jours de chiffre d'affaires dans les centrales d'achats alimentaires (511P), contre 66 jours de chiffre d'affaires dans les centrales d'achats non alimentaires (511U). De même, les délais fournisseurs des centrales d'achats alimentaires sont de 44 jours d'achats contre 68 jours d'achats pour les non alimentaires. Le solde commercial est ainsi un peu plus favorable aux centrales d'achats alimentaires : 15 jours de chiffre d'affaires contre 19 jours pour les centrales d'achats non alimentaires.

La situation des centrales d'achat en matière de délais de paiement dépend de leur appartenance à un groupe et se retrouve dans chaque secteur : les délais clients des PME sont, en moyenne, sensiblement plus élevés que ceux des filiales de grands groupes : 47 vs. 34 jours pour le 511P et 68 vs. 52 jours pour le 511U. Les résultats sont similaires, que l'on raisonne en moyenne, en médiane ou en délai moyen.

G 30

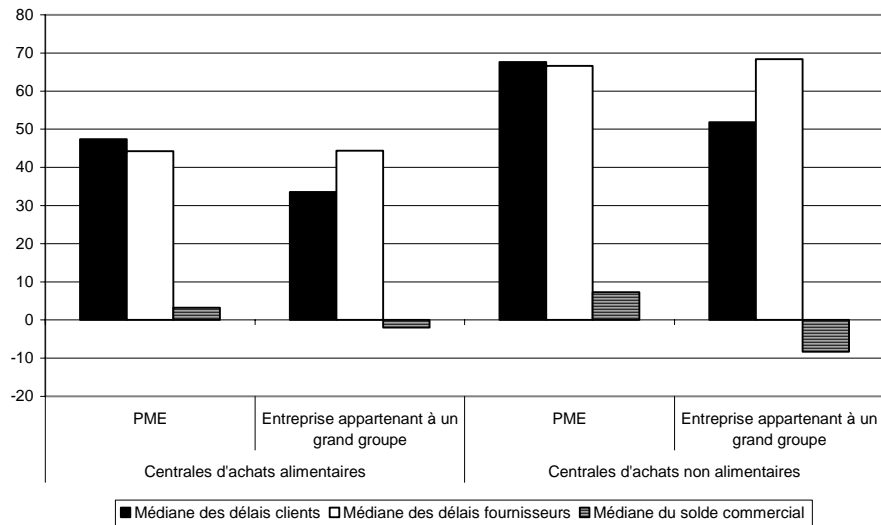


G 31

Médiane des délais de paiement et du solde commercial des centrales d'achats en 2005

En jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et le solde commercial

En jours d'achats pour les délais fournisseurs



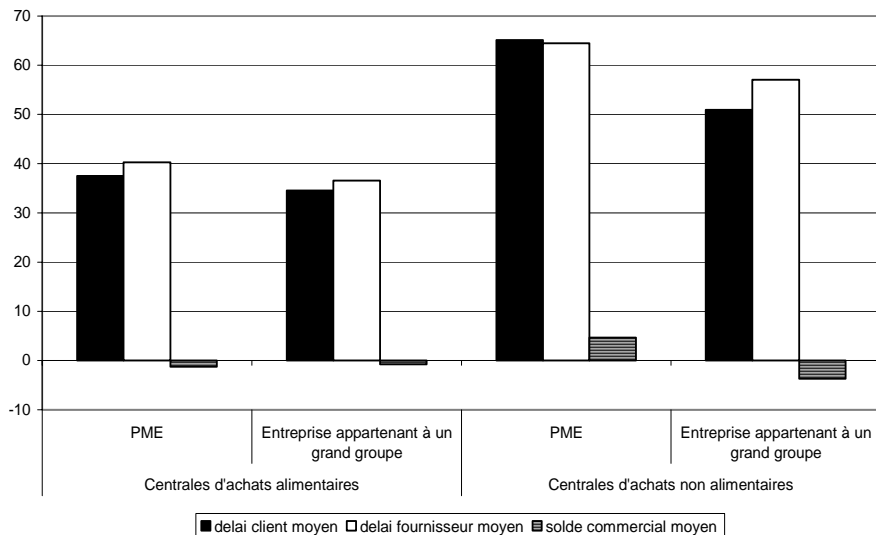
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 32

Délais de paiement et solde commercial moyens des centrales d'achats en 2005

En jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et le solde commercial

En jours d'achats pour les délais fournisseurs



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

À tranche de taille égale, les sociétés intégrées à un « grand groupe » bénéficient de délais clients plus courts : en termes de moyenne de délais, 49 jours vs. 60 jours pour les centrales d'achats alimentaires de moins de 20 salariés, 36 jours vs. 54 jours pour celles de 20 à 249 salariés.

Le même résultat se retrouve pour les centrales d'achats non alimentaires : les délais clients des sociétés de moins de 20 salariés s'élèvent à 79 pour les sociétés indépendantes et 68 jours pour les filiales de groupes ; pour les centrales d'achats non alimentaires de 20 à 249 salariés, ces délais sont respectivement de 74 jours pour les sociétés indépendantes et de 68 jours pour les filiales de grands groupes.

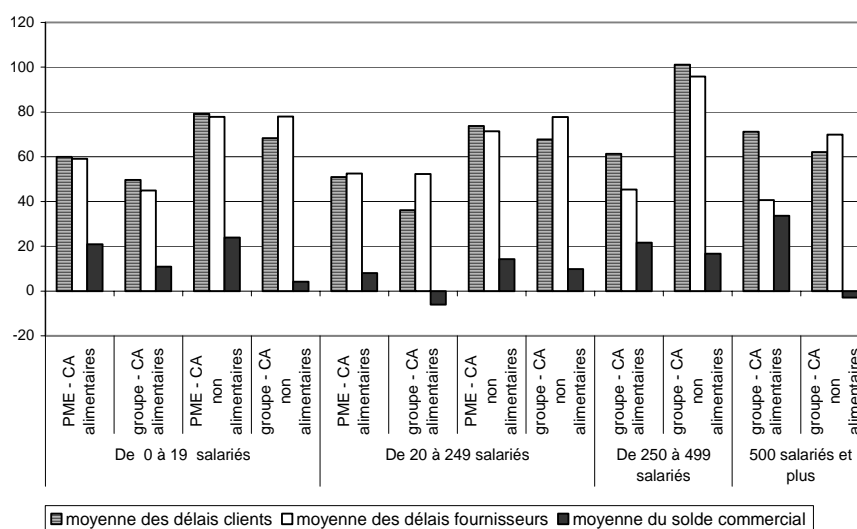
Les délais fournisseurs sont équivalents pour toutes les sociétés. Il en résulte un solde commercial plus favorable aux filiales de groupes qu'aux sociétés indépendantes.

G 33

Moyenne des délais de paiement et du solde commercial des centrales d'achats en 2005

En jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et le solde commercial

En jours d'achats pour les délais fournisseurs



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

3.2 Grand commerce

Les délais fournisseurs sont plus élevés pour les sociétés du grand commerce non alimentaire que pour celles de la grande distribution alimentaire.

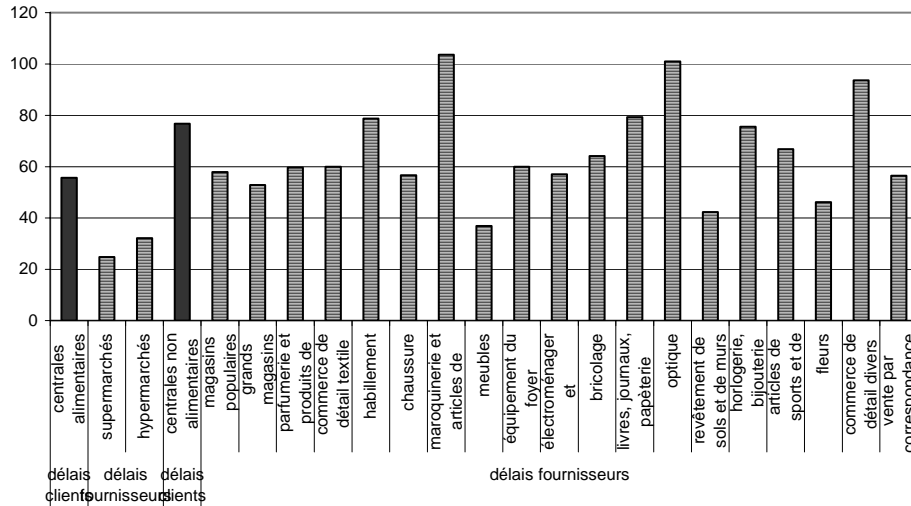
On constate une correspondance assez bonne entre les délais clients des centrales d'achats et les délais fournisseurs du grand commerce, même si les délais fournisseurs du grand commerce sont inférieurs aux délais clients des centrales d'achat. Ainsi, le délai clients médian des centrales d'achats alimentaires s'établit à 43 jours alors que le délai fournisseurs médian des sociétés de la grande distribution alimentaire est de 24 jours pour les supermarchés et 32 jours pour les hypermarchés.

Parallèlement, **le délai clients médian des centrales d'achats non alimentaires est de 66 jours et le délai fournisseurs médian des sociétés du grand commerce non alimentaire est de 54 jours.**

G 34

Délais clients des centrales d'achats et délais fournisseurs des entreprises du grand commerce en 2005

En jours de chiffre d'affaires pour les délais clients
En jours d'achats pour les délais fournisseurs



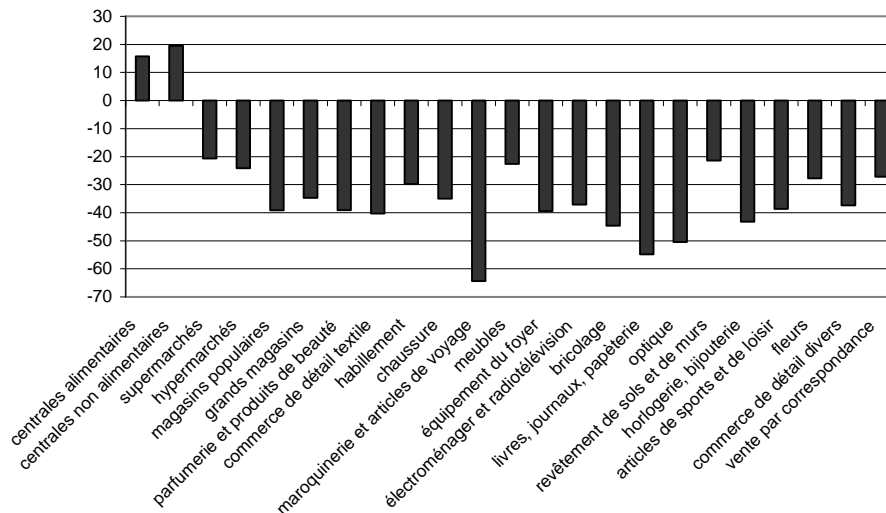
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Cette situation dissymétrique se répercute sur le solde commercial respectif des centrales d'achats et des sociétés du grand commerce : **les sociétés du grand commerce bénéficient d'un crédit commercial supporté par les centrales d'achats.**

G 35

Solde commercial des sociétés du grand commerce et des centrales d'achats en 2005

En jours de chiffre d'affaires



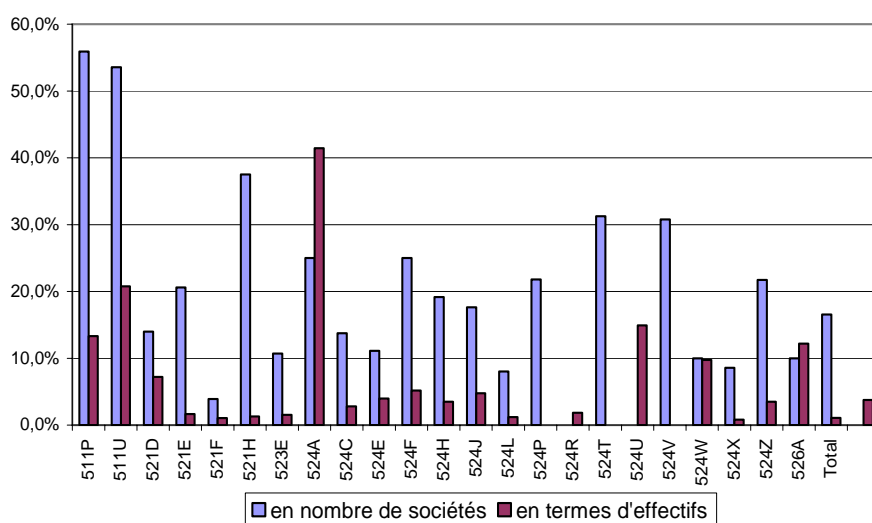
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

3.3 Analyse de la population de la grande distribution et des centrales d'achats

La population faisant l'objet de cette étude est composée de plus de 6 000 sociétés qui emploient 830 000 salariés (dont 550 centrales d'achats avec 24 000 salariés). Le grand commerce est très investi par les groupes et les réseaux d'enseignes. En moyenne, les sociétés indépendantes représentent 13 % des sociétés mais seulement 3 % des effectifs. Le secteur des centrales d'achats est plus orienté vers les sociétés indépendantes : elles représentent 54 % des sociétés et 17 % des effectifs.

G 36

Poids des sociétés indépendantes dans le grand commerce et les centrales d'achats en 2005



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Définitions

524C : habillement	524U : revêtement de sols et de murs
524E : chaussure	524V : horlogerie, bijouterie
524F : maroquinerie et articles de voyage	524W : articles de sports et de loisir
524H : meubles	524X : fleurs
524J : équipement du foyer	524Y : charbons et combustibles
524L : électroménager et radiotélévision	524Z : commerce de détail divers
524N : quincaillerie	525Z : commerce de détail de biens d'occasion
524 P : bricolage	526A et B : vente par correspondance
524R : livres, journaux, papeterie	
524T : optique	

3.4 Les réseaux d'enseignes dans l'analyse des délais de paiement dans la grande distribution alimentaire

Il existe plusieurs types de réseaux d'enseignes : les réseaux intégrés, organisés autour d'un groupe et les réseaux d'entreprises indépendantes, organisés autour d'une centrale d'achats (groupement coopératif) ou liés par un contrat à une tête de réseau (contrat de franchise, affiliation).

Pour les réseaux intégrés, on pourrait penser que le groupe impose aux membres du réseau ses conditions en termes de délais fournisseurs. La centrale d'achats devrait alors bénéficier de délais clients plus favorables. Certains réseaux d'indépendants, hors commerce associé, pourraient également se trouver dans cette situation.

Pour les groupements coopératifs, les membres du réseau ont un rôle beaucoup plus actif dans son fonctionnement. On pourrait penser que ce sont les sociétés de la grande distribution qui imposent alors leurs conditions aux centrales d'achats.

Les résultats obtenus ne permettent pas d'aboutir à ces conclusions.

La recherche de l'appartenance à un réseau d'enseignes a été faite manuellement pour les supermarchés, hypermarchés et centrales d'achats. Elle résulte de l'information présente dans le répertoire Sirène. Cette information n'est pas exhaustive (le nom de l'enseigne pouvant être absent du répertoire). Par ailleurs, pour la grande distribution alimentaire, la classification en réseau associé à un grand groupe (Réseau G) et autre réseau (Réseau P) est faite de façon relativement approximative⁴.

Pour les centrales d'achats, on ne considère qu'une seule classe de réseau. Les centrales associées à un réseau de distribution par le biais d'un grand groupe sont considérées comme appartenant au groupe et pas comme faisant partie d'un réseau.

Compte tenu de toutes les incertitudes associées à la prise en compte de l'appartenance à un réseau, les résultats ne sont pas très tranchés entre les sociétés faisant partie d'un réseau et les autres. Une expertise plus précise nécessiterait un travail relevant plus de la monographie que de la statistique. En effet, il faudrait analyser chaque réseau, en prenant en compte ses différentes parties (détaillants indépendants membres du réseau, centrales d'achats, filiales du groupe). Nous proposons qu'une telle étude soit faite par l'Insee.

En l'état, à partir des graphiques ci-dessous, les délais clients des centrales d'achats alimentaires sont plus bas pour les centrales d'achats participant à un réseau. Les centrales d'achats indépendantes semblent les plus défavorisées : elles ont les délais clients les plus longs et ne peuvent pas répercuter intégralement ces délais sur leurs fournisseurs. Elles ont donc un solde commercial qui leur est défavorable.

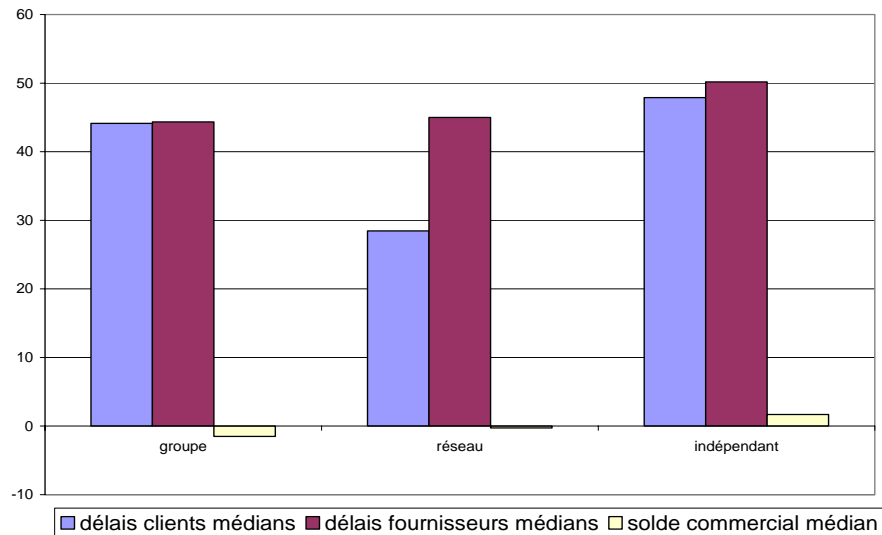
En ce qui concerne la grande distribution alimentaire, les sociétés appartenant à un grand groupe ont les délais fournisseurs les plus longs. Par ailleurs, les délais fournisseurs accordés aux hypermarchés sont plus longs que ceux des supermarchés.

⁴ Associer chaque société à l'un des réseaux connus par la division Commerce de l'Insee aurait représenté un travail considérable.

Toutefois, les délais fournisseurs et le solde commercial des sociétés qui appartiennent à un réseau (adossé à un groupe ou non) et ceux des sociétés membres d'un petit groupe ou les sociétés indépendantes ne paraissent pas significativement différents.

G 37

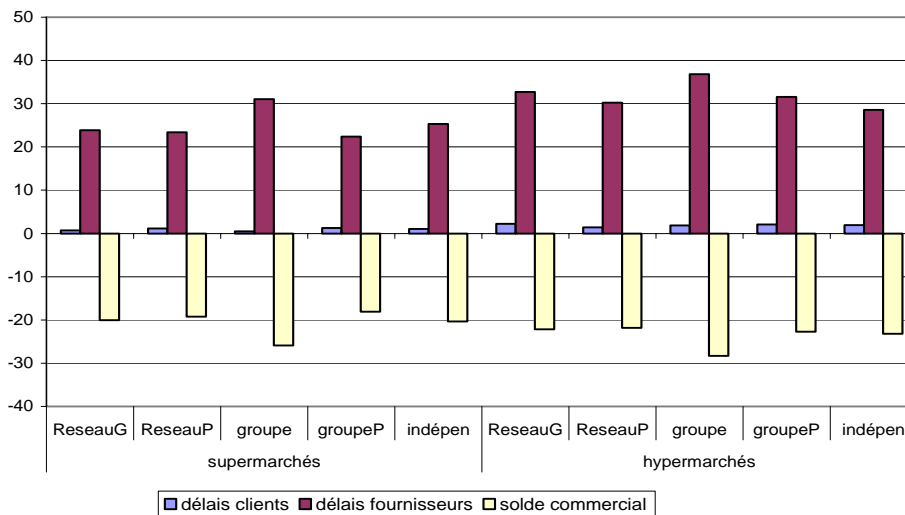
Délais de paiement médians des centrales d'achats alimentaires en 2005



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

G 38

Délais de paiement médians de la grande distribution alimentaire en 2005



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

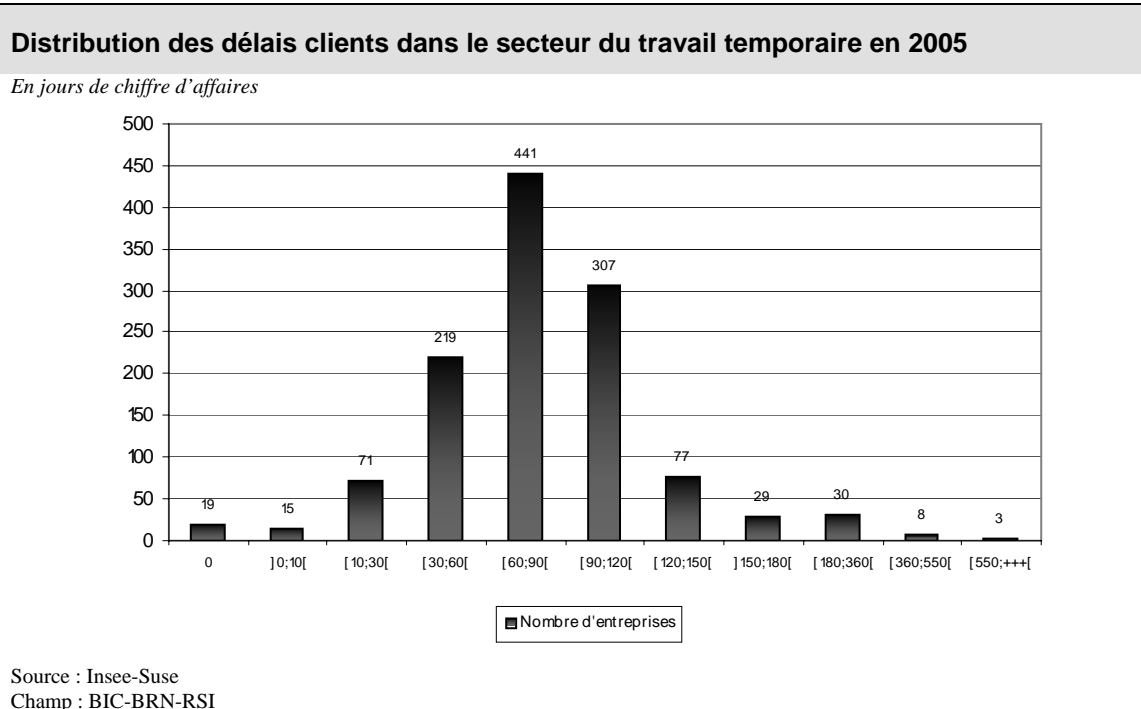
4. Le secteur du travail temporaire

Le secteur du travail temporaire compte environ un millier d'entreprises pour un chiffre d'affaires de 24 milliards d'euros. Ce sont essentiellement des entreprises moyennes (les quatre cinquièmes ont entre 20 et 249 salariés) mais, au total, un nombre conséquent d'entreprises appartiennent tout de même à un grand groupe (le tiers).

La prestation de travail temporaire (mise à disposition de salariés) proposée par les sociétés d'intérim constitue une forme particulière de relation client - fournisseur. Une société d'intérim (prestataire) facture la mise à la disposition d'une entreprise cliente (donneur d'ordres) pour la durée d'une mission d'un salarié intérimaire. Le salaire des intérimaires et les charges sociales afférentes sont réglés mensuellement par les agences suivant le principe de « règlement immédiat ». Les salaires et les charges sociales représentent près de 90 % du chiffre d'affaires des entreprises de travail temporaire. Les entreprises de travail temporaire doivent donc faire face à des décalages structurels dans leur trésorerie, induits par des écarts entre la date de paiement des salaires et la date de règlement de la prestation. Ce point avait déjà été signalé lors du précédent rapport.

Les délais clients sont plus élevés dans le secteur du travail temporaire que dans l'ensemble de l'économie, avec une moyenne de délais clients de 79 jours de chiffre d'affaires. Près de trois quarts des entreprises ont des délais clients qui dépassent 2 mois.

G 39

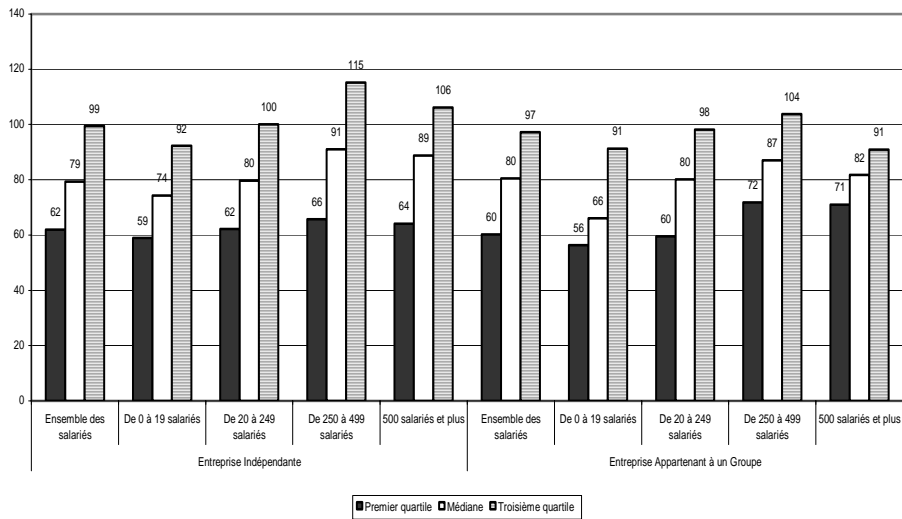


Les plus petites entreprises de ce secteur ont les délais clients les plus bas, mais appartenir à un groupe n'a que peu d'effets sur les délais clients.

G 40

Délais clients moyens en 2005 sur l'ensemble du secteur du travail temporaire par taille selon l'appartenance à un groupe ou non en 2005

En jours de chiffre d'affaires



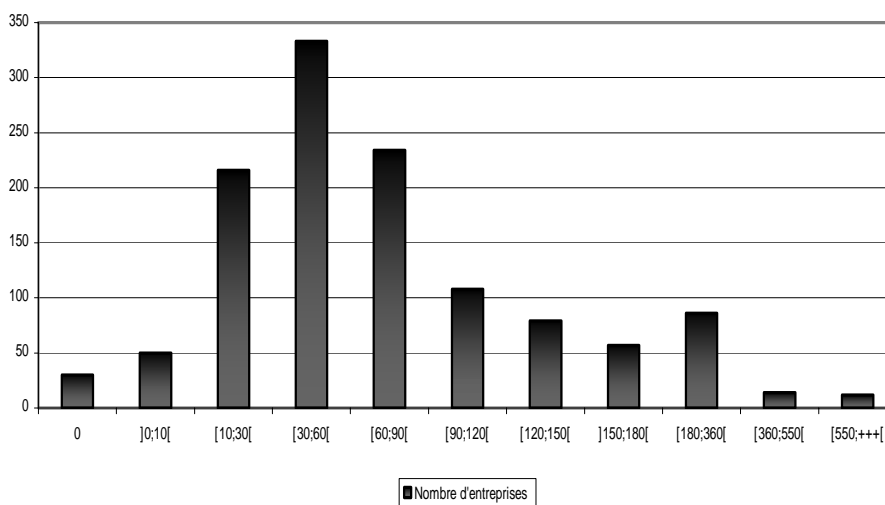
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Le ratio moyen des délais fournisseurs de l'ensemble du secteur est égal à 57 jours d'achats, contre 80 jours de chiffre d'affaires pour les délais clients. Quant à leur distribution, les délais fournisseurs se répartissent autour de la classe « un à deux mois de délais » et non « deux à trois mois » comme pour les délais clients (G39 et G41).

G 41

Distribution des délais fournisseurs dans le secteur du travail temporaire en 2005

En jours d'achats



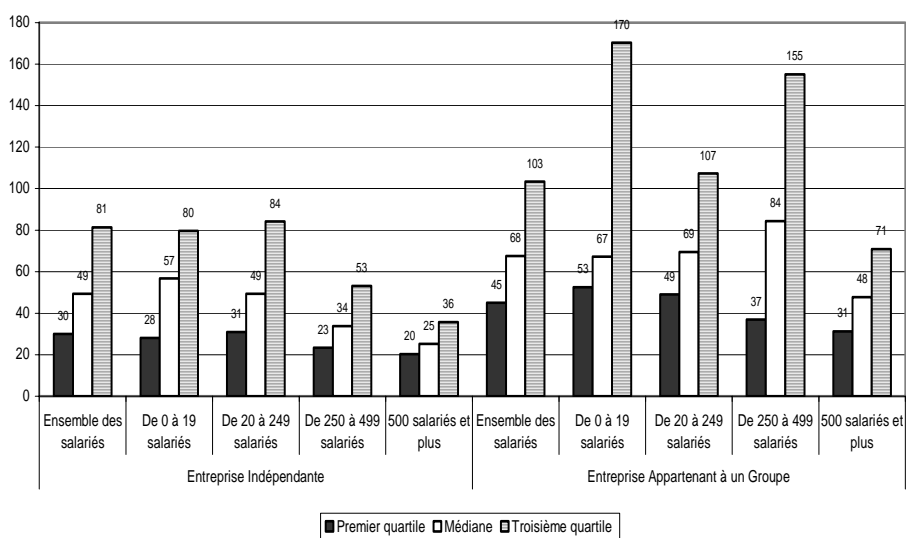
Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Près de la moitié des délais fournisseurs sont compris entre 10 jours et deux mois, et seulement 48 % dépassent deux mois. De plus, les délais fournisseurs ont tendance à être plus longs et plus dispersés pour une entreprise d'un groupe que pour une entreprise indépendante (G 42).

G 42

Dispersion des délais fournisseurs en 2005 sur l'ensemble du secteur du travail temporaire par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

En jours d'achats

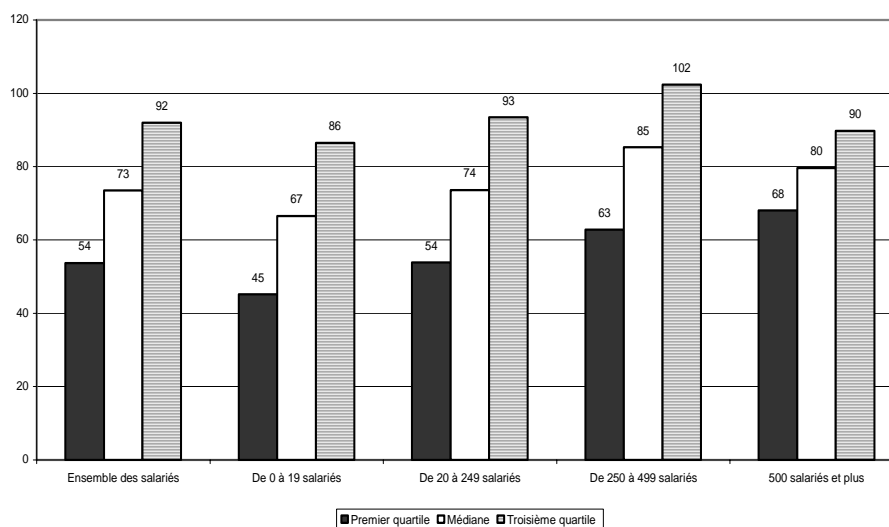


Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

Enfin, ce solde commercial reste plus important dans les grandes entreprises que dans les petites : médiane à 67 jours de chiffre d'affaires pour les petites contre 80 pour les plus grandes et ratio moyen à 68 jours pour les petites contre 79 pour les plus grandes.

Dispersion du solde commercial en 2005 sur l'ensemble du secteur du travail temporaire par taille

En jours d'achats



Source : Insee-Suse
Champ : BIC-BRN-RSI

5. La filière aéronautique

La notion de filière n'est pas un concept clairement défini, ni dans le langage commun, ni au travers des outils usuels de l'analyse économique : c'est un ensemble d'activités relatives à un même produit, sans qu'il soit toujours possible de définir précisément cette relation.

Dans toute filière, certaines activités, directement associées au produit qui la définit, sont manifestement des activités de base. Dans le cas de l'aéronautique, les classes de la nomenclature correspondant à la construction de moteurs pour avions, de cellules d'avions ou de lanceurs et engins spatiaux ainsi que la fabrication d'équipements d'aide à la navigation constituent ce qu'on peut considérer comme les activités de base de la filière.

À côté, ou plus précisément en amont de ces activités, on trouve quantité d'activités qui contribuent à la réalisation d'avions mais dont ce n'est ni l'activité exclusive ni même principale : la fabrication de moteurs, de génératrices et de transformateurs électriques, de peintures et vernis ou de pneumatiques interviennent d'une façon ou d'une autre dans la construction d'un avion mais ces mêmes industries travaillent également pour l'industrie navale, l'industrie ferroviaire ou l'industrie automobile, pour ne s'en tenir qu'à la construction de véhicules de transport.

C'est pourquoi on considère plusieurs sous-ensembles pour la filière aéronautique : les métiers de base, avec en 2005 un chiffre d'affaires de 27,4 milliards d'euros, et les métiers amont, avec environ 200 milliards d'euros de chiffre d'affaires.

Dans les activités du cœur de métier de la filière, les délais de paiement sont extrêmement longs : le délai moyen accordé aux clients atteint 136 jours et les

fournisseurs ne sont payés, en moyenne, qu'au bout de 109 jours. A titre de comparaison, dans l'ensemble de l'industrie hors IAA, les délais clients représentent, en moyenne, 73 jours de chiffre d'affaires et les délais fournisseurs 75 jours d'achats.

Tableau 6

Activités au cœur de la filière

	Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires en 2005 (en M€)	Délais clients moyens en 2005 (en jours)	Achats en 2005 Total (en M€)	Délais fournisseurs moyen en 2005 (en jours)
Activités spécifiques	297	27 427	136,2	18 530	108,7
Construction de moteurs pour aéronefs	40	5 942,7	106,6	4 013,0	96,8
Construction de cellules d'aéronefs	152	13 303,8	113,0	9 044,5	105,0
Construction de lanceurs et engins spatiaux	8	3 597,0	182,0	2 335,5	141,7
Fabrication d'équipements d'aide à la navigation	97	4 583,5	206,1	3 136,9	110,0

Ces entreprises interviennent au premier rang dans la filière et font elles-mêmes appel à des entreprises de nombreux secteurs plus ou moins spécialisés dans des fabrications pour l'aéronautique. Si l'on considère l'ensemble de ces secteurs, les délais clients sont de 83 jours de chiffre d'affaires. Il y a un écart important entre le délai dans lequel les secteurs fournisseurs de l'aéronautique sont en moyenne payés par leurs clients et le délai moyen dans lequel les fabricants d'aéronautique paient leurs fournisseurs. Ces derniers sont amenés à consentir aux entreprises aéronautiques qui sont leurs clientes des délais de paiement sensiblement plus importants que ceux qu'ils consentent à leurs autres clients. On comprend l'importance d'une action dans ce domaine, même si on en mesure les difficultés.

Tableau 7**Ensemble des autres activités en amont en 2005**

	Nombre d'entreprises	Chiffre d'affaires (M€)	Délais clients moyens (en jours)
Total des autres activités	32 972	215 589	82,6
Fabrication de moteurs, génératrices et transfo électrique inf. à 750 kW	160	3 214	78
Fabrication d'équipements d'émission et de transmission hertzienne	215	11 232	108
Fabrication d'instrumentation scientifique et technique	747	5 180	82
Fabrication d'équipements de contrôle des processus industriels	786	2 259	96
Fabrication de gaz industriels	19	2 261	93
Fabrication de peintures et vernis	271	4 746	82
Fabrication de pneumatiques	12	7 629	81
Fabrication d'autres articles en caoutchouc	296	4 115	74
Fabrication de plaques, feuilles, tubes et profils en plastiques	298	3 897	75
Fabrication d'articles divers en matières plastiques	588	2 216	74
Fabrication de pièces techniques en matières plastiques	1 089	10 717	78
Première transformation de l'aluminium	40	2 629	61
Métallurgie des autres métaux non ferreux	22	324	75
Fonderie de métaux légers	106	1 631	65
Fonderie d'autres métaux non ferreux	122	462	70
Forge, estampage, matriçage	131	1 862	74
Traitement et revêtement des métaux	1 219	2 743	82
Fabrication matériel distribution ou commande électrique basse tension	518	11 301	98
Fabrication de fils et câbles isolés	121	3 1066	91
Fabrication d'accumulateurs et de piles électriques	25	892	81
Fabrication de matériels électriques divers (signalisation, alarme...)	325	2 624	91
Fabrication de composants passifs et de condensateurs	159	832	72
Fabrication de composants électroniques actifs	158	6 406	100
Assemblage de cartes électroniques pour compte de tiers	291	2 323	66
Commerce de gros d'ordinateurs, d'équipements informatiques périphériques et de progiciels	2 162	28 145	52
Commerce de gros de composants et d'autres équipements électroniques	1 486	11 097	72
Commerce de gros de matériel électrique	1 016	9 601	64
Conseil en systèmes informatiques	3 966	18 912	87
Edition de logiciels	1 571	5 849	103
Autres activités de réalisation de logiciels	3 078	8 957	87
Traitement de données	1 142	8 213	74
Ingénierie, études techniques	9 829	25 733	105
Analyses, essais et inspections techniques	889	3 440	101

La filière aéronautique apparaît donc comme un ensemble d'entreprises engagées dans des relations où les paiements interviennent longtemps après la facturation. Cette pratique relève probablement de plusieurs éléments de comportement :

- Les délais de paiement peuvent tout d'abord résulter de spécificités techniques. Certains des matériels livrés ne peuvent être certifiés par le client qu'avec un délai assez long et le paiement en est différé d'autant ;
- Ils sont le résultat d'une négociation d'ensemble sur le prix et les conditions de paiement : à défaut d'obtenir une remise plus importante sur les prix de leurs fournisseurs, les constructeurs aéronautiques négocient un délai de paiement plus long ;

- Plus généralement, la lourdeur des stocks que doivent supporter les constructeurs crée un besoin en fonds de roulement qui les amène à rechercher les moyens de le financer à travers des délais de paiement plus importants.

Ainsi, les spécificités de cette industrie conduisent vraisemblablement à des délais de paiement structurellement élevés, pas directement comparables à ceux d'autres secteurs.

6. L'application du nouveau dispositif concernant les délais de paiement dans le secteur des transports

6.1. Le constat après un an

Une année après l'entrée en vigueur du nouveau dispositif prohibant le fait de convenir de délais de paiement supérieurs à 30 jours pour le transport routier de marchandises, la commission de transport et un certain nombre d'activités connexes, le Ministère des Transports a fait réaliser une étude afin d'évaluer les conditions d'application et l'impact du texte dans le secteur.

Réalisée selon trois approches (analyse comparative entre 2005 et 2006 sur échantillon constant, entretiens approfondis, vérification en entreprises sur pièces comptables), celle-ci a permis de constater une amélioration très sensible des délais de paiement des clients au cours de l'exercice 2006.

D'un point de vue quantitatif, les entreprises ont, en 2006, réduit en moyenne des 2/3 l'écart à 30 jours pour se mettre en conformité avec le délai fixé, et convergent vers 45 jours de délais moyens de paiement de leurs clients. En dépit d'une réelle dispersion des situations qui demeure, les progrès constatés sont globalement proportionnels au « chemin à parcourir » pour atteindre cet objectif de 30 jours et restent homogènes quelles que soient la taille de l'entreprise et sa localisation : 10 à 15 jours pour la messagerie, 21 jours pour les clients chargeurs, 30 et 45 jours pour la location de véhicules et 35 jours pour les clients commissionnaires de transport, soit une réduction de l'écart à 30 jours s'établissant à 60 % pour les clients chargeurs et à 70 à 80 % pour les clients commissionnaires.

Ainsi, entre 2005 et 2006, la part des entreprises subissant des délais moyens à plus de 60 jours a chuté de 47 % à 4 % pour le transport routier et de 85 % à 5 % pour les clients commissionnaires. Le gain est donc considérable, et les disparités de conditions de paiement ont tendance à se réduire.

Les conséquences financières de la réduction des délais de paiement revêtent une importance spécifique dans le secteur des transports. En effet, le taux de valeur ajoutée rapporté au chiffre d'affaires y est relativement important – entre 35 et plus de 40 % selon les activités (30 % en logistique) – et induit mécaniquement un besoin en fonds de roulement pouvant entraîner des problèmes de trésorerie. Or, une réduction de 20 jours du délai de paiement permet pour une entreprise de transport de réaliser un gain de trésorerie de l'ordre de 7 000 à 10 000 euros par véhicule.

D'un point de vue qualitatif, les entretiens approfondis ont montré l'impact important des initiatives prises par les transporteurs. Les questions qualitatives relatives à la facturation, aux modes de relance et à l'appréciation des rapports avec la clientèle, laissent en effet apparaître que la quasi-totalité des opérateurs concernés par l'application du texte a pris l'initiative de prévenir leurs clients - et ce, le plus souvent dans les semaines qui ont suivi la publication de la loi - en mettant en avant par tous

moyens « les nouveaux délais de paiement ». Le nouveau texte, s'il n'a pas fait disparaître tous les problèmes de délais et retard de paiement, a donc permis d'engager un véritable cercle vertueux, la mesure ayant été appliquée, dans l'ensemble de la chaîne de transport, à la fois par les donneurs d'ordres et par les professionnels entre eux.

Concernant les transporteurs routiers interurbains (transport de marchandises), l'analyse détaillée des résultats montre qu'il n'existe pas de distorsions régionales et que les rapports de marché plus ou moins favorables liés à la taille ou aux chiffres d'affaires n'ont joué qu'un rôle secondaire. L'application globale des règles nouvelles et de la norme étant devenue l'objectif, les entreprises recherchent dès lors essentiellement à s'aligner le plus près possible de 30 jours.

Les entretiens avec les opérateurs de transport ont également permis d'établir que les disparités des délais ne semblent pas renvoyer à une typologie de clients et que le mode de facturation a peu évolué avec la nouvelle loi. Par ailleurs, les « effets collatéraux » à l'application du texte sont restés minimes, ce dernier n'ayant pas constitué une occasion de modifier les tarifs ou les pratiques commerciales.

Quant au texte, il est perçu de manière extrêmement positive y compris dans sa brièveté et apprécié de tous. L'analyse de l'évolution des délais de paiement mais aussi des trésoreries conduit globalement les interlocuteurs à l'optimisme, ceux-ci anticipant généralement en 2007 un effet en année pleine par rapport à 2005 tout à fait significatif.

Encadré 4 : Transport routier de marchandises – Définitions des intervenants du secteur

Chargeur : toute personne physique ou morale qui met matériellement les choses à transporter à la disposition d'un transporteur ou d'un commissionnaire de transport.

Commissionnaire de transport : organisateur d'un transport de marchandises selon les modes de son choix pour le compte d'un client (le chargeur). Le commissionnaire procède en son nom au transport des marchandises qui lui sont confiées par le chargeur en choisissant lui-même les différents transporteurs dont il a besoin. Il a une obligation de résultat envers son client ce qui le différencie du transitaire qui lui n'a qu'une responsabilité de moyen, en utilisant les voies et moyens que lui indique son client. La profession de commissionnaire de transport est réglementée : elle travaille sous autorisation délivrée par la D.R.E. (Direction Régionale de l'Équipement).

Les fournisseurs du commissionnaire ou du transitaire sont les transporteurs de tous modes. Le client du commissionnaire est le chargeur et le client du transitaire peut être soit le chargeur soit le commissionnaire.

Messagerie : le terme de messagerie caractérise l'ensemble des activités de transport de colis en lots :
– pour un poids total inférieur à 3 tonnes
– dans un délai inférieur à 48h00

Après un enlèvement, les colis transitent entre des plates-formes avant d'être distribués aux destinataires finaux.

Le principe de la messagerie est de s'appuyer sur un réseau de plates-formes reliées entre-elles par des lignes empruntées par des camions. L'idée est de couvrir le maximum du territoire cible de manière à pouvoir livrer les clients la plus rapidement possible. Ceci explique d'ailleurs la forte concentration qui a marqué le secteur de la messagerie ces dernières années en Europe (DHL, Fedex, ...)

Sources :

<http://www.mobilite.fgov.be/fr/route/trans/transresf.htm>
<http://www.marseille-port.fr/site2005/metiers/portuaires/commissionnaire.htm>
http://fr.wikipedia.org/wiki/commissionnaire_de_transport
<http://www.faq-logistique.com/Messagerie.htm>

6.2. Le raccourcissement du crédit interentreprises améliore la trésorerie des entreprises

Les entreprises du secteur des transports ont amélioré leur santé financière compte tenu du raccourcissement du crédit interentreprises. La réduction de leurs délais de paiement, et notamment le fait que le délai clients ait plus baissé que le délai fournisseurs, a en effet un impact positif direct sur leurs trésoreries. Et indirectement, la hausse des disponibilités des entreprises a entraîné un allègement du besoin de financement de court terme dédié à la trésorerie de l'entreprise.

Ce résultat est d'autant plus significatif qu'il est accompagné d'une baisse de plus de 10 % du nombre de défaillances au cours du premier semestre 2007 (780 défaillances au cours du premier semestre 2007 contre 859 au cours du premier semestre 2006).

Le raccourcissement du crédit interentreprises dans le secteur des transports n'a pas le même impact selon la taille des entreprises (cf. tableau 8). La part de trésorerie dans le total du bilan rapporte les disponibilités et les valeurs mobilières de placement au total du bilan. La part de trésorerie nette tient compte des concours bancaires courants : c'est le rapport entre la trésorerie moins les concours bancaires courants et le total du bilan.

Tableau 8

Trésorerie dans le secteur des transports en 2005 et 2006

(moyenne de ratios sur base cylindrée)		TPE 0-19 salariés	PME 20-249 salariés	Intermédiaires 250-499 salariés	Grandes >= 500 salariés
Part de la trésorerie nette dans le total du bilan	2005	13 %	7 %	3,6 %	5,7 %
	2006	15,6 %	9,2 %	5,9 %	5,3 %
Part de la trésorerie dans le total du bilan	2005	14,8 %	9,1 %	5,8 %	7,4 %
	2006	17,1 %	11 %	7,2 %	7,5 %
Part des concours bancaires dans les dettes bancaires	2005	16,5 %	17,2 %	34,6 %	39,7 %
	2006	16 %	15,6 %	31,3 %	44,6 %

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

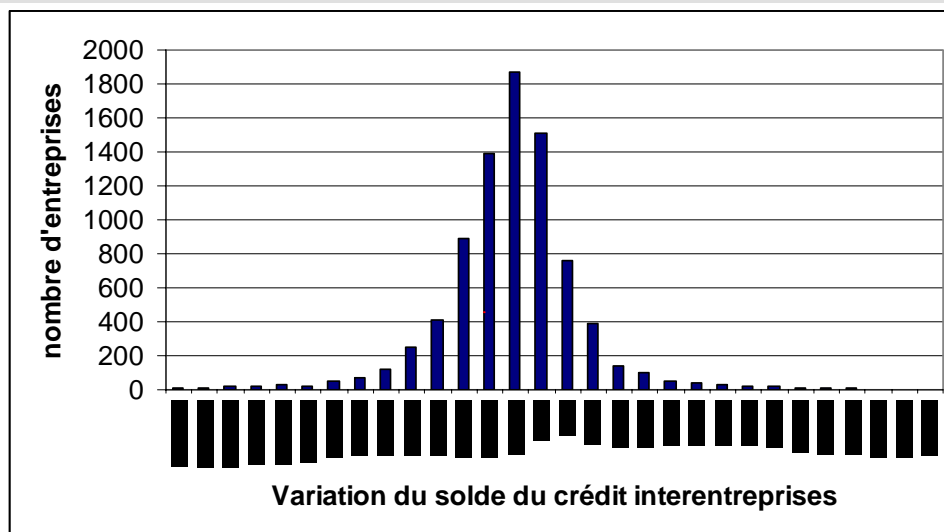
Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires du secteur des transports

En moyenne, les entreprises de moins de 500 salariés tirent profit du raccourcissement du crédit interentreprises : la part de leur trésorerie nette dans le total du bilan gagne plus de deux points. Leur trésorerie s'améliore et leurs concours bancaires courants baissent.

L'impact du raccourcissement des délais de paiement est moins net pour les grandes entreprises. Ce sont les seules entreprises pour lesquelles la part des concours bancaires courants augmente en moyenne, mais sans impact significatif sur leur trésorerie.

Pour confirmer les résultats obtenus sur l'ensemble des entreprises, on considère le décile d'entreprises ayant enregistré la plus grande diminution de leur solde commercial, soit plus de 34 jours, exprimés de chiffre d'affaires (G 44). Cet échantillon est composé presque intégralement de TPE et de PME (respectivement 54 % et 45 %).

Distribution de la variation du solde commercial en 2006 dans le secteur des transports



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires du secteur des transports

Tableau 9

Trésorerie des TPE et PME en 2005 et 2006 ayant enregistré la diminution la plus forte de leur solde commercial dans le secteur des transports entre 2005 et 2006

		(moyenne de ratios sur base cylindrée)	
		TPE 0-19 salariés	PME 20-249 salariés
Part de la trésorerie nette dans le total du bilan	2005	8,4 %	5,1 %
	2006	16,8 %	11,2 %
Part de la trésorerie dans le total du bilan	2005	11,2 %	8,2 %
	2006	18,5 %	13,7 %
Part des concours bancaires dans les dettes bancaires	2005	22,8 %	24,2 %
	2006	19,0 %	19,7 %

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires du secteur des transports, ayant enregistré une diminution de plus de 34 jours de chiffre d'affaires de leur solde commercial entre 2005 et 2006

En considérant uniquement les entreprises dont le crédit interentreprises a le plus baissé, les effets décrits plus haut sont accentués : la trésorerie de ces entreprises s'améliore nettement et la part de concours bancaires courants dans leurs dettes bancaires diminue significativement. On peut réellement parler d'impact de la variation du solde commercial dans ce cas. D'autant plus qu'il existe une différence significative entre les distributions de la variation de la part de trésorerie en fonction de la modification du solde commercial (tableau 10).

Tableau 10**Quantiles de la variation entre 2005 et 2006 de la part de trésorerie en fonction de la modification du solde commercial dans le secteur des transports**

	Variation de la part de trésorerie (en %)		
	Q1	Médiane	Q3
Le solde commercial a diminué de plus de 34 jours (877 entreprises)	0	3,8	10,9
Le solde commercial a diminué au plus de 18 jours ou a augmenté au plus de 6 jours (4 068 entreprises)	-0,9	1,2	5,0
Le solde commercial a augmenté de plus de 20 jours (844 entreprises)	-6,2	-1,0	0,9

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires du secteur des transports

Le raccourcissement des délais de paiement a un impact important sur la trésorerie et sur les concours bancaires courants des entreprises. À un niveau plus large (au niveau de l'endettement bancaire et de l'endettement financier), les contraintes de financement des entreprises se sont, elles aussi, améliorées, même si un lien direct avec le raccourcissement des délais de paiement ne peut être mis en évidence (tableau 11). Ainsi les parts d'endettements bancaire et financier dans la valeur ajoutée ont baissé entre les années 2005 et 2006, aussi bien pour les TPE et les PME que pour les grandes entreprises. Parallèlement à ce constat, la capacité d'endettement des entreprises a augmenté.

Alors que la distribution du taux de marge des entreprises est stable entre les années 2005 et 2006, celle de la rentabilité financière nette (capacité d'autofinancement nette rapportée aux capitaux propres) se déplace vers la droite : la rentabilité financière des entreprises s'est donc améliorée en 2006.

Tableau 11**Contraintes de financement et résultats d'exploitation dans le secteur des transports en 2005 et 2006**

(moyenne de ratios sur base cylindrée)		TPE et PME			Grandes		
		0-249 salariés			>= 250 salariés		
		Q1	Q2	Q3	Q1	Q2	Q3
Part d'endettement bancaire dans la valeur ajoutée	2005	3,2	24,3	53,1	0,5	7,6	41,3
	2006	2,6	23,0	51,3	0,7	6,8	35,8
Part de l'endettement financier dans la valeur ajoutée	2005	10,3	33,3	63,3	4,8	21,4	55,6
	2006	9,1	31,8	60,9	3,8	16,0	55,3
Part des charges financières dans les revenus répartis	2005	0,6	1,7	3,3	0,2	0,9	2,4
	2006	0,5	1,7	3,2	0,2	0,9	2,2
Capacité d'endettement	2005	24,6	47,2	104,2	17,9	52,6	279,2
	2006	27,7	50,9	116,0	22,7	54,7	320,3
Poids des besoins en fond de roulement d'exploitation	2005	-0,8	5,1	11,0	-2,0	3,3	7,6
	2006	-1,5	3,4	8,7	-3,4	1,9	7,0
Taux de marge	2005	8,9	18,6	28,7	0,9	11,6	20,8
	2006	8,4	18,8	28,9	1,5	10,1	21,5
Rentabilité financière nette	2005	-3,8	8,7	23,9	-4,2	8,1	26,5
	2006	-1,0	10,1	24,4	-0,9	10,1	28,4

Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

Champ : Entreprises de plus de 0,75 million d'euros de chiffre d'affaires du secteur des transports

Tableau 12**Nombre de défaillances d'entreprises par secteur NES 16 – Données brutes**

(Nombre en unités et taux de croissance en pourcentage)

	Cumul 12 mois			Glissement annuel *	
	sept 04 - sept 05	sept 05 - sept 06	sept 06 - sept 07	Sept-06	Sept-07
TOTAL	49 592	46 758	50 415	-5,7	7,8
Agriculture, sylviculture, pêche	1 828	1 658	1 660	-9,3	0,1
Industrie Manufacturière (hors énergie et y.c. industries agro-alimentaires)	5 561	5 155	4 962	-7,3	-3,7
Construction	11 000	10 523	12 223	-4,3	16,2
Commerce	12 269	11 595	12 204	-5,5	5,3
Transports	2 028	1 734	1 486	-14,5	-14,3
Services aux entreprises	6 418	6 128	6 760	-4,5	10,3
Services aux particuliers	7 514	7 063	7 531	-6,0	6,6
Activités immobilières	1 450	1 355	1 487	-6,6	9,7
Autres (**)	1 524	1 547	2 102	1,5	35,9

Source et réalisation : Banque de France - Observatoire des entreprises

(*) Cumul des 12 derniers mois rapporté à celui du même mois un an auparavant

(**) Autres secteurs : Énergie + Activités financières + Éducation + Administration

7. Les difficultés de mise en place de l'accord dans la filière automobile

Prévu pour septembre 2007, cet accord signé entre les fédérations de la mécanique (FIM), des équipementiers (FIEV) et des constructeurs automobiles (CCFA) semble tarder à se mettre en place et rencontrer des difficultés. Son application, différenciée, suscite une certaine frustration parmi les sous-traitants.

Dans l'automobile, nombre de donneurs d'ordres n'ont guère encore changé de pratiques et continuent de payer leurs sous traitants à plus de 100 jours, en attente de l'avis du Conseil de la concurrence, finalement publié le 8 novembre 2007 (cf. encadré 2). Du fait d'un accord et non d'une loi, certains soulignent que les difficultés d'application sont plus nombreuses, même si il n'y pas de remise en cause fondamentale de l'esprit de l'accord. Il nécessite cependant une plus grande offensive et plus de négociations. Ainsi, des sous-traitants de l'automobile se trouvent confrontés aux arguments suivants par certains donneurs d'ordres ne souhaitant pas appliquer ledit accord ou a minima :

- Le cas du « non-signataire » : un équipementier oppose ainsi que n'étant pas « signataire » de l'accord, les conditions antérieures continuent à être appliquées ce lui laisse entendre qu'il faudrait être signataire individuellement du dit accord pour être opposable.
- Le cas de la géographie : un équipementier accepte l'application de ces conditions de paiement, mais il limite l'application de l'accord aux échanges entre entités françaises dudit équipementier et entités françaises du sous-traitant. Ceci entraîne un risque de délocalisation du contrat de sous-traitance et des conditions de paiement.
- Le cas de la compensation en fonction des taux : un donneur d'ordres adresse une circulaire à ses fournisseurs les informant que toutes les nouvelles consultations émises pour la France à partir de 1^{er} septembre 2007 seront assorties de conditions de paiement réduites à 90 jours ainsi que la possibilité d'un paiement anticipé de 10 % des frais d'études engagés. Il se dit prêt à anticiper la réduction à 90 jours nets de paiement des produits livrés vers ses entités françaises, en contrepartie d'une compensation financière basée sur le taux de financement court terme.
- Le cas de la compensation directe : un autre donneur d'ordres propose de réduire ses délais pour l'ensemble de ses commandes, y compris celles en cours, mais en contrepartie précise qu'il souhaite adapter les prix des produits livrés au développement permettant de rétablir l'équilibre initial.
- Le cas de la fragilité de l'accord : enfin, d'autres entreprises soulignent que les acheteurs ont prévu de se servir du moindre prétexte d'interprétation des clauses de l'accord pour ne pas l'appliquer.

8. Les difficultés rencontrées par les adhérents de CroissancePlus avec leurs « clients grands groupes »

CroissancePlus a interrogé en novembre 2007 ses membres sur leurs expériences en termes de délais de paiement avec leurs « clients grands groupes ». 23 entreprises ont participé à ce retour d'information, qui permet de classer les clients en fonction de leurs délais de paiement. Certains « clients grands groupes » sont nommés plusieurs fois dans la même catégorie, d'autres apparaissent plusieurs fois mais dans différentes

catégories. Pour respecter l'anonymat, ces comptes « clients grands groupes » sont regroupés (cf. tableau 13).

Tableau 13

Classement des « clients grands groupes » selon leurs délais de paiement

Clients	< 30 jours	30 à 45 jours	45 à 60 jours	60 à 90 jours	90 à 120 jours	> 120 jours
Administrations locales			1	2	2	5
Administrations publiques			2			3
Banque, assurances et s. financières	1	10	4	6	2	
Cabinets de conseil	1	2				
Fournisseurs et distributeurs exclusifs étrangers		1		2		
Groupes industriels		2	5	7		
Énergie				2	3	
Groupes automobiles				1	1	1
Groupes I.A.A.				3	1	
Groupement d'intérêt économique/ G. d'intérêt public	1			1		
Immobilier		1				
Particuliers	1	1				
Radio -Télévision		1		1	1	
Services aux entreprises		2		3	2	
Services aux particuliers		1				
Commerce			2	2	1	
Télécommunications		1	2	3	7	4
TPE – PME			1			
Transports				1		
Total	4	22	17	33	20	13

Source : Enquête de CroissancePlus auprès de ses membres (novembre 2007)

Encadré 5 : Synthèse des témoignages des membres de CroissancePlus

Témoignage 1 : Détérioration de la relation de confiance avec notre client. Diminution de la motivation des équipes à donner le meilleur pour les mauvais payeurs. Perte de temps pour relancer les mauvais payeurs

Témoignage 2 : Délais imposés, alors même que nous leur vendons des produits équitables ce qui signifie que nous les avons nous même réglés pour 50 % à la commande et le reste à l'expédition, ce qu'ils savent pertinemment. Ce client affiche son engagement dans l'équitable, mais refuse d'en subir les contraintes. Moralité : les délais de paiement sont et restent pour les distributeurs un axe clé de leur modèle économique, presque plus que leurs marges. Dans le cas d'anciennes GEN, ce sont les règles de l'administration qui subsistent, celles qui sont nées de l'époque où les délais de traitement administratifs (ordonnancement...) impliquaient des « délais techniques ». Depuis, c'est un moyen de gestion budgétaire, là encore totalement dépourvu de toute considération concrète. L'absence de réglementation coercitive permet aux donneurs d'ordres les plus gros d'imposer leurs conditions. Dans la mesure où ces acteurs de bougeront pas d'eux mêmes, il est impératif que le législateur agisse.

Témoignage 3 : En plus de délai de règlement abusif, les échéances de fin juin et de fin septembre sont systématiquement repoussées de plusieurs semaines, créant ainsi un préjudice de 5 à 6 millions d'euros sur les bilans de fin de période.

Témoignage 4 : Négocier des délais de paiement est pratiquement impossible sur les grands comptes pour des PME, que cela soit dans les accords cadres ou des contrats ponctuels, leur premier argument étant de nous faire travailler ! Les délais passant après. Les grands comptes ont très peu de souplesse sur les délais de paiement, tout simplement dû à un « process achat » très fort et un rouage de facture long et compliqué. C'est difficile pour les PME sur la partie Trésorerie, sachant que la trésorerie est un des points cruciaux de la survie de certaines jeunes entreprises qui fait courir un risque clients plus fort.

Témoignage 5 : Ce client étant mon premier client récurrent, je comptais vraiment sur lui pour pouvoir réaliser un certain nombre de dépenses nécessaires au développement de ma société ; au regard des délais de paiement si tardifs, j'ai dû revoir ma stratégie financière et rapidement trouver d'autres solutions pour ne pas avoir à renoncer à ces investissements.

Témoignage 6 : A fin août, les grands comptes ou collectivités locales représentent 70 % du chiffre d'affaires contre 45 % il y a un an. L'encours clients a doublé passant en valeur de 500k€ à 1 M€, ce qui représente 3,5 mois de frais de fonctionnement contre 2,5 mois il y a un an. Conséquences : Mobilisation de ressources internes pour recouvrir nos factures : 5 % du temps de nos équipes commerciales et administratives ; Frein au développement : décalage des recrutements et des investissements marketing ; Perte de produits financiers : environ 25 k€ soit un ½ embauche.

Témoignage 7 : Paiement tardif à plus de 120 jours et par LCR (mode de règlement pratiqué par le groupe et imposé à ses fournisseurs) : Perte de temps dans la gestion du recouvrement du fait d'un circuit de validation long et multiple et coûts administratifs des relances. Pression subie par les PME face aux Grands Comptes qui peuvent mettre en danger la pérennité d'une PME. Prévisions de trésorerie impossibles à effectuer => gestion du financement du BFR mis à mal. Projet mal financé : prestations effectuées mais rémunérées avec trop de décalage entre le moment de la réalisation et son paiement. Manque de respect des conditions contractuelles et risques de tensions avec les équipes projet du Client ; En fin d'année, besoin de justifier les retards de règlement auprès des auditeurs (pour ne pas déprécier les créances des clients concernés).

Témoignage 8 : Les délais de paiement des grands comptes et/ou collectivités pénalisent les comptes de la société : handicap au niveau d'éventuelles embauches devant accompagner la croissance du groupe ; préférence au recrutement de « prestataires de services » plus qu'à des embauches type CDI ou en CDD dont le coût est supérieur. Handicap également au niveau de la trésorerie en raison de la nécessité « d'affacturer » de plus en plus de factures (principe de vendre à une société d'affacturage nos créances afin de pouvoir bénéficier instantanément de la trésorerie) mais fonctionnement qui a aussi un coût important au niveau des charges financières de l'entreprise. Ces délais de paiement tendent parfois à s'allonger pour des raisons liées à des déménagements, réorganisations ou regroupements de centres de paiement; raisons dont nous devons une fois de plus nous accommoder ! Enfin ce rallongement des délais perturbe de bon fonctionnement de notre PME et nous constatons au quotidien la nécessité de justifier auprès de nos partenaires financiers (les banques), le décalage parfois du paiement des salaires de nos employés. Impossibilité de négocier les délais de paiement liés à l'ensemble des charges sociales et patronales.

Témoignage 9 : Une Communauté d'agglomération a retourné les factures en arguant que la présentation ne leur convenait pas : le différend est sur la forme et pas sur le fond. Les factures ont été retournées un mois et ½ après et ils demandaient de les refaire en changeant de date et suivant leur présentation (pour info, cela fait plus de dix ans que nous faisons des factures pour les collectivités). Les factures ont été refaites suivant leur demande et en respectant leur présentation et en perdant au passage deux mois de délais. Après quinze jours, les factures étaient bloquées parce que la présentation demandée par la première personne ne convenait pas à un autre service. Au passage, deux mois encore perdus. Un chargé d'affaires (avec PC, imprimante et cachet de l'entreprise) a été envoyé chez eux pour faire ces factures sous n'importe quelle présentation du moment qu'ils les intègrent dans le circuit de paiement. Le chargé d'affaires, un docteur ingénieur, a fini par réussir cette mission, en consacrant une journée de travail. La facture déclarée conforme, doit ensuite être mandatée, puis attendre quarante cinq jours pour donner l'ordre de paiement. Ce cas paraît anecdotique, mais correspond à notre quotidien. **L'État doit montrer l'exemple : imposer un paiement à quarante cinq jours date de la réception de la facture et pas à date de mandatement**

Témoignage 10 : Plus les sociétés sont grandes et étatiques, plus elles mettent du temps à générer un numéro de bon de commande ou de contrat. De fait, même si le délai de paiement contractuel est à 60 jours, il faut entre 30 à 60 jours pour avoir un numéro de bon de commande. Ceci ne suffit pas toujours, car la facture se perd (généralement en fin d'année, pour habiller les bilans !). A cet égard, entre l'envoi de la facture et sa saisie, il se perd 10 à 15 jours, à cause des batches informatiques de paiement des fournisseurs. Lorsqu'il y a un litige facture, il y a une chance sur deux de repartir sur un cycle d'au moins 90 jours. A la fin, un client paye à plus de 120 jours en moyenne. Nos clients banque / assurance payent beaucoup plus vite que nos clients télécom / média (30 à 60 jours d'écart).

Témoignage 11 ! Pour chacun des exemples ci-dessus (France Telecom, Bouygues Telecom et Up Telecom) les retards de paiement sont de l'ordre de 6 à 8 mois. Ces retards créent des problèmes de trésorerie et donc fragilise la société.

Témoignage 12 : Dans le secteur des agences médias les délais de paiement extrêmement longs sont devenus la règle. Le secteur paye en général à 120-150 jours ! Le recours à l'affacturage est la règle sous peine d'avoir un besoin en fond de roulement insupportable. Ce recours n'est possible que pour certains gros acteurs et comporte des coûts qui viennent réduire la marge finale. Cela se traduit également par la mise en place d'une barrière à l'entrée de facto qui pénalise les nouveaux acteurs par rapport aux acteurs établis.

Témoignage 13 : Le délai de règlement est un problème crucial pour la PME. *Notre en-cours client est couramment de ± 15 M€, soit 3 à 4 mois de chiffre d'affaires. Le simple fait de réduire d'un mois ce délai ferait gagner 3 à 4 M€ de trésorerie.* Il est tentant de vouloir légiférer sur ce sujet, mais je crains que ce ne soit pas efficace, d'autant plus qu'il existe déjà une loi. Les clients (publics ou privés) attendent d'être relancés, puis il manque un justificatif quelconque (il manque un exemplaire, un bon de livraison, ...). C'est souvent faux, mais improuvable. Ce sont de subtiles manœuvres dilatoires et il est difficile de montrer les dents face à un client régulier. Il serait peut être plus efficace d'obliger les entreprises, et l'État à publier leur encours fournisseur, exprimé en jours de délai de paiement. Il faut aussi regarder ce que l'on peut faire en interne car de nombreuses entreprises ne font pas ou peu de relance client.

Témoignage 15 : Nous sommes pénalisés par le délai et la multiplicité des cas de figure, en terme de conditions (client direct 30-90 j), centrale d'achat (60-120j), agence de publicité (60 à 120j). Sans parler des excuses non officielles pour faire courir la facture, cas les plus difficiles à suivre : facture non transmise, services comptables fermés, personnes absentes et on gagne 15, 30 j. Les groupes publicitaires qui sont nos clients sont devenus des groupes financiers et les encours fournisseurs un important moyen de disposer de trésorerie à court terme.

Témoignage 16 : Les entreprises clientes payent un acompte de 55 % du montant total de la prestation au minimum 10 jours avant l'événement qu'elles organisent, ce qui permet de réduire d'autant l'encours client. Cependant l'encours des soldes reste toujours difficile à obtenir ; ceci se ressent quand, après l'été, les loyers du trimestre octobre-décembre sont à payer en avance, alors qu'on attend les soldes des événements de juin.

Témoignage 17 : Notre principal souci est lié aux conditions de règlement accordées par nos concurrents essentiellement américains qui ont des possibilités financières bien supérieures à notre PME. Il nous est quasiment impossible d'aller au dessus des 60-90 jours alors qu'ils accordent des délais jusqu'à 120 à 150 jours. Notre saisonnalité marquée pose le problème du respect des délais de paiement pour les boutiques du cycle en hiver. Les articles de la nouvelle saison sont distribués à partir du mois de juillet / août alors que les ventes en boutique se font principalement à partir de mars- avril. Les échéances sur les mois d'hiver sont difficiles à respecter pour les petites boutiques à trésorerie serrée. D'une manière générale, très peu de problème d'impayés et nous sommes sous garantie COFACE pour la France et l'International.

Témoignage 18 : Augmentation du BFR et baisse de trésorerie courante. Paiement des fournisseurs à 60 jours

Témoignage 19 : Ministère : étant donné le poids de ce client et ses délais de paiement, nous faisons appel à OSEO pour financer ce marché. Cela engendre des coûts financiers non négligeables. De plus, nous constatons chaque année un délai supplémentaire au moment des changements de budgets (30 à 45 jours pour la première mise annuelle), ce qui entraîne des difficultés de trésorerie. Ce phénomène a atteint son paroxysme en 2006 avec la mise en place la LOLF : la facture de janvier a été payée en juin !

Témoignage 20 : Les dispositifs de crédit d'impôt mentionnent la possibilité d'une restitution immédiate, sans donner de délai. Nous prévoyons un paiement au mois de décembre pour une demande faite en avril, soit huit mois de délais de paiement. Nous devons effectuer en juillet une embauche ainsi que des investissements matériels en R&D financés par ces crédits. Ces projets sont depuis suspendus.

Témoignage 21 : Paiement à 35 jours > Paiement des salariés décalé de 5 jours. Paiement à 90 jours > Paiement fournisseur à 90 jours

Témoignage 22 : L'entreprise arrête de travailler avec les administrations (100 % de mauvais payeurs selon la personne interrogée). Effet « boule de neige » : les PME ou TPE étant mal payées eux-mêmes, elles répercutent les délais sur leurs fournisseurs.

Témoignage 23 : Les « grands comptes clients » sont les banques et les compagnies d'assurances, la presse et quelques portails (Internet) généralistes. 85 % de la facturation s'effectue auprès de ces clients "Grands Comptes". Quelques grands comptes n'acceptent pas la tacite reconduction pour les contrats de maintenance. Notre système comptable est basé sur l'émission automatique de facture au 1^{er} janvier. Ces grands comptes n'acceptent la facturation et le paiement qu'à condition qu'ils aient émis un bon avec un numéro de commande. Le commercial en charge du compte doit obtenir un bon de commande (pour des prestations normalement récurrentes) au dernier trimestre de l'année. L'alternative est de régulariser en cours d'exercice suivant, avec dans ce cas des délais de paiement à rallonge. La moitié payent normalement à 90 jours, mais entre l'accord du fonctionnel et la signature du contrat, il existe des procédures internes obligeant un fonctionnel à remplir un bordereau de commande "interne". Si ce bon n'est pas dans le dossier achat, la comptabilité ne paie pas. Beaucoup d'énergie est nécessaire pour arriver à distance à comprendre qu'il manque une pièce au dossier, puis à la faire arriver au bon endroit.

9. Les enquêtes DGCCRF en 2006 et 2007 dans sept secteurs d'activité

La DGCCRF (Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes) a mené en 2006 et 2007 des enquêtes sur les délais de paiement et les pratiques commerciales abusives dans sept secteurs d'activité. Celles-ci ont conduit à l'établissement de rappels de réglementation et de notifications d'informations réglementaires pour divers manquements relatifs aux indications à porter sur les factures, notamment l'absence de mention des pénalités pour retards de paiement et du taux de l'escompte. Peu de procès-verbaux ont été dressés pour non-versement des pénalités de retard.

Les enquêtes montrent que les entreprises clientes des sous-traitants imposent à ces derniers leurs Conditions Générales d'Achat (CGA) (cf. encadré 3 page 19). Seules les entreprises ayant une « activité catalogue » peuvent se prévaloir de leurs Conditions Générales de Vente (CGV). Dans le négoce technique des produits industriels et les composants électroniques, les délais dépendent de critères tels que la taille des clients, le volume d'achat effectué, le secteur d'activité du client, l'ancienneté ou l'importance des relations commerciales ou encore le pays d'établissement du client.

Les délais de paiement ont tendance à s'allonger dans le secteur des moules et modèles, à se raccourcir pour les nouveaux clients du secteur des composants électroniques ; ils sont à peu près stables dans les autres (forge, emboutissage, estampage, équipement automobile, négoce de matériaux de construction, négoce technique).

Forge, estampage, matriçage (NAF 284A)

Les fournisseurs dont les clients sont de grandes entreprises, notamment du secteur automobile, ne disposent d'aucune latitude pour fixer leurs délais de paiement, généralement imposés par leurs clients. Dans les autres cas, les délais de paiement semblent pouvoir constituer un élément de la négociation commerciale.

Les délais imposés par l'automobile et, parfois, les domaines aéronautique et ferroviaire, sont plus longs que ceux des autres clients.

Découpage, emboutissage (NAF 284B)

La situation est hétérogène :

- les entreprises sous-traitantes du secteur automobile (deux tiers des débouchés du découpage, emboutissage) se voient imposer les Conditions Générales d'Achat (CGA) par leurs clients ;
- les entreprises fabriquant des produits catalogues peuvent appliquer leurs conditions générales de vente (CGV) ; celles disposant d'un avantage technologique peuvent même négocier, notamment en matière de délais de paiement.

Les fournisseurs dépendent économiquement de leurs clients, qui leur demandent à la fois des efforts de compétitivité et des baisses de prix, et leur imposent des Conditions Générales d'Achat (CGA) comportant des clauses abusives, contenant de longs délais de paiement.

Fabrication des moules et modèles (NAF 295N)

Dans le cadre de stratégies d'économies, les donneurs d'ordres, surtout ceux du secteur automobile, imposent leurs conditions aux fournisseurs de moules et modèles, qui ne disposent d'aucun pouvoir de négociation. Les conditions imposées (en matière de délais de paiement, mais aussi tarifaires) conduisent certains fabricants à renoncer à la clientèle de certains donneurs d'ordres.

Composants électroniques (NAF 321A et 321C)

Les délais de paiement appliqués dans le secteur des composants électroniques sont très variables. Ils répondent à une logique commerciale qui prend en compte les types et les catégories de clients (ancienneté ou importance des relations commerciales, ou bien encore pays d'établissement du client), ainsi que la nature de l'offre ou de la prestation de services rendue. Les entreprises sont parfois soumises aux Conditions Générales d'Achat (CGA) de leurs clients.

Les délais vis-à-vis des anciens clients évoluent peu, mais certaines entreprises négocient avec leurs nouveaux clients des délais plus courts (entre 30 jours et 60 jours, contre plus de 60 jours en moyenne dans le secteur) en raison d'une réduction des délais de paiement imposés par leurs propres fournisseurs.

Le respect des délais consentis conserve un lien manifeste avec la santé financière des clients. Certaines entreprises clientes recourent à divers artifices comptables pour allonger le délai de paiement effectif (report de l'enregistrement de la facture sur le mois suivant sa réception, délai dû à la procédure d'acceptation des bons de livraisons, non-paiement à l'échéance pour cause de légère anomalie de la livraison...).

Négoce de matériaux de construction (NAF 515F)

Les fournisseurs de matériaux cherchent à réduire les délais, mais sans pression excessive. Ils sont souvent suffisamment gros (ciment, tuiles, plâtre, isolation...) pour ne pas subir de pressions de la part des clients en matière de délais de paiement.

En revanche, les grossistes en matériaux sont obligés de consentir aux majors du BTP des délais plus longs que la moyenne, tandis qu'ils fixent pour leurs clients artisans des délais plus courts. Néanmoins, ces derniers, qui se voient imposer par leurs donneurs d'ordres « pavillonneurs » ou grandes entreprises de BTP des délais très longs, tendent souvent à imposer aux négociants en gros un allongement des délais par le biais de paiements par acompte.

Négoce technique (NAF 511411, 511412 et 515N)

Les délais de paiement appliqués à la clientèle des négociants techniques sont très variables. Ils dépendent de critères comme la taille des clients, le volume d'achat effectué, le secteur d'activité du client ou l'ancienneté des relations commerciales. Ils s'échelonnent de comptant ou à 15 jours fin de mois pour les nouveaux comptes et les petits clients à 90 jours fin de mois pour les gros clients (notamment du BTP). Les entreprises de ce secteur ne seraient pas opposées à réduire les délais de paiement, à la condition que cela s'applique de façon généralisée à l'ensemble de la filière.

**Récapitulatif des principaux points relatifs aux délais de paiement dans les cinq secteurs enquêtés par la DGCCRF
(Direction Générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes)**

Secteur	Structure de la branche (chiffres 2005)	Possibilité de CGV	Délai négociable	Délai de paiement en jours	Évolution récente	Adaptation à la longueur des délais	Pratique de paiements anticipés	Pénalités de retard
284A Forge, estampage, matricage	<ul style="list-style-type: none"> 76 entreprises 70 % de plus de 20 salariés 284A : dominance de grandes entreprises contrôlées à 80 % par des groupes 	<ul style="list-style-type: none"> activité catalogue : oui sous-traitance : non, notamment automobile (CGA) 	oui si avantage technologique, sauf avec automobile	<ul style="list-style-type: none"> le plus souvent : 60 petits ou nouveaux clients : 15 automobile et certains clients de l'aéronautique et, pour le 284A, du ferroviaire : 90 étranger : 30 à 60 	peu (qqes allongements)	assurance-crédit / affacturage	quasiment nulle	rarement demandées
284B Découpage, emboutissage	<ul style="list-style-type: none"> 284B : 1029 entreprises 61 % constitués en groupes 57 % moins de 20 salariés automobile = 2 tiers des débouchés 	<ul style="list-style-type: none"> pour les deux tiers clients automobile) non (CGA) activité catalogue : oui 	• non	<ul style="list-style-type: none"> délai de 90 jours nombreux retards code de bonnes pratiques (28 juin 2006) accord (24 janvier 2007) introduction cahier des charges par les clients avec clauses qui pourraient être qualifiées d'abusives 	aucune	si possible : répercussion sur leurs propres fournisseurs ; sinon : affacturage, mobilisation de créances (LCR), assurance-crédit	quasiment nulle	rarement demandées
NAF 343012, 343020, 343Z, 341Z Equipement automobile	Diminution du nombre de fournisseurs et rapprochement des équipementiers et sous-traitants par fusions	<ul style="list-style-type: none"> pour la moitié : non (CGA, surtout si client dans l'automobile) 	• si avantage technologique : oui.	<ul style="list-style-type: none"> le plus souvent : 90 quelques-uns : 120 étranger : moins de 60 les clients imposent : allongement de délais, fractionnement des paiements, virements. nombreux retards 	allongement de 60 à 90 jours entre 2005 et 2007	répercussion, dans l'automobile, sur les fournisseurs + affacturage	rare	<ul style="list-style-type: none"> plafonnées à 5 % du montant des sommes en retard non demandées
295N Fabrication de moules et modèles	733 entreprises 78 % de moins de 20 salariés	<ul style="list-style-type: none"> modifiées par les clients vis-à-vis de certains clients : CGA 	oui	<ul style="list-style-type: none"> en moyenne : au-delà de 60 (30 dans les CGV) nouveaux clients : 30 à 60 cas isolé : réduction de 60 à 30 à l'initiative du client cas isolé : 120 (imposé) peu de retards 	<ul style="list-style-type: none"> aucune pour les clients anciens parfois raccourcis¹ pour les nouv^x clients 	certaines : relances : éventuellement anticipée affacturage, assurance-crédit	rarement demandées	
321A 321C Composants électroniques	<ul style="list-style-type: none"> marché fortement concurrentiel et international clients : automobile, télécommunications, cartes à puce, informatique, industrie. 	<ul style="list-style-type: none"> modifiées par les clients vis-à-vis de certains clients : CGA 	oui	<ul style="list-style-type: none"> en moyenne : au-delà de 60 (30 dans les CGV) nouveaux clients : 30 à 60 cas isolé : réduction de 60 à 30 à l'initiative du client cas isolé : 120 (imposé) peu de retards 	<ul style="list-style-type: none"> aucune pour les clients anciens parfois raccourcis¹ pour les nouv^x clients 	certaines : relances : éventuellement anticipée affacturage, assurance-crédit	rarement demandées	

CGV : Conditions générales de vente (du fournisseur) / CGA : Conditions générales d'achat (du client).
*non (CGA) signifie que les CGV des fournisseurs sont refusées par les clients, qui imposent leur CGA.
LCR : Lettre de change relevée (effet de commerce mobilisable).

Secteur	Structure de la branche (chiffres 2005)	Possibilité de CGV	Délai négociable	Délai de paiement en jours	Évolution récente	Adaptation à la longueur des délais	Pratique de paiements anticipés	Pénalités de retard
515 F Négoce de matériaux de construction								
• Fournisseurs de matériaux		non (CGA)		<ul style="list-style-type: none"> • le plus souvent : 60 • minimum : 30 • maximum : 90 • fournisseurs souvent suffisamment gros pour ne pas subir de pressions de la part des clients ; cherchent à réduire les délais, mais sans pression excessive 	aucune sur 2005 - 2007		non	non appliquées mais envisagent de les appliquer suite aux récentes modifications législatives
• Grossistes en matériaux	<p>négociants indépendants sont rachetés, certains négociants professionnels se sont regroupés pour exercer une force d'achat auprès de leurs fournisseurs + intégration verticale</p>			<ul style="list-style-type: none"> • le plus souvent : 30 • pour les majors du BTP : 90 (avec reports) • pour les artisans : 30 à 60 jours (les artisans, subissant eux-mêmes des délais des donneurs d'ordres, jusqu'à 120 jours tendent à imposer aux grossistes un allongement des délais) • particuliers : comptant 	aucune	problème minoré pour grossistes ayant large clientèle particulière		
NAF 511411, 511412 515N Négoce technique	<p>Mouvement de concentration toujours en cours</p> <p>120 000 entreprises</p> <p>98 % de moins de 50 salariés</p> <p>certaines de taille internationale</p>	<ul style="list-style-type: none"> • la plupart du temps : oui • vis-à-vis de certains clients d'un même secteur : CGA 	oui	<ul style="list-style-type: none"> • le plus souvent : 60 • nouveaux ou petits clients : au comptant ou à 15 jours • gros clients : 90 (notamment BTP) • peu de retards 	<ul style="list-style-type: none"> • pas d'allongement au cours des 3 dernières années • pas de veto à une baisse si uniforme à la filière 	marginale : affecturation ou mobilisation d'effets de commerce et assurance-crédit	peu répandu : (si pratiqué, jusqu'à 4 %)	rarement demandées

CGV : Conditions générales de vente (du fournisseur) / CGA : Conditions générales d'achat (du client).
"non (CGA) signifie que les CGV des fournisseurs sont refusées par les clients, qui imposent leur CGA.

SECTION III : Délais de paiement, exportations, investissements

1. Délais de paiement selon les zones d'échanges des entreprises industrielles

Les délais de paiement en Europe sont très variables, notamment entre les pays du Nord et du Sud⁵. Selon *Intrum Justitia*, les entreprises sont payées rapidement dans le Nord de l'Europe, en particulier dans les pays scandinaves (32 jours), tandis que les échéances de paiement sont plus longues au Sud (66 jours en France, 82 jours en Espagne et au Portugal, 98 jours en Italie)⁶.

Se pose alors la question de l'impact de ces divergences sur les délais de paiement des entreprises industrielles françaises qui échangent avec ces différents pays.

1.1 Les fournisseurs à l'étranger sont payés en moyenne plus rapidement que les fournisseurs en France

L'examen des distributions de leurs délais fournisseurs révèle que les entreprises industrielles non importatrices sont proportionnellement plus nombreuses à payer très tard que celles qui importent. Cependant, les délais de paiement moyens varient peu avec le fait d'importer ou non.

Tableau 14

Distribution des délais fournisseurs des entreprises industrielles suivant leur statut d'importatrice ou non

	Nombre	Moyenne	Q1	Médiane	Q3	P90
Importatrices	23 219	75,4	51,2	72,4	93,4	117,8
Non importatrices	41 718	74,6	45,5	67,8	92,9	125,9

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA
Source : Insee - Ficus 2005, Douanes.

Ce constat est cependant limité par le caractère très restrictif de la distinction binaire entre le fait d'importer ou de ne pas importer et par l'absence de prise en compte des caractéristiques des entreprises industrielles, comme la taille, l'activité principale et l'appartenance à un groupe. Afin d'estimer plus précisément l'impact des importations sur les délais fournisseurs, on essaie d'expliquer les différences de délais fournisseurs par la taille des entreprises, leur activité principale, leur appartenance éventuelle à un groupe, les importations depuis différentes zones rapportées aux charges et autres charges externes. On distingue les quatre zones suivantes :

- l'Espagne, l'Italie et le Portugal, identifiés comme les pays européens « du Sud » aux délais les plus longs selon *Intrum Justitia*,
- les autres pays de l'Union Européenne,
- les pays de l'OCDE (hors UE27),
- le reste du monde.

⁵ cf. rapport ODP 2006, section II.

⁶ Les chiffres portent sur l'année 2005.

Tableau 15

Estimation des écarts des délais fournisseurs suivant la zone d'importation

Zone d'importation	Poids dans les importations (en %)	Écart estimé de délais de paiement entre fournisseurs étrangers et fournisseurs français (en jours)
Europe du Sud	20,0	11,6
UE27 (hors Europe du Sud)	48,4	-20,5
OCDE (hors UE27)	17,1	8,7
Reste du monde	14,5	-10,4

Note : Le champ est constitué des entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA. Les chiffres donnés dans la dernière colonne sont des paramètres estimés économétriquement et statistiquement significatifs au seuil de 5 %.

Source : Insee - Ficus 2005/Lifi 2005, Douanes.

Les entreprises industrielles paient plus ou moins vite leurs fournisseurs selon les zones (tableau 15). Les fournisseurs d'Europe du Sud sont payés plus tard (de 12 jours) que les fournisseurs français, au contraire de ceux du reste de l'Union européenne, réglés dans des délais inférieurs de 20 jours.

Ces différences apparaissent qualitativement cohérentes avec les données de *Intrum Justitia*, suggérant que les entreprises adaptent leurs pratiques de délais de paiement à celles de la zone avec laquelle elles échangent. Les fournisseurs du reste de l'OCDE et ceux hors OCDE sont, quant à eux, payés respectivement 9 jours plus tard et 10 jours plus tôt que leurs homologues français. **Globalement, compte tenu de la structure par zone des importations de l'industrie manufacturière française, un fournisseur étranger « moyen » est payé 8 jours plus tôt qu'un fournisseur français.**

Encadré 6 : Champ de l'étude sur les liens entre délais de paiement et zones d'échanges en 2005

On s'intéresse ici aux délais de paiement des entreprises de l'**industrie manufacturière** hors industrie agro-alimentaire, soit près de 65 000 entreprises.

- Ont été supprimées du champ les entreprises dont :
- les délais sont supérieurs à un an (soit moins de 1 % de la population initiale)
 - la valeur ajoutée est négative
 - le montant des importations dépasse celui de leurs achats,
 - le montant des exportations dépasse celui de leur chiffre d'affaires.

L'essentiel des données proviennent de documents comptables disponibles dans la base FICUS de l'Insee, et concernent donc toutes les entreprises, quelle que soit leur taille. Ces données fournissent les créances clients et les dettes fournisseurs, mais ne permettent pas d'identifier le qui à qui.

L'appartenance à un groupe est obtenue grâce à l'enquête sur les liaisons financières (LIFI), réalisée par l'Insee.

Les importations et exportations totales et par zone proviennent des données des Douanes.

1.2 Les exportations vers les pays hors OCDE sont soumises à des délais de paiement très longs

Les entreprises industrielles non exportatrices sont plus nombreuses à avoir des délais clients extrêmes que celles qui exportent mais, en moyenne, elles ne sont pas payées plus rapidement.

Tableau 16

Distribution des délais clients des entreprises industrielles suivant leur statut d'exportatrices

	Nombre	Moyenne	Q1	Médiane	Q3	P90
Exportatrices	25 769	73,0	46,6	72,5	94,6	118,1
Non exportatrices	39 168	72,4	41,6	69,7	96,0	123,1

Champ : entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA.
Source : Insee - Ficus 2005, Douanes.

De manière analogue à précédemment, on estime l'impact des exportations sur les délais de paiement en les régressant sur les parts dans le chiffre d'affaires des exportations vers les quatre zones considérées ainsi que sur les mêmes variables de contrôle (taille, secteur, appartenance à un groupe).

Les comportements de paiement des clients européens des entreprises industrielles en France apparaissent symétriques de ceux de ces dernières vis-à-vis de leurs fournisseurs européens : par rapport aux entreprises en France, celles en Europe du Sud paient relativement tard et celles du reste de l'Union européenne relativement tôt. **Ce sont les clients hors OCDE qui s'avèrent de loin les plus mauvais payeurs, avec un écart de 41 jours par rapport à un client français. Les clients de l'OCDE hors Europe se comportent, quant à eux, de manière statistiquement identique aux entreprises en France.** C'est également le cas du client étranger « moyen », obtenu en appliquant la structure par zone des exportations de l'industrie manufacturière.

Tableau 17

Estimation des écarts des délais clients suivant la zone d'exportation

Zone d'exportation	Poids dans les exportations (en %)	Écart estimé des délais entre clients étrangers et clients français (en jours)
Europe du Sud	20,4	12,6
UE27 (hors Europe du Sud)	44,1	-22,2
OCDE (hors UE27)	15,6	non significatif
Reste du monde	19,8	40,9

Notes : Le champ est constitué des entreprises de l'industrie manufacturière hors IAA. Les chiffres donnés dans la dernière colonne sont des paramètres estimés économétriquement et statistiquement significatifs au seuil de 5 %.
Source : Insee - Ficus 2005/Lifi 2005, Douanes.

2. Impact des délais de paiement sur les investissements des PME industrielles indépendantes

Les délais de paiement sont souvent suspectés d'affecter l'investissement des entreprises. Plus elles paient tôt leurs fournisseurs et sont payées tard par leurs clients, plus leurs besoins en fonds de roulement sont conséquents, ce qui peut limiter l'engagement de certaines dépenses, en particulier celles d'investissement. On s'interroge ici sur la réalité et l'ampleur de cet effet pour les PME indépendantes. Les entreprises appartenant à un groupe (quasiment toutes les grandes entreprises) ont été exclues de l'étude car la notion de délais de paiement intragroupe est difficile à interpréter, et que peuvent intervenir, simultanément,

d'autres modes de financement entre entreprises d'un même groupe. Au vu des distributions de leur taux d'investissement ⁷, **plus le solde commercial est élevé, c'est-à-dire plus les besoins en fonds de roulement des entreprises sont importants, moins les PME industrielles indépendantes investissent, en part de leur valeur ajoutée.**

Tableau 18

Distribution du taux d'investissement suivant le niveau du solde commercial

Solde commercial	Taux d'investissement (en %)					
	Nombre	Moyenne	Q1	Médiane	Q3	P90
négatif	7 630	7,2	1,2	3,6	8,6	17,4
moins d'un mois	11 693	6,9	1,5	3,8	8,5	16,7
de un à deux mois	11 673	6,4	1,5	3,7	8,1	15,4
plus de deux mois	7 665	5,8	1,1	3,0	7,0	14,2

Champ : entreprises de moins de 250 salariés indépendantes de l'industrie manufacturière hors IAA ayant une activité industrielle en 2003, 2004 et 2005.

Source : Insee - Ficus 2003/2004/2005

Ces constats ne prennent pas en compte les caractéristiques des PME industrielles que sont leur taille ou leur activité principale. Or celles-ci sont susceptibles d'influer à la fois sur le taux d'investissement des entreprises et sur leur solde commercial. Pour lever ces limites, on estime un modèle économétrique ⁸, exprimant le taux d'investissement en fonction :

- du secteur
- de la taille
- du solde commercial

L'effet du solde est *a priori* supposé dépendre de la classe de taille de l'entreprise, celle-ci étant probablement un déterminant de l'existence et/ou du niveau d'une contrainte financière. De fait, les petites entreprises investissent moins que les grandes : les entreprises de 100 à 249 salariés investissent en moyenne 8,9 % de leur valeur ajoutée, contre 6,2 % seulement pour les entreprises de moins de 10 salariés.

Tableau 19

Distribution du taux d'investissement suivant la taille de l'entreprise

Taille de l'entreprise	Taux d'investissement (en %)					
	Nombre	Moyenne	Q1	Médiane	Q3	P90
1-9 personnes	22 707	6,2	1,0	3,1	7,5	15,5
10-19 personnes	8 642	6,9	1,7	3,9	8,4	16,1
20-99 personnes	6 999	7,4	2,1	4,4	9,2	17,0
100-249 personnes	313	8,9	2,9	6,0	10,2	19,5

Champ : entreprises de moins de 250 salariés indépendantes de l'industrie manufacturière hors IAA ayant une activité industrielle en 2003, 2004 et 2005.

Source : Insee - Ficus 2003/2004/2005.

⁷ Le taux d'investissement est défini comme les investissements en immobilisations corporelles hors apports, rapportés à la valeur ajoutée hors taxes. Les entreprises investissant plus ou moins selon les années, l'investissement et les variables délais clients, solde du crédit interentreprises, ... sont observés en moyenne sur la période 2003-2005.

⁸ Le modèle utilisé est un tobit, adapté au cas où la variable dépendante, ici l'investissement, vaut zéro dans un nombre non négligeable d'entreprises. Dans ce modèle, le solde du crédit interentreprises joue à la fois sur la décision d'investir et sur le montant de cet investissement lorsqu'il est non nul.

Plus le solde est élevé, moins les PME investissent (tableau 20). Cela suggère que les investissements sont pénalisés par des besoins en fonds de roulement trop importants, lorsque les entreprises sont payées par leurs clients plus tard qu'elles ne paient leurs fournisseurs.

L'effet du solde commercial sur le taux d'investissement des entreprises est d'autant plus important que celles-ci sont grandes : le solde joue quatre fois plus sur les investissements des entreprises de 100 à 249 salariés que de celles de moins de 10 salariés. Une hausse de 10 jours du solde commercial pour les entreprises de 100 à 249 salariés entraînerait une baisse du taux d'investissement de 0,5 point, soit 5 % de leur taux d'investissement moyen.

Tableau 20

Effet d'une augmentation du solde commercial d'un jour sur le taux d'investissement, par classe de taille

Taille	Estimation (en points de %)	Écart type	t Value	Approximation Pr > t
1-9 personnes	-0,0115	0,0015	-7,81	<0,0001
10-19 personnes	-0,0221	0,0028	-7,88	<0,0001
20-99 personnes	-0,0249	0,0034	-7,42	<0,0001
100-249 personnes	-0,0454	0,0153	-2,98	0,0029

Champ : entreprises de moins de 250 salariés indépendantes de l'industrie manufacturière hors IAA ayant une activité industrielle en 2003, 2004 et 2005.

Source : Insee - Ficus 2003/2004/2005.

Lecture : Dans les entreprises de 100 à 249 salariés, lorsque le solde augmente de 10 jours toutes choses égales par ailleurs, le taux d'investissement baisse de 0,45 point. L'estimation inclut des indicatrices de taille et de secteur

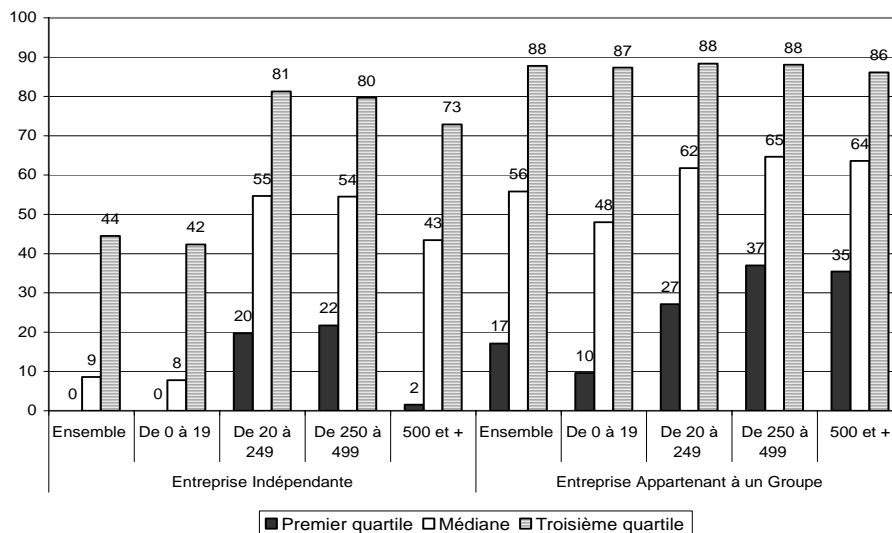
3. Délais de paiement selon l'appartenance au groupe

Les délais de paiement des sociétés qui appartiennent à un groupe sont significativement plus longs que ceux des sociétés juridiques indépendantes et ce quelle que soit la taille de la société. Ceci se vérifie pour les délais clients comme pour les délais fournisseurs : ainsi, la médiane des délais clients des filiales de groupes s'élève à 17 jours contre 9 jours pour les sociétés indépendantes (G 45). Parallèlement, la médiane des délais fournisseurs des filiales de groupes est de 60 jours contre 40 jours pour les sociétés indépendantes (G 46).

G 45

Dispersion des délais clients en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

Exprimés en jours de chiffre d'affaires

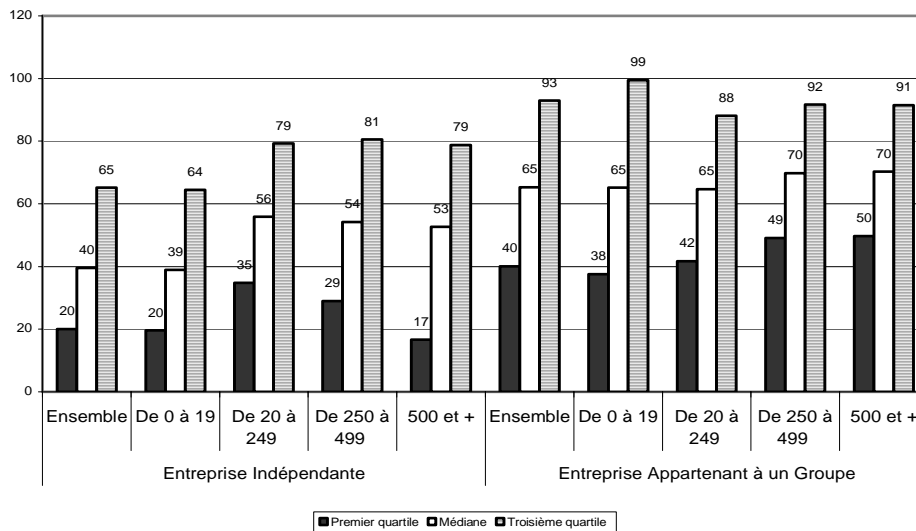


Source : Insee – Suse & Lifi
 Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques
 Calculs : Insee

G 46

Dispersion des délais fournisseurs en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

Exprimés en jours d'achats



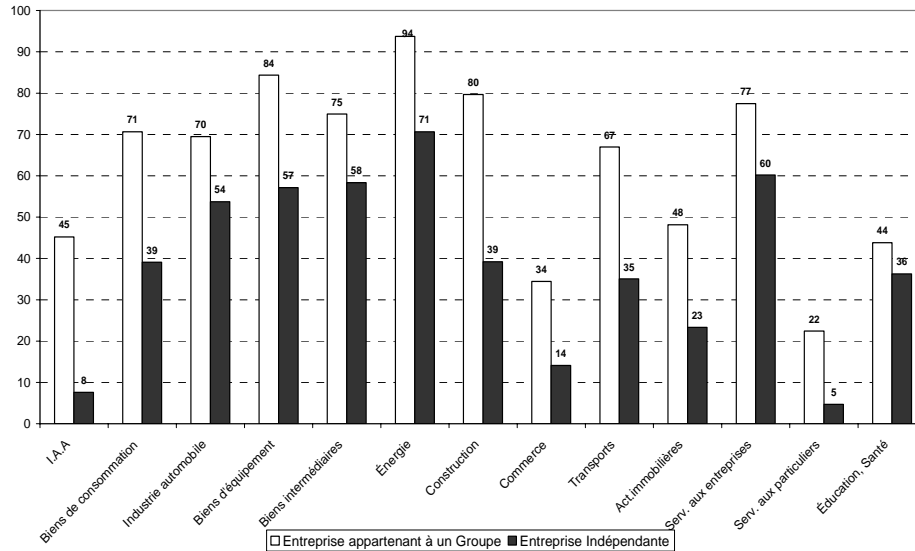
Source : Insee - Suse & Lifi
 Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Les résultats sont similaires par secteur d'activité (G47 et G48). Quant au solde commercial, il est généralement plus élevé pour les filiales de groupes que pour les sociétés indépendantes sauf dans l'industrie automobile, les biens intermédiaires et les transports où il est égal (G 49)

G 47

Moyenne des délais clients en 2005 des entreprises de toute taille par secteur selon l'appartenance à un groupe ou non

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



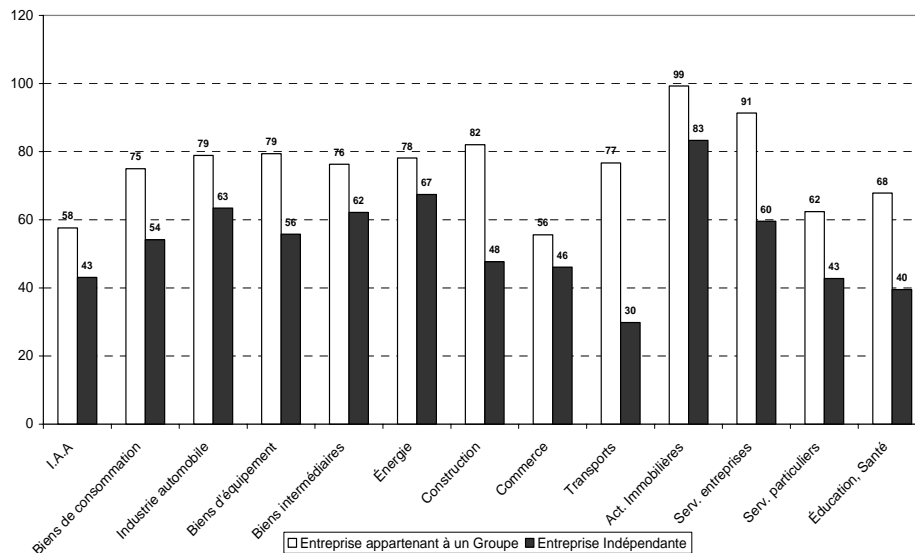
Source : Insee - Suse & Lifi

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 48

Moyenne des délais fournisseurs en 2005 des entreprises de toute taille par secteur selon l'appartenance à un groupe ou non

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours d'achats



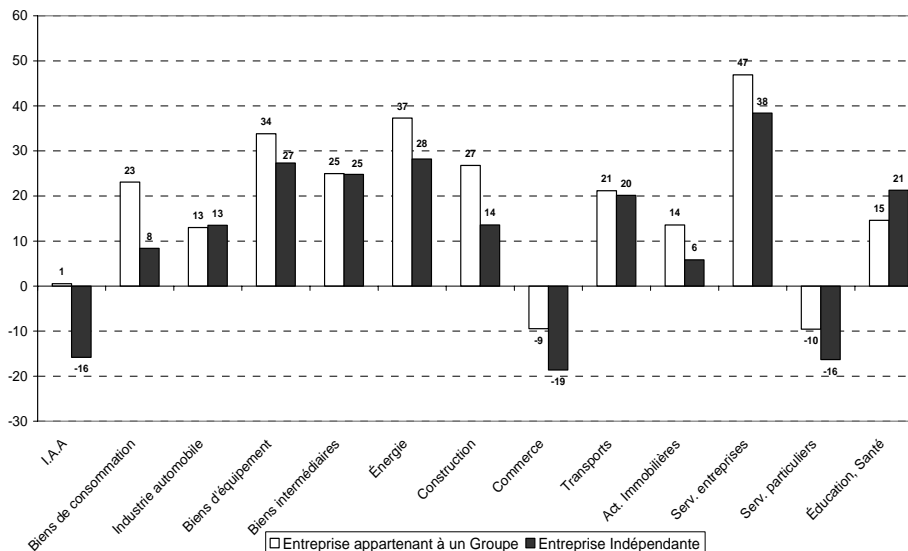
Source : Insee - Suse & Lifi

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 49

Moyenne du solde commercial en 2005 des entreprises de toute taille par secteur selon l'appartenance à un groupe ou non

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee - Suse & Lifi

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

La taille du groupe influence également les délais de paiement. On constitue un indicateur à partir du statut de l'entreprise et de la taille du groupe :

- PME : sociétés indépendantes de moins de 250 salariés ou filiales de groupes de moins de 250 salariés,
- grande entreprise indépendante : société indépendante de 250 salariés et plus,
- filiale de grand groupe : filiales de groupes de plus de 250 salariés, quelle que soit la taille de la filiale.

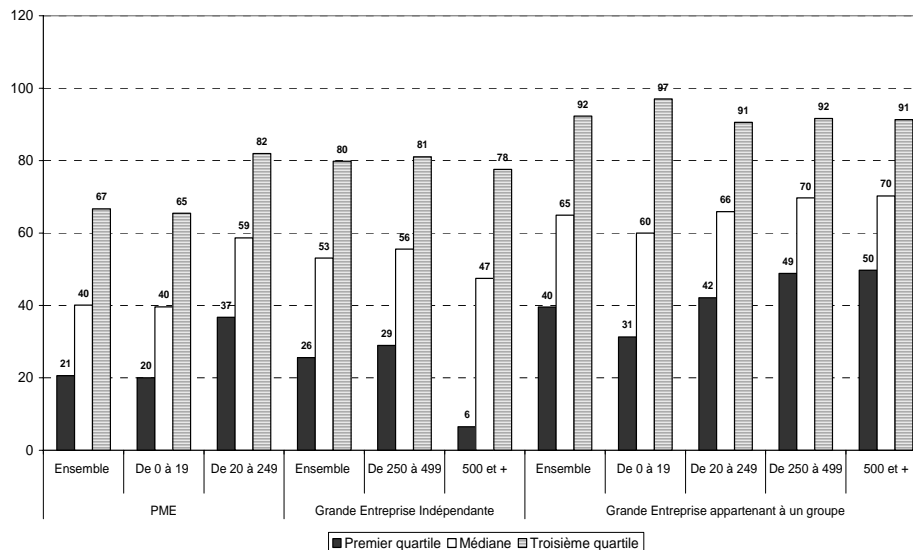
Puis, on croise cette classification avec celle de l'entreprise. **A taille égale, les sociétés des grands groupes ont des délais de paiement significativement différents des PME ou des grandes entreprises.**

Ainsi, les délais fournisseurs des PME de moins de 20 salariés s'élèvent à 40 jours en médiane contre 60 jours pour les filiales de moins de 20 salariés de groupes. A l'autre extrémité de l'échelle, les délais fournisseurs des entreprises indépendantes de plus de 500 salariés s'établissent à 47 jours en médiane contre 70 jours pour les filiales de plus de 500 salariés des grands groupes (G50). Dans les faits, le critère d'appartenance à un groupe de plus de 250 salariés prime sur celui de la taille : les délais fournisseurs sont peu différenciés par taille au sein des grands groupes.

G 50

Dispersion des délais fournisseurs en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

Exprimés en jours d'achats



Source : Insee - Suse & Lifi

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Calculs : Insee

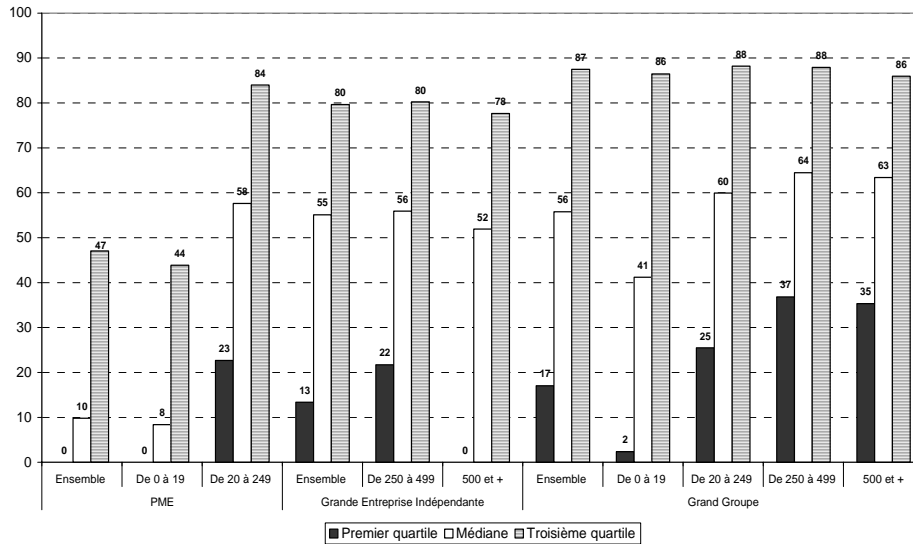
Pour les délais clients, les écarts sont moins grands entre les filiales de grands groupes et les autres sociétés (G 51). Le résultat le plus notable est la faiblesse des délais clients des PME de moins de 10 salariés : 8 jours en médiane. Cet ensemble est composé en grande partie de sociétés qui ont pour clients finals des particuliers qui paient « au comptant » (sociétés des I.A.A., du commerce ou des services aux particuliers).

Le solde commercial est plus favorable aux filiales des grands groupes qu'aux autres sociétés, sauf pour les sociétés de moins de 20 salariés (G51).

G 51

Dispersion des délais clients en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



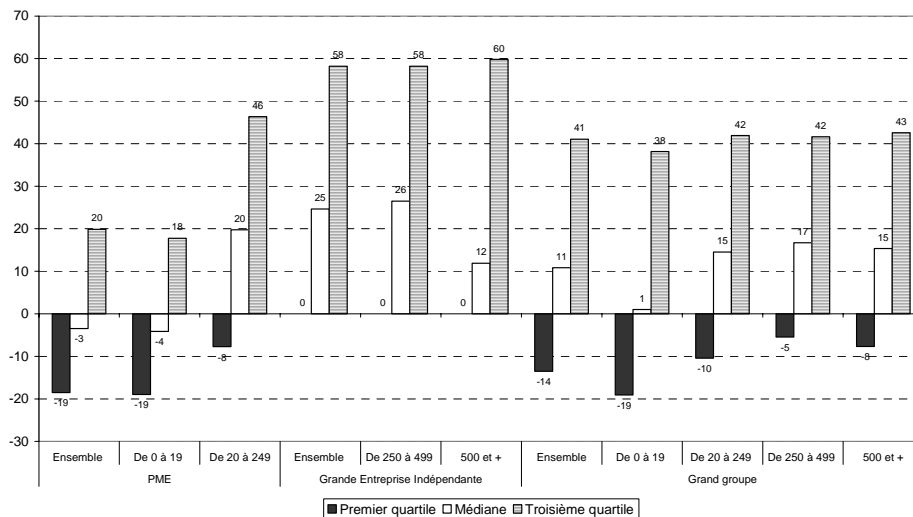
Source : Insee - Suse & Lifi

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 52

Dispersion du solde commercial en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon l'appartenance à un groupe ou non

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee - Suse & Lifi

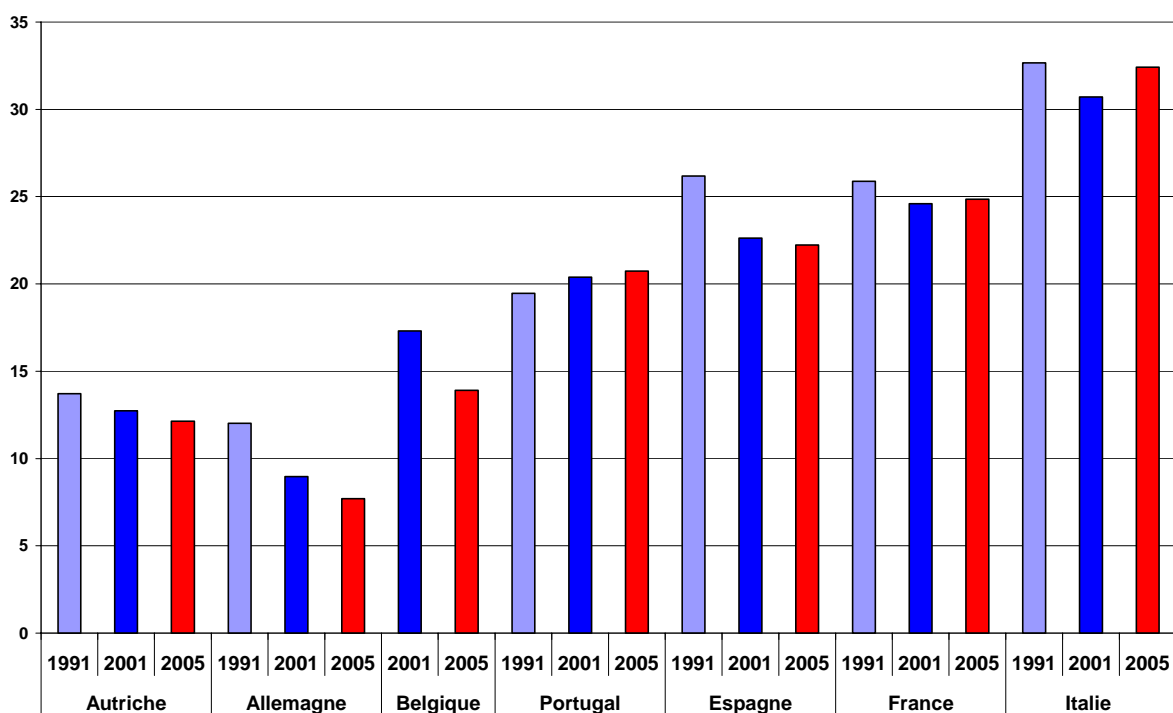
Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

SECTION IV : Comparaisons internationales

Le rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2006 avait consacré toute une section à la comparaison des délais de paiement à l'étranger suivant quatre sources. Le rapport avait insisté sur la difficulté de telles comparaisons, les champs géographiques, les périodes et la taille des échantillons variant beaucoup d'une source à l'autre⁹. Les délais dans ces enquêtes sont des délais de paiement constatés ou effectifs, qui comprennent à la fois les délais de paiement théoriques et les retards de paiement. Elles permettaient cependant toutes de conclure à de fortes divergences en Europe et des écarts notables entre pays du Nord et pays du Sud. Ici, c'est à nouveau, comme dans la section 1 de ce présent rapport, des données issues de Centrales de bilans des différents pays européens qui sont mobilisées. **Les créances et les dettes commerciales sont rapportées au total du bilan (cf. encadré 5). Elles confirment l'opposition entre pays du Nord et pays du Sud, et le mauvais positionnement de la France.**

G 53

Poids des créances commerciales dans le total du bilan dans sept pays européens en 1991, 2001 et en 2005

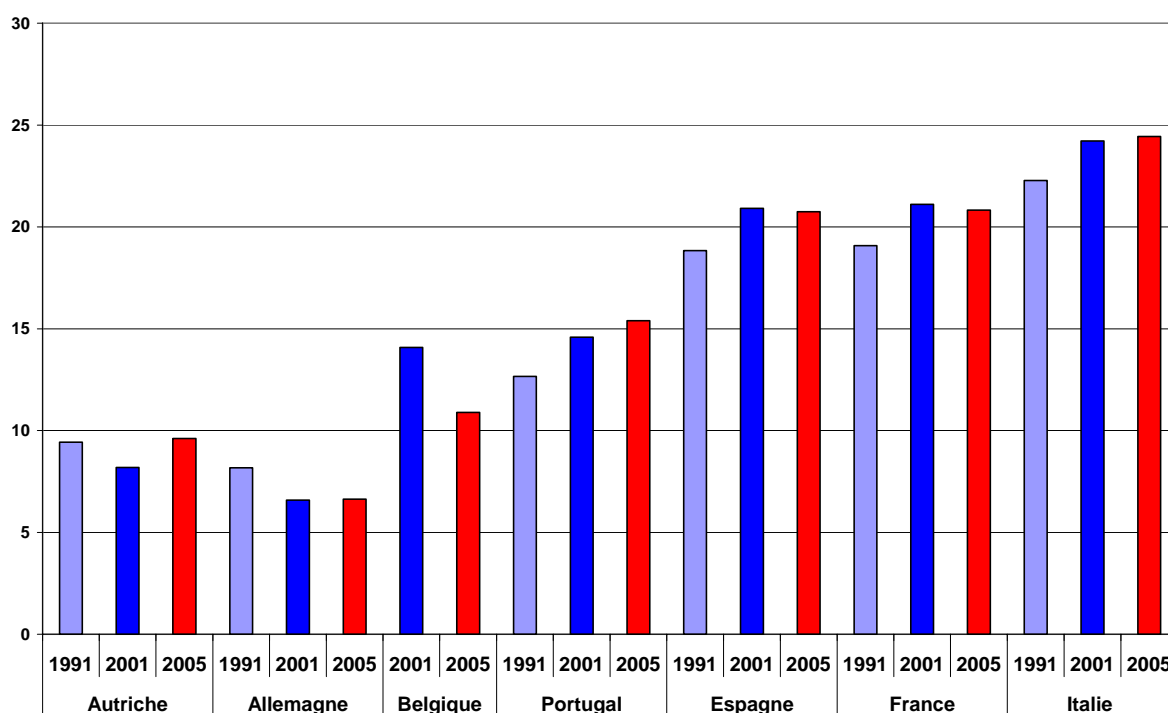


Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base Bach

⁹ Cf. encadré 2, page 58, rapport 2006.

G 54

Poids des dettes commerciales dans le total du bilan dans sept pays européens en 1991, 2001 et en 2005



Source : Banque de France, Observatoire des entreprises, Base Bach

Encadré 7 : Les comparaisons internationales à partir de comptes annuels d'entreprises non financières de la base BACH

BACH (*Bank for the Accounts of Companies Harmonized*) est une base de données gérée et hébergée sur son site internet par la direction générale des Affaires économiques et financières de la Commission européenne. Elle contient des informations agrégées et harmonisées sur les comptes annuels des entreprises non financières, et couvre onze pays européens, le Japon et les États-Unis. Cette base de données a été développée en coopération avec le Comité européen des centrales de bilans créé en 1987 à l'initiative de la Banque de France, de la Banque nationale de Belgique et de la Centrale dei Bilanci italienne.

Pour tenir compte de la disponibilité des données sur longue période (1991-2005), l'étude porte sur sept pays européens : Allemagne, Autriche, Belgique (depuis 1994), Espagne, France, Italie et Portugal.

Dans le schéma comptable de la base Bach, les postes les plus proches **des notions de délais clients et fournisseurs** sont exprimés en pourcentage du total de l'actif net AE = CO - (BK+CK).

Créances résultant de ventes et de services = « BX - BY » = clients et comptes rattachés.

Dettes sur achats et prestations de service = « DX » = Dettes fournisseurs et comptes rattachés

SECTION V : L'affacturage et le VCOM

1. Le principe de l'affacturage¹⁰

Juridiquement, l'affacturage est un contrat « innomé », né de la pratique. **L'opération de factoring consiste en un transfert de créances commerciales de leur titulaire à un factor qui se charge d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin**, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur. Le factor peut régler par anticipation tout ou partie du montant des créances transférées.

Dans la pratique, l'affacturage fait intervenir trois protagonistes :

- Le client (ou adhérent) de la société d'affacturage (ou factor) est un commerçant ou une entreprise détenant des créances sur sa propre clientèle, qui s'engage à transférer celles-ci à la société d'affacturage. Il est agréé par le factor après examen de diverses informations relatives à son activité
- La société d'affacturage achète les créances transférées par voie de subrogation conventionnelle ou par « cession Dailly » et fournit au client tout ou partie des services suivants : financement, prévention du risque d'impayé, gestion du compte client. Dans le cas de la subrogation, l'adhérent subroge le factor dans tous ses droits. En contrepartie du service rendu, le factor reçoit une rémunération
- L'acheteur (le client du client) ne connaît plus dès lors que le factor pour le paiement des fournitures du vendeur.

2. Les limites de l'affacturage

La seule limite à l'affacturage ou tout autre moyen de mobilisation des créances réside à l'application de la loi du 31 décembre 1975 (article 13-1) qui est d'ordre public et qui précise que : « L'entrepreneur principal ne peut céder ou nantir les créances résultant du marché ou du contrat passé avec le maître de l'ouvrage qu'à concurrence des sommes qui lui sont dues au titre des travaux qu'il effectue personnellement.

Il peut, toutefois, céder ou nantir l'intégralité de ces créances sous réserve d'obtenir, préalablement et par écrit, le cautionnement personnel et solidaire visé à l'article 14 de la présente loi, vis-à-vis des sous-traitants. »

Les entreprises ayant recours à de la sous-traitance et souhaitant céder leurs créances à un factor, devront alors veiller aux limites précisées par la loi.

3. Les principaux « factors »¹¹

Au 31 décembre 2006, les 15 principaux « factors » ont déclaré au Service Central des Risques de la Banque de France un total de 12 milliards d'euros d'engagements¹² contre

¹⁰ Source : Présentation de l'affacturage, ASF

¹¹ Source : Commission bancaire (2006)

¹² Soit un taux de représentativité de 67 % (encours déclarés par les 15 principaux factors dans les états prudentiels : 18 milliards d'euros)

9 milliards d'euros en janvier 2006 ¹³. Les sociétés d'affacturage apparaissent ainsi à l'origine de 5 % des concours à court terme accordés aux entreprises par le secteur bancaire.

La part des engagements sur l'industrie manufacturière est de 54 %. Parmi ces engagements, les industries de base qui travaillent notamment pour les secteurs aéronautiques ou automobiles (travail des métaux, métallurgie, etc.) représentent 2,37 GEUR, soit près de 19 % des encours. Par ailleurs, l'industrie automobile elle-même représente 8 % des financements. Enfin, 22 % des encours (2,7 milliards d'euros) portent sur des engagements vis-à-vis du secteur du commerce de gros.

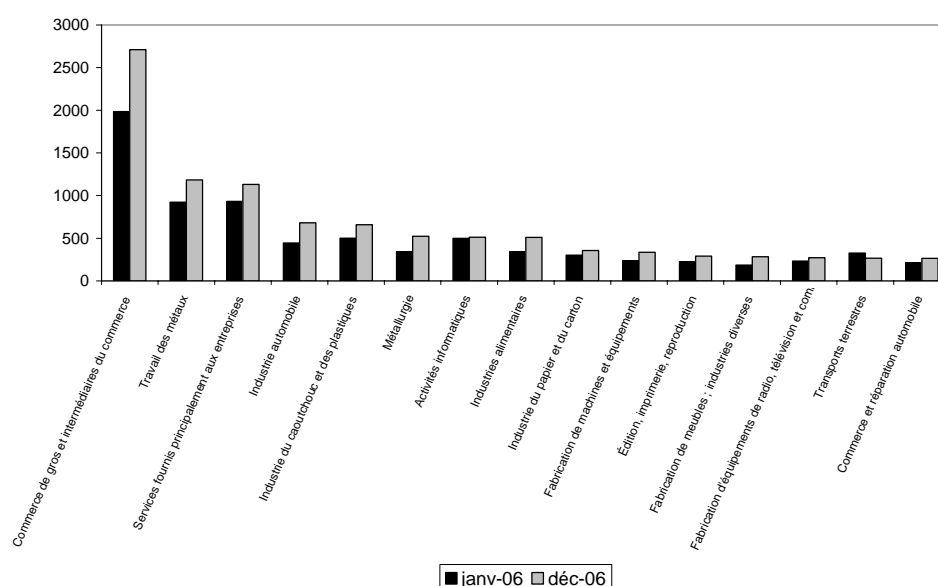
Les vingt-quatre derniers mois ont été marqués par une diminution du nombre de défaillances d'entreprises, traduisant une conjoncture globalement favorable. Dans l'industrie manufacturière, cette baisse a été de - 4 % en 2005 et de - 7 % en 2006.

Cependant, le rythme de la baisse s'est ralenti sur les trois derniers mois de l'année 2006. Plusieurs établissements ont fait part de signes de dégradation de la situation de certaines entreprises, se traduisant par une recrudescence des défaillances notamment d'entreprises moyennes (chiffre d'affaires supérieur à 15 millions d'euros). Les sous-traitants de l'automobile et de l'aéronautique sont cités parmi les entreprises les plus fragiles.

G 55

Répartition des 15 principaux secteurs bénéficiaires déclarés au SCR

(En millions d'euros)



Source : Banque de France – Fiben

Mise à jour : septembre 2007

¹³ Outre la progression des encours, l'augmentation des montants déclarés peut provenir de la baisse des seuils de déclaration intervenue à compter de janvier 2006, qui a sans doute été imparfaitement prise en compte lors de la première centralisation

Tableau 20

Crédits bancaires aux entreprises par secteur comparés aux encours déclarés par les « factors » – décembre 2006

(En milliards d'euros)	Crédits bancaires factors	Crédits bancaires totaux	%
Non affecté	0,058		
Pêche, aquaculture	0,0002	1,0	0,02
Production et distribution d'électricité, de gaz et d'eau	0,0005	27,3	0,00
Santé et action sociale	0,0021	46,1	0,00
Hôtels et restaurants	0,0067	20,7	0,03
Industries extractives	0,014	11,6	0,12
Éducation	0,016	2,9	0,56
Agriculture, chasse, services annexes, sylviculture	0,021	41,1	0,05
Activités financières	0,043	198,8	0,02
Services collectifs, sociaux et personnels	0,050	22,8	0,22
Construction	0,245	35,7	0,68
Transports et communications	0,396	89,0	0,44
Immobilier, locations et services aux entreprises	1,691	584,0	0,29
Commerce, réparation automobile et d'articles domestiques	3,027	115,6	2,62
Industries manufacturières	6,701	140,6	4,77
Divers		172,4	0,00
TOTAUX	12,272	1 509,6	0,81
dont court terme	12,272	243	

Source : Commission bancaire (juin 2007), données Service Centrales des Risques et statistiques BDF

4. Le virement commercial VCOM

Le VCOM a été conçu de manière à être capable de se substituer à tous les moyens de paiement utilisés pour les règlements commerciaux : virement, LCR – BOR ou chèque. A l'origine conçu uniquement pour faciliter le suivi de ces règlements par les deux parties (donneur d'ordres et bénéficiaire), il a été complété par une version dite « finançable ». Elle permet à la banque du donneur d'ordres de faire une offre de financement au bénéficiaire qui se traduit le plus souvent par une proposition de règlement anticipé.

Son principe est simple :

- Le donneur d'ordres remet à sa banque un ordre de virement à effectuer à une échéance donnée, accompagné de l'ensemble des informations commerciales nécessaires au bénéficiaire,
- La banque transmet en anticipation au bénéficiaire l'ensemble des éléments relatifs au virement (date, montant, informations commerciales),
- La banque du donneur d'ordres peut, le cas échéant, proposer au bénéficiaire un règlement anticipé dans le cadre d'une offre de financement.

Par rapport aux moyens de paiement « classiques », les avantages du VCOM sont significatifs :

- Pour le donneur d'ordres :
 - Gain de temps dans la gestion des paiements fournisseurs (suppression des billets à ordre, pas d'acceptation de paiement sur LCR, suppression des chèques),

- Suivi de la trésorerie facilité,
- Gestion par la banque de l'information commerciale et de l'émission à l'échéance (ou en anticipé si offre de financement) du paiement.
- Pour le bénéficiaire :
 - Identification des opérations reçues facilement automatisée grâce à la réception anticipée des informations commerciales,
 - Prévisions de trésorerie fiabilisées par la préannonce des virements à recevoir,
 - Possibilités de financement pour une durée fixée par le bénéficiaire avec une procédure simple : le paiement anticipé de la facture.

De plus, dans le cadre de la mise en place de SEPA et de la généralisation de l'identification d'un compte et d'une banque en Europe par le couple IBAN-BIC, le VCOM pourra facilement être adapté pour un usage paneuropéen.

Encadré 7 : Définition du Virement Commercial (VCOM)

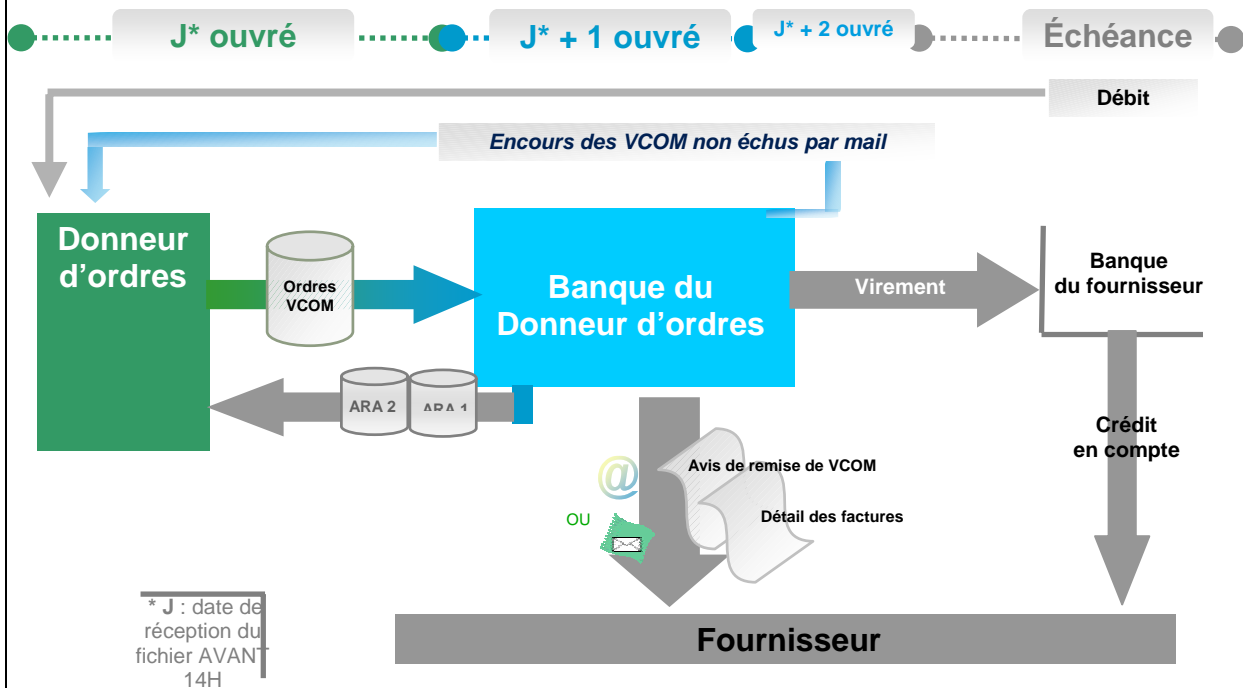
Le VCOM est un virement électronique expédié par le donneur d'ordres à sa banque un certain temps avant l'échéance du règlement et comportant tous les éléments permettant au fournisseur d'identifier les créances réglées par ce virement.

La banque du donneur d'ordres s'engage à faire parvenir au plus tôt au fournisseur un avis (appelé avis de remise) lui annonçant ce virement et détaillant les factures ou règlements auxquels il correspond. Elle achemine ensuite le virement à l'échéance prévue.

Le VCOM est un ordre de virement à exécution différée et irrévocable entre le donneur d'ordres et sa banque.

Les différentes variantes du VCOM

Le VCOM sans offre de financement



Les avantages pour le donneur d'ordres

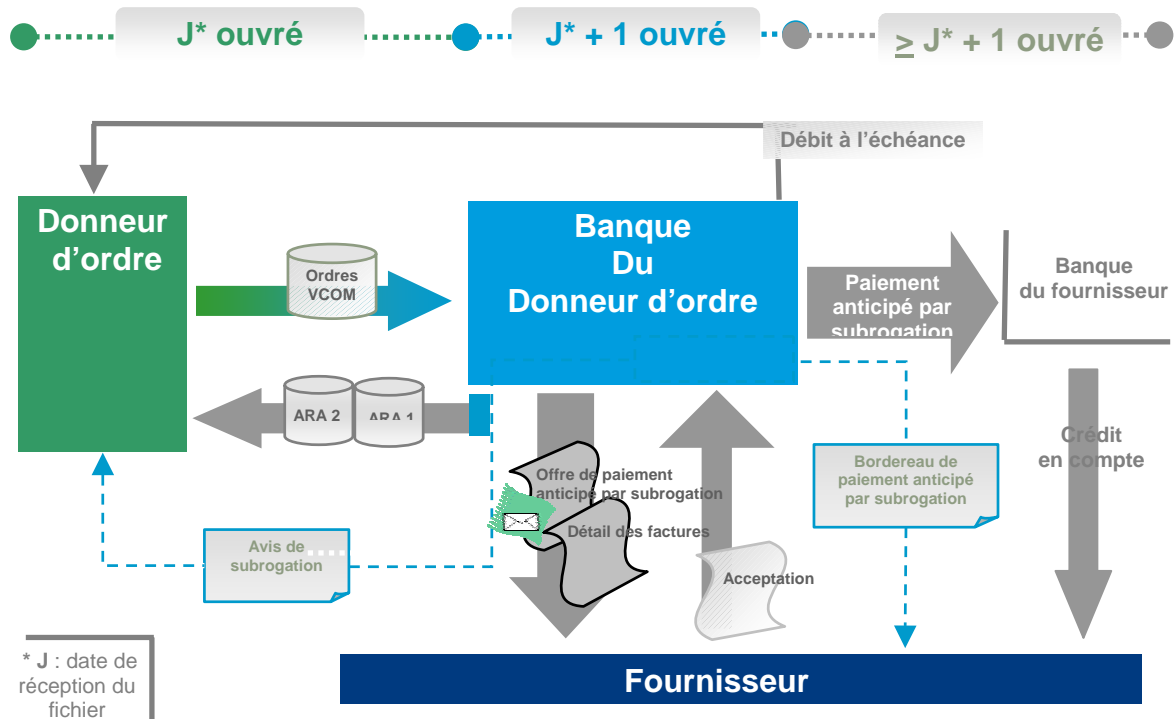
- Réduire voire supprimer l'utilisation des moyens de paiement papier : lettres chèques, effets de commerce)
- Externaliser auprès de la banque du donneur d'ordres l'envoi de l'information commerciale aux fournisseurs
- Fluidifier la gestion des échéances
- Diminuer les charges administratives et simplifier la gestion des paiements fournisseurs
- Pallier la lourdeur de gestion des lettres chèques ou des effets
- Alléger le processus de signature
- Réduire des relances fournisseurs

Les avantages pour le fournisseur

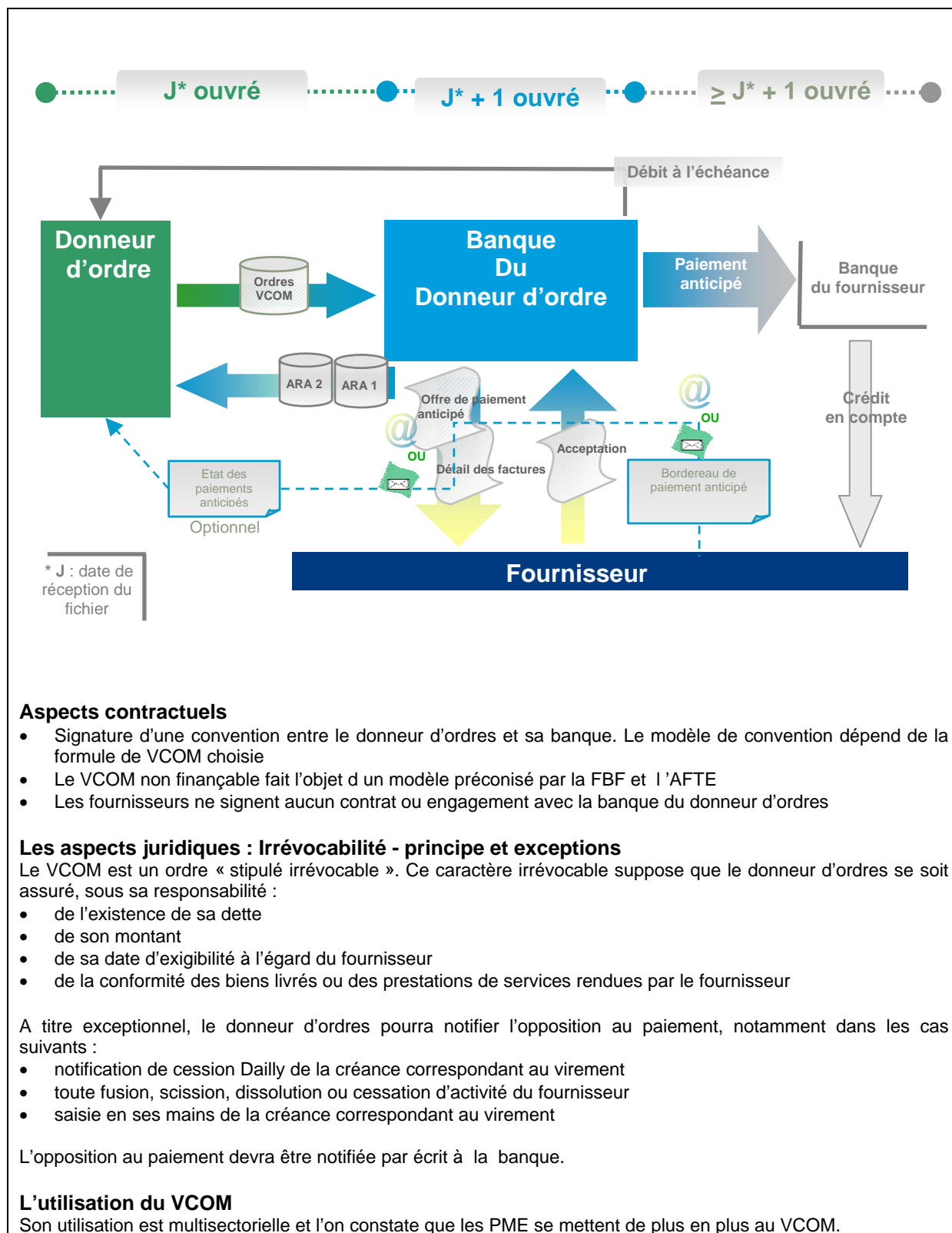
- Possibilité de contrôler les informations figurant sur l'avis de remise : RIB à créditer, montant, détail des factures
- Fiabilité du mode de règlement : virement reçu
- Diminuer les charges administratives de gestion du poste client
- Alléger le suivi de l'échéancier des encaissements, diminuer des relances
- Réconcilier aisément les factures et les règlements
- Maîtriser la date de règlement permettant d'améliorer la gestion prévisionnelle de trésorerie

- Réduire voire supprimer les charges administratives et financières liées à l'encaissement

Le VCOM avec offre de financement (par subrogation)



Le VCOM avec Paiement Anticipé Fournisseur



5. Une description des particuliers débiteurs et des entreprises débitrices selon une analyse d'*Intrum Justitia*

Pour optimiser la trésorerie des entreprises, Intrum Justitia cherche à mieux connaître les clients débiteurs. Il a ainsi réalisé une analyse détaillée de sa base débiteurs et a dresser un portrait de famille des clients et entreprises débitrices. Le tableau suivant présente ces sept familles de particuliers débiteurs et d'entreprises débitrices. Certaines familles sont très proches pour les particuliers et les entreprises.

D'après l'étude d'*Intrum Justitia*, l'entreprise débitrice type est basée en Ile-de-France, dans les secteurs du commerce ou du service ; son ancienneté est comprise entre quatre et huit ans, elle a moins de 15 salariés et un chiffre d'affaires inférieur à 5 millions d'euros.

Tableau 22

Sept familles de particuliers débiteurs et d'entreprises débitrices

	Raisons	Particuliers débiteurs	Entreprises débitrices
Les sincères	Un litige commercial, technique ou comptable Le litige concerne une remise commerciale promise non déduite, une livraison ou une prestation non-conforme à la commande, une facture inexacte, déjà payée ou pas reçue. Un relevé d'identité bancaire inexploitable, un destinataire non reconnu, une créance non identifiable, un montant ou une date d'échéance contesté peuvent aussi être à l'origine du problème.	18 %	15 %
Les insolvable	L'insolvabilité Le client débiteur a une faible source de revenus. Il est actuellement en difficulté financière et/ou surendetté. Pour les entreprises, les motifs sont divers : prorogation, provision insuffisante, décision judiciaire, dépôt de bilan, plan de continuation ... Ils reflètent tous une tension de trésorerie.	12 %	7 %
Les anonymes	L'anonymat La dépersonnalisation de l'acte d'achat entraîne une banalisation de la dette. Cet anonymat est favorisé par l'absence de contact humain, la distance géographique ou un mode de distribution impersonnel comme la vente par correspondance, par téléphone ou par internet. Or, plus le lien entre le vendeur et l'acheteur est faible, moins l'acheteur se sent impliqué dans le règlement et plus le retard de paiement risque d'être important ou d'aboutir au non-paiement.	9 %	
Les électrons libres	Le refus de contraintes ou la sélection volontaire La reconduction automatique de certains types de contrats et le délai de résiliation peuvent être mal vécus, car synonyme d'une atteinte à la liberté. En général, le client a mal lu le contrat : il s'étonne d'être lié à son fournisseur et de devoir payer. Il peut aussi adopter des attitudes différentes selon l'objet ou le prestataire. Son critère est alors souvent l'utilité : il paiera certaines factures dans les délais, d'autres en retard ou pas du tout.	16 %	
Les déménageurs	N'habitent jamais à l'adresse indiquée Le client débiteur change de domicile. Compte tenu du volume de formalités administratives, il oublie d'informer certains créanciers. Il peut aussi omettre volontairement de faire suivre son courrier ou fournir une adresse erronée lors de son achat. Ses créanciers perdront sa trace ...	21 %	
Les laxistes/désorganisés	Le laxisme, la nonchalance Le client débiteur est négligent pour traiter ses affaires courantes et n'a pas conscience des incidences du non-paiement. Il considère les relances, voire les poursuites judiciaires, comme des détails qu'il ne prend pas en compte sérieusement.	14 %	8 %
Les experts/spécialistes	La mise en place d'une stratégie de non-paiement L'expert du non-paiement a une tactique bien au point. Il sait prolonger le délai de paiement ! À la première relance, il prétend ne jamais avoir reçu la facture, demande la copie du contrat, promet de payer, pour finalement ne	10 %	22 %

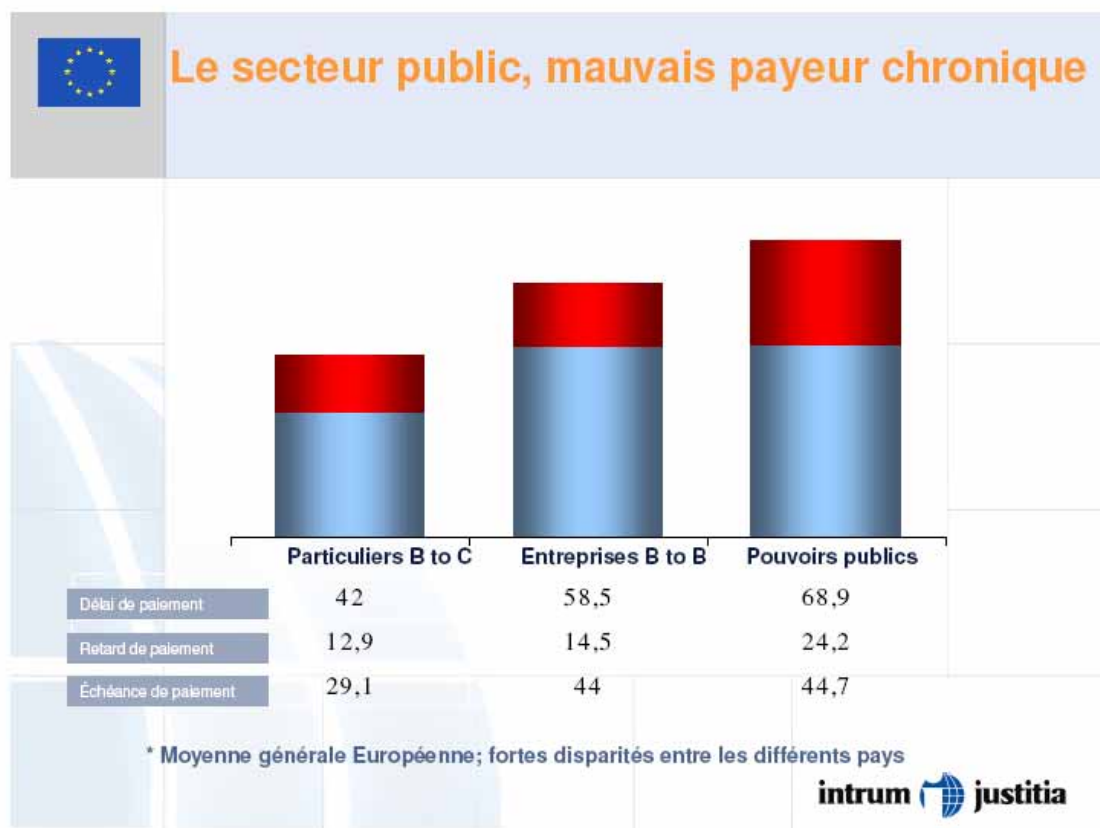
	pas exécuter sa promesse. En fait, il n'a jamais envisagé de payer sa dette. Il peut aussi ne pas payer ses factures par principe et n'enverra son chèque qu'après l'ultime relance.		
Les sélectifs	<p>La sélectivité</p> <p>Si l'entreprise doit payer plusieurs fournisseurs, elle fait un choix de priorité. En premier lieu, elle règle les créances du fournisseur le plus stratégique pour son activité. Dans un second temps, elle aura tendance à payer le créancier qui a le plus d'impact en termes d'image et de réputation, par exemple les organismes publics ou les notables. Ensuite, elle paiera le fournisseur le plus pressant par ses relances téléphoniques ou ses courriers.</p>		20 %
Les dominants	<p>La situation de supériorité</p> <p>Par principe le paiement des fournisseurs est réalisé avec retard : c'est une stratégie régulière pour gagner en trésorerie. L'entreprise débitrice met ses fournisseurs en situation de dépendance. Comme ils ont moins de poids dans la négociation, elle leur dicte ses conditions de paiement.</p>		18 %
Les Sur-contrôlés	<p>Des procédures complexes qui ralentissent le traitement des dossiers, un circuit long de validation</p> <p>Cette tendance est fréquemment observée dans les grands groupes et les administrations qui fonctionnent avec un budget annuel.</p> <p>Pour obtenir son bon de commande, le fournisseur doit éditer une facture pro forma, avec un descriptif strictement identique au livrable, qui sera validé par chaque partie, puis de services en services avant l'envoi de la facture finale. Le délai de cette opération s'ajoute au délai normal et allonge le délai de paiement, qui peut même être remis en cause et des erreurs sont commises.</p>		10 %
		100 %	100 %

Source : Intrum Justitia (2007b)

SECTION VI : Les délais de paiement des administrations publiques

La question des délais de paiement est centrale dans cette démarche, tant elle fournit à la fois un soutien à de nombreuses PME, et tant elle donne un modèle comportemental aux entreprises. Le graphique qui suit montre ainsi les similitudes de délais de paiement, entre domaines publics et privés, dans différents pays.

G 56 : Délais publics et privés en Europe



Source : Intrum Justitia (2007a)
Champ : Europe des 27

Notons, à la différence du domaine privé où doivent être mobilisés des logiques de contrat ou d'appareils législatifs, que le domaine public est plus apte à infléchir rapidement ses pratiques. Ajoutons enfin que si la puissance publique n'améliore pas ses propres pratiques, il lui est difficile de demander au secteur privé de le faire.

1. Délais de paiement des entreprises qui contractent avec les administrations publiques

Parmi les 46 000 sociétés recensées en 2005 comme ayant bénéficié d'un marché public, 29 230 sociétés ont été retenues dans le cadre de cette étude, après avoir opéré les différentes sélections.

50 % des sociétés ayant un contrat avec les administrations publiques sont classées dans le secteur de la construction alors que ce secteur est seulement représenté à hauteur d'environ 20 % sur l'ensemble des sociétés. Parallèlement, les secteurs tels que le commerce, l'activité immobilière et les services sont nettement sous-représentés : on trouve peu d'entreprises ayant contracté un contrat avec les administrations publiques dans ces secteurs en regard du nombre d'entreprises présentes au total dans ces mêmes secteurs.

Par ailleurs, les sociétés qui contractent avec les administrations publiques sont généralement de plus grande taille et appartiennent plus fréquemment à un groupe (les filiales de groupes représentent un quart des entreprises contractant avec les administrations publiques mais seulement 6 % de l'ensemble des sociétés).

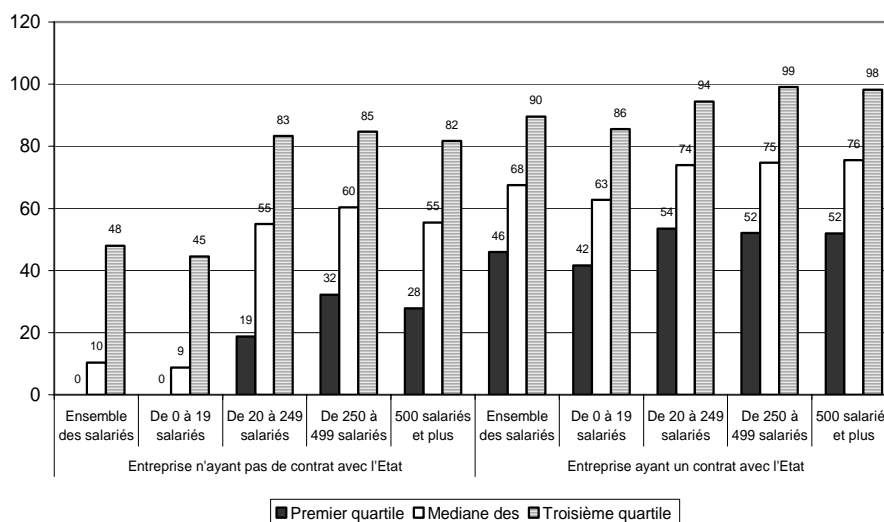
Du fait de leur pouvoir de négociation, les entreprises appartenant à des groupes semblent mieux armées pour prendre en charge les commandes publiques. L'importance des délais de paiement des administrations publiques semble exclure de fait les PME indépendantes des marchés publics. Ceci montre l'importance de l'engagement de réduction dans ce domaine, en liaison avec le soutien aux PME en général et la logique du SBA en particulier.

Les délais de paiement des sociétés qui contractent avec les administrations publiques sont plus longs que ceux des autres sociétés. Les délais clients sont particulièrement affectés : ils s'élèvent en médiane à 67 jours contre 9 jours pour ceux des autres sociétés (G 57) et en moyenne à 69 jours contre 28 (G58).

G 57

Dispersion des délais clients en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats ou non avec les administrations publiques

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



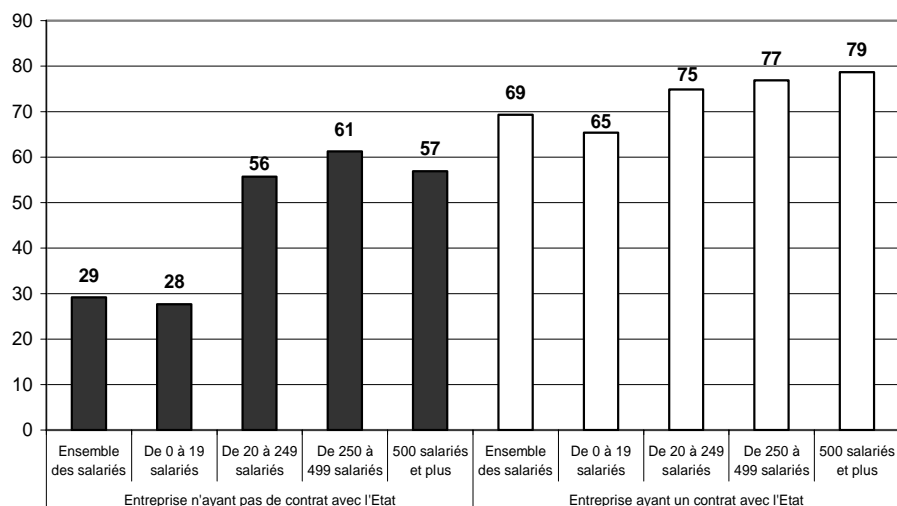
Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 58

Moyenne des délais clients en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats ou non avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee - Suse & Lifi - MINEFE-DAJ-ARAMIS

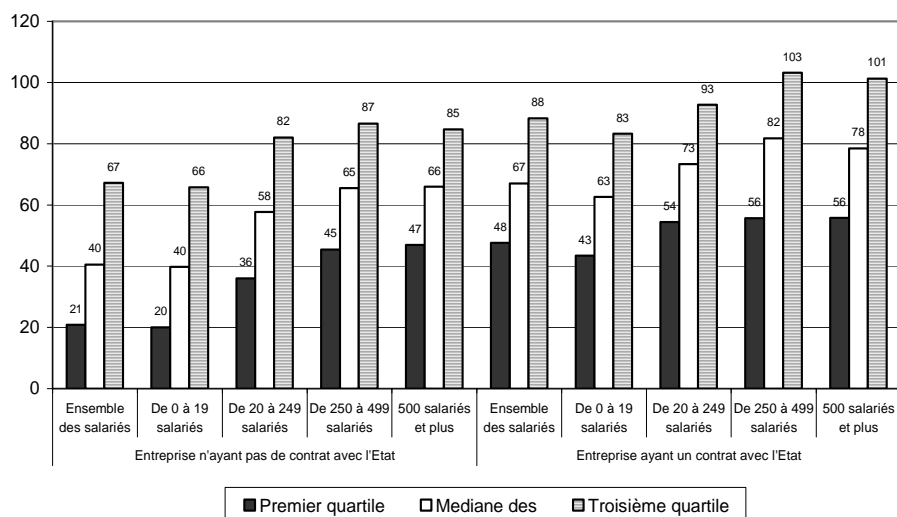
Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Parallèlement, les délais fournisseurs sont plus longs, mais dans une plus faible proportion : 67 jours contre 40 en médiane (G 59) et 72 jours contre 52 en moyenne (G 60).

G 59

Dispersion des délais fournisseurs en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats ou non avec les administrations publiques

Exprimés en jours d'achats



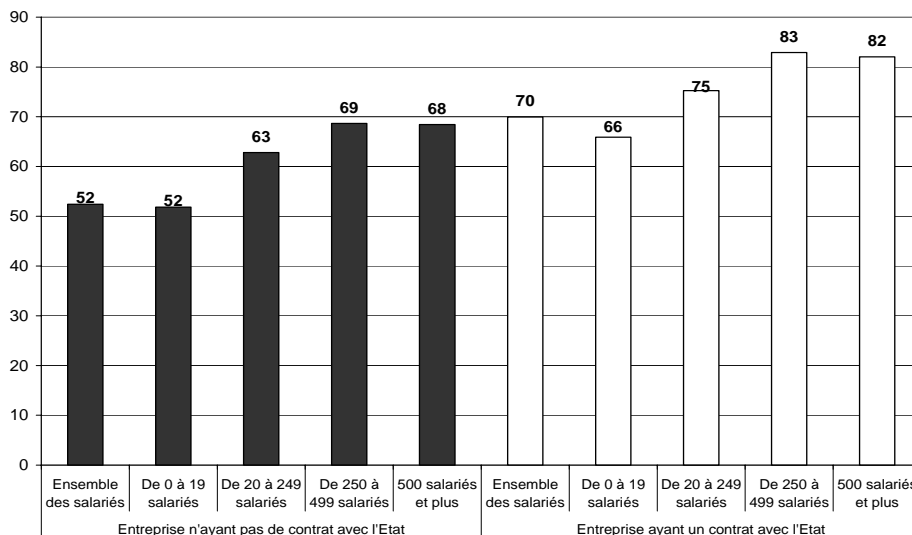
Source : Insee - Suse - MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 60

Moyenne des délais fournisseurs en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats ou non avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours d'achats



Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

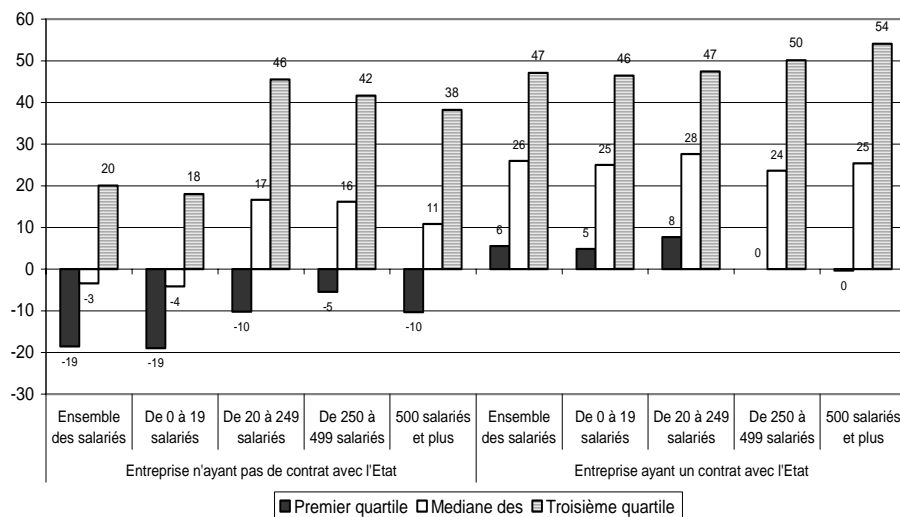
Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Les sociétés qui contractent avec les administrations publiques semblent anticiper la longueur des délais de paiement de leurs clients en négociant avec leurs fournisseurs des délais plus longs. Cet allongement ne suffit cependant pas à compenser la longueur des délais clients. C'est un vrai cercle vicieux qui se met ainsi en place. Le solde commercial des sociétés contractant avec les administrations publiques est plus élevé : le solde médian de ces sociétés s'élève à 26 jours contre -4 jours pour celui des autres sociétés (G 61) ; en moyenne ce solde est de 28 jours pour les sociétés bénéficiant de contrats avec les administrations publiques contre 3 pour les autres (G 62).

G 61

Dispersion du solde commercial en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats avec les administrations publiques ou non

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



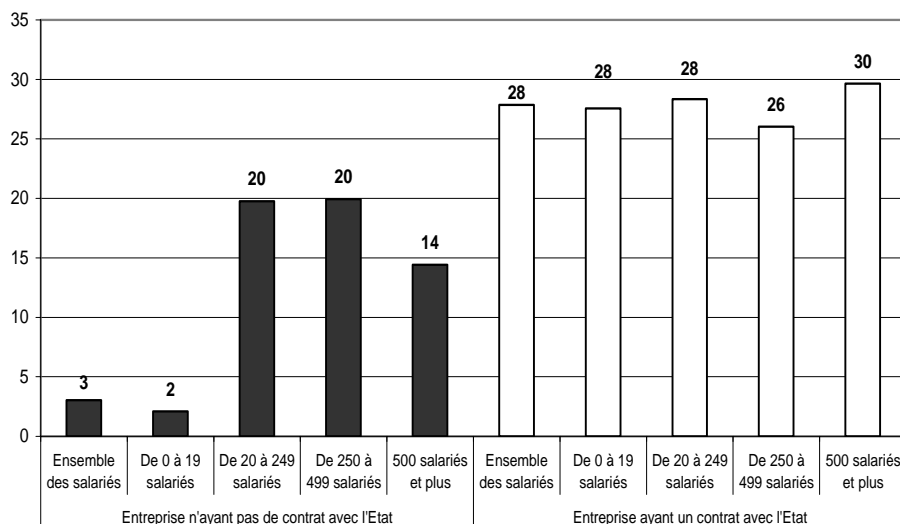
Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 62

Moyenne du solde commercial en 2005 sur l'ensemble des entreprises par taille selon la détention de contrats ou non avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

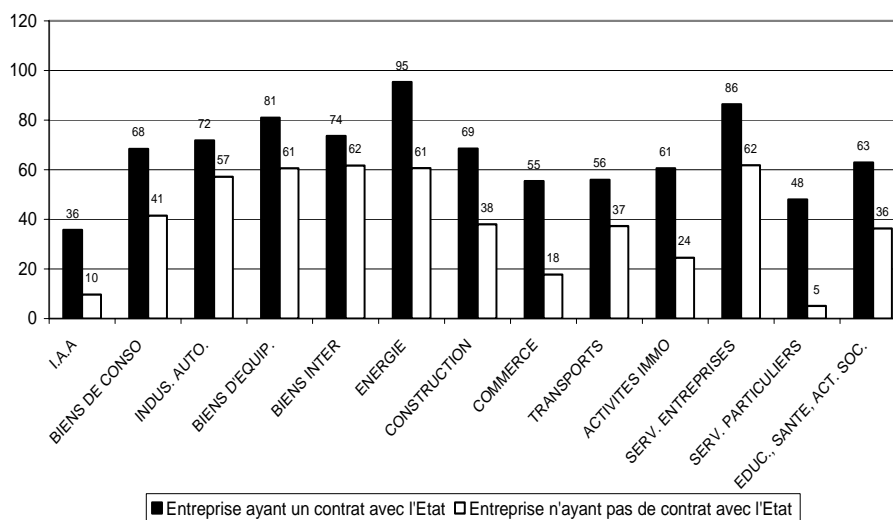
Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Ces résultats ne sont pas influencés par la structure des entreprises qui ont pour client les administrations publiques : ils se retrouvent par secteur d'activité.

G 63

Moyenne des délais clients en 2005 des entreprises par secteur selon qu'elles bénéficient ou non d'un contrat avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



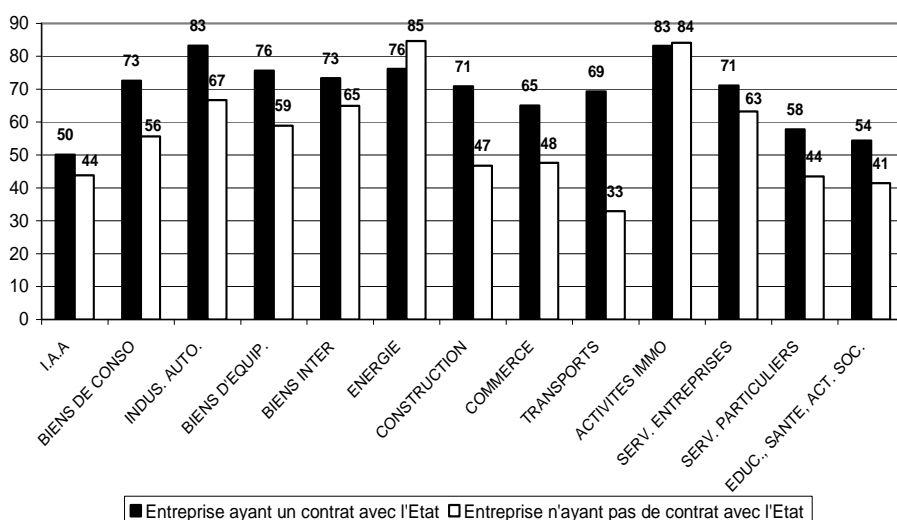
Source : Insee- Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC – BRN – RSI – Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 64

Moyenne des délais fournisseurs en 2005 des entreprises par secteur selon qu'elles bénéficient ou non d'un contrat avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours d'achats

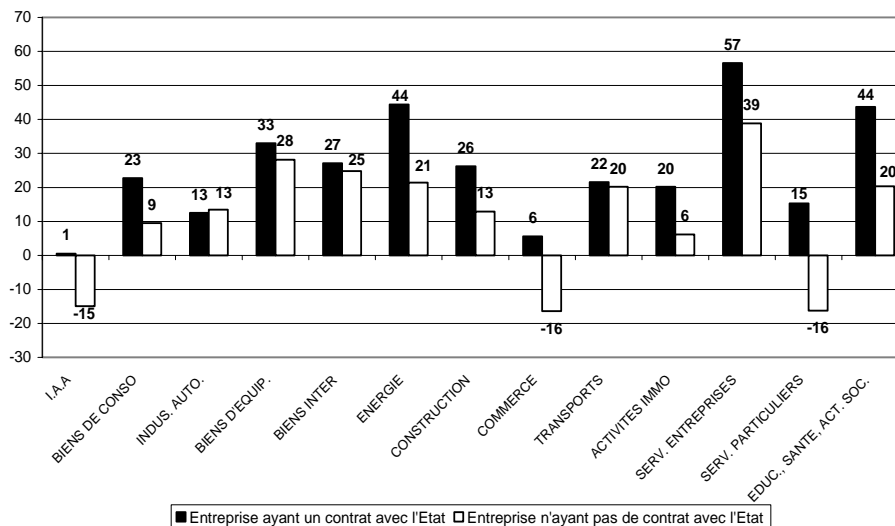


Source : Insee- Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC – BRN – RSI – Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Moyenne du solde commercial en 2005 des entreprises par secteur selon qu'elles bénéficient ou non d'un contrat avec les administrations publiques

Moyenne de ratios individuels exprimée en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee- Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

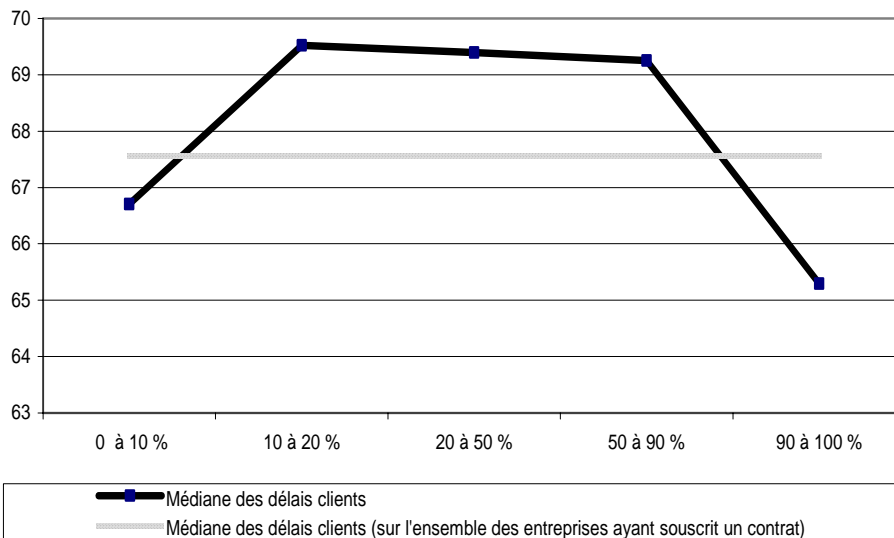
Cependant, **le fait d'avoir les administrations publiques pour client est différent selon le poids des administrations publiques dans l'ensemble des clients (part du chiffre d'affaires généré par des contrats avec les administrations publiques) et conduit à une grave conséquence : plus la part dans le chiffre d'affaires est importante et plus les délais clients augmentent !** Il y a quand même une limite à cette « loi ». Ainsi, quand les administrations publiques sont le seul client de la société, il semble y avoir une marge de négociation possible pour l'entreprise, les délais clients sont alors plus faibles (G66 et G11). Mais on comprend que l'on est dans un cas extrême.

Les délais fournisseurs suivent les délais clients et on observe alors la même courbe en cloche quand le chiffre d'affaires réalisé sous contrat augmente par rapport au chiffre d'affaires total. Dans le cas où les administrations publiques sont le seul client des sociétés, ces dernières peuvent négocier avec leurs fournisseurs des délais de paiement plus longs, le fait d'avoir comme client des administrations publiques représentant, pour les fournisseurs, une garantie de paiement. **Au final, le solde commercial croît, en médiane, avec la part que représentent les contrats avec les administrations publiques. Ceci est bien la base d'une action résolue pour réduire les délais publics.**

G 66

Médiane des délais clients en fonction de la part dans le chiffre d'affaires des contrats souscrits avec les administrations publiques

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

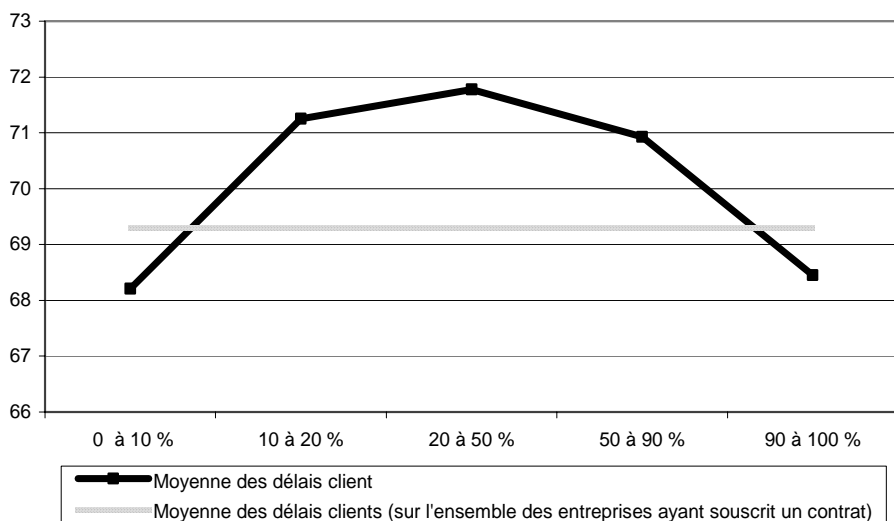
Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Note de lecture : Pour les entreprises dont les contrats passés avec l'État représentent 50 à 90 %, la médiane des délais clients est à 69 jours de chiffre d'affaire

G 67

Moyenne des délais clients en fonction de la part dans le chiffre d'affaires des contrats souscrits avec les administrations publiques

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



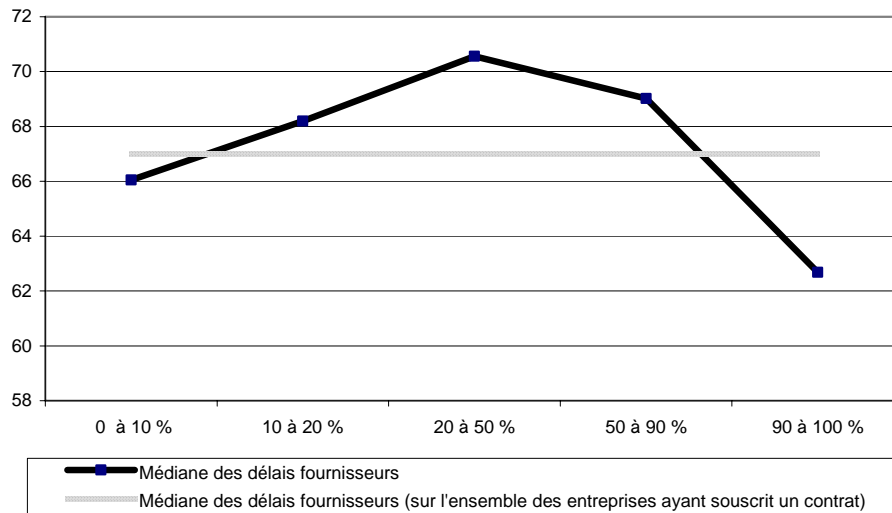
Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

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

G 68

Médiane des délais fournisseurs en fonction de la part dans le chiffre d'affaires des contrats souscrits avec les administrations publiques

Exprimés en jours d'achats



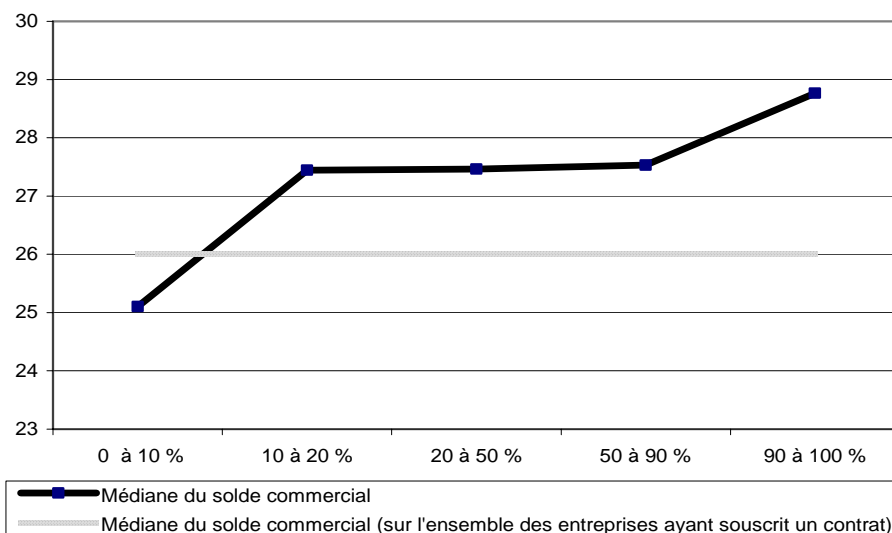
Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

G 69

Médiane du solde commercial en fonction de la part dans le chiffre d'affaires des contrats souscrits avec les administrations publiques

Exprimés en jours de chiffre d'affaires



Source : Insee – Suse – MINEFE-DAJ-ARAMIS

Champ : BIC - BRN - RSI - Ensemble de l'économie hors agriculture, institutions financières et administrations publiques

Tableau 23**Description de l'ensemble de la population en 2005**

Pop. Totale (en %)					
SECTEUR	PME (en %)	Grande Entreprise Indépendante (en %)	Grand Groupe (en %)	Total (en %)	Total (en nombre)
ACTIVITES IMMOBILIERES	9,4	0,0	0,2	9,8	108 404
COMMERCE	25,4	0,0	0,5	26,0	298 013
CONSTRUCTION	17,3	0,0	0,1	17,4	199 471
EDUCATION, SANTE, ACTION SOCIALE	1,6	0,0	0,1	1,6	18 536
ENERGIE	0,1	0,0	0,0	0,1	1 232
INDUSTRIE AUTOMOBILE	0,1	0,0	0,0	0,1	1 261
INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES	3,1	0,0	0,1	3,2	36 613
BIENS D EQUIPEMENT	2,1	0,0	0,1	2,2	24 453
BIENS DE CONSOMMATION	2,9	0,0	0,1	3,0	33 762
BIENS INTERMEDIAIRES	2,8	0,0	0,3	3,1	35 554
SERVICES AUX ENTREPRISES	12,1	0,0	0,5	12,6	143 309
SERVICES AUX PARTICULIERS	16,2	0,0	0,1	16,4	187 124
TRANSPORTS	4,6	0,0	0,2	4,7	53 967
Total	97,6	0,0	2,4	100,0	1 142 701

Source : Insee

Tableau 24**Description de la population des entreprises ayant un marché public**

SECTEUR	PME (en %)	Grande Entreprise Indépendante (en %)	Grand Groupe (en %)	Total (en %)	Total (en nombre)
ACTIVITES IMMOBILIERES	0,5	0,0	0,0	0,6	168
COMMERCE	12,3	0,0	3,2	15,5	4 505
CONSTRUCTION	46,4	0,0	3,6	50,0	14 625
EDUCATION, SANTE, ACTION SOCIALE	1,2	0,0	0,0	1,2	355
ENERGIE	0,1	0,0	0,2	0,3	82
INDUSTRIE AUTOMOBILE	0,3	0,0	0,1	0,3	93
INDUSTRIES AGRICOLES ET ALIMENTAIRES	0,6	0,0	0,2	0,8	238
BIENS D EQUIPEMENT	4,3	0,0	0,8	5,1	1 489
BIENS DE CONSOMMATION	2,3	0,0	0,6	2,9	847
BIENS INTERMEDIAIRES	2,7	0,0	0,9	3,7	1 066
SERVICES AUX ENTREPRISES	13,2	0,1	2,7	16,0	4 656
SERVICES AUX PARTICULIERS	1,0	0,0	0,2	1,2	346
TRANSPORTS	2,0	0,0	0,6	2,6	759
Total	86,8	0,2	13,0	100,0	29 229

Source : Insee

2. La sphère publique : les délais de paiement de l'État

Dans le secteur public, l'Etat et les collectivités locales ont fait des efforts notables pour payer plus vite les factures. Mais ils mettent du temps pour valider la prestation, et les ministères et les collectivités locales payent parfois avec des délais très longs, surtout en fin d'année quand les budgets sont consommés. L'objectif de réduction des délais de paiement a été clairement affiché ¹⁴. Depuis 2006, le délai global de paiement (DGP) dans les services constitue un indicateur de performance dans le PAP (Projet Annuel de performance). Ainsi la stratégie du Trésor public est formalisée dans son contrat pluriannuel de performance 2006 - 2008 qui fixe trois orientations : qualité comptable (appréciée au moyen notamment de deux indicateurs relatifs aux délais de paiement de dépenses de l'Etat), qualité du service pour les collectivités locales et les établissements publics (appréciée au moyen notamment de l'indicateur du délai de paiement pour les dépenses du secteur public local) et qualité du management ¹⁵.

Cependant, alors que l'objectif de 35 jours pour le DGP était atteint dès 2005 (prévu pour 2006) en 2006, les mises à disposition des crédits ont été très longues (tableau 25). Les mauvais résultats de 2006 tiennent à la mise en place à la fois de nouvelles règles (nouveaux modes d'autorisation) et de nouveaux outils, ayant nécessité des délais d'apprentissage. L'année 2006 est en effet celle de la mise en œuvre de la loi organique relative aux lois de finances du 1^{er} août 2001 (LOLF). Cette réforme a profondément modifié le cadre budgétaire et comptable d'exécution de la dépense de l'Etat ¹⁶. Les résultats sur les sept premiers mois de 2007 sont nettement plus prometteurs, mais montrent toujours des fortes disparités selon les ministères et les départements (tableaux 26 et 27).

¹⁴ Cf. Rapport ODP (2006), page 49.

¹⁵ Cf. DGCP (2007) ; voir extrait de l'instruction DGCP en annexe 4 du présent rapport.

¹⁶ On été concernés les procédures (de la mise à disposition des crédits à leur consommation), le rôle des acteurs (avec l'introduction de responsabilités nouvelles comme les responsables de budgets opérationnels de programmes ou d'unités opérationnelles) et les outils informatiques (cf. DGCP (2007)).

Tableau 25

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

Département	2005	DGP au 31/12/2006					Rang	DGP au 31/07/2007					Rang
	Rang en 2005 *	Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global		Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global	
001 - AIN	45	34 988	29,5	2,4	1,6	33,5	54	19 340	21,1	1,9	0,5	23,6	71
002 - AISNE	62	41 238	32,1	2,1	0,8	35,0	58	22 094	16,8	2,0	0,7	19,5	34
003 - ALLIER	29	33 471	20,8	2,4	0,7	23,9	17	16 718	18,8	2,1	0,3	21,3	44
004 - ALPES HTE PROVENCE	7	25 058	25,0	2,0	0,1	27,1	31	13 642	19,4	2,0	0,0	21,4	46
005 - HAUTES ALPES	47	21 643	33,1	2,1	0,6	35,8	61	11 864	22,0	2,4	0,1	24,5	78
006 - ALPES MARITIMES	93	217 816	36,0	2,9	0,7	39,5	74	123 274	13,8	2,7	1,5	17,9	25
007 - ARDECHE	34	34 882	40,9	2,1	1,1	44,1	93	16 076	11,9	2,2	0,7	14,9	8
008 - ARDENNES	79	29 904	35,5	3,1	3,1	41,7	90	15 596	25,8	2,7	1,6	30,1	99
009 - ARIEGE	11	23 480	18,0	1,1	0,0	19,2	6	11 853	14,3	1,0	0,0	15,3	12
010 - AUBE	74	27 422	38,0	1,9	0,1	40,1	78	16 042	17,6	1,4	0,1	19,1	33
011 - AUDE	31	32 271	22,4	2,6	0,7	25,6	25	16 547	15,6	2,8	0,3	18,6	30
012 - AVEYRON	4	30 353	23,4	1,7	0,2	25,3	22	15 134	10,5	2,1	0,1	12,6	2
013 - BOUCHES DU RHONE	80	660 052	35,0	3,6	2,6	41,2	86	406 515	22,2	4,2	0,8	27,2	90
014 - CALVADOS	70	216 268	36,7	2,8	1,1	40,6	82	128 569	21,3	2,1	0,4	23,9	73
015 - CANTAL	9	29 104	21,0	1,6	0,3	23,0	11	13 398	15,9	1,6	0,2	17,6	21
016 - CHARENTE	96	32 669	34,8	2,2	0,6	37,6	71	18 382	24,3	2,3	0,5	27,2	89
017 - CHARENTE MARITIME	61	49 043	30,2	2,4	0,7	33,3	53	23 467	17,3	2,3	0,4	20,0	39
018 - CHER	37	45 759	20,9	1,6	0,6	23,1	12	24 674	18,8	1,7	0,5	21,1	43
019 - CORREZE	57	36 274	26,8	3,1	0,4	30,3	40	19 068	19,6	3,0	0,8	23,4	69
021 - COTE D'OR	102	289 629	47,0	3,8	0,5	51,3	104	148 131	18,5	3,1	0,7	22,3	55
022 - COTES D'ARMOR	94	56 504	28,3	3,1	2,1	33,4	55	29 248	14,8	2,4	1,3	18,5	29
023 - CREUSE	26	24 389	19,5	1,3	0,3	21,1	7	13 658	15,1	1,1	0,1	16,3	15
024 - DORDOGNE	43	35 244	38,4	1,3	0,6	40,3	79	20 521	26,6	1,4	0,7	28,7	97
025 - DOUBS	98	215 390	53,1	3,0	0,6	56,7	109	115 020	23,7	3,0	0,6	27,3	91
026 - DROME	21	43 110	38,0	2,5	0,6	41,1	85	20 000	11,7	2,1	0,3	14,1	5
027 - EURE	87	38 529	29,6	1,7	0,8	32,1	48	21 348	22,8	1,9	0,6	25,2	82
028 - EURE ET LOIR	12	34 476	18,6	1,6	1,1	21,3	8	18 152	12,6	1,3	0,5	14,5	6
029 - FINISTERE	64	108 734	32,6	2,9	1,8	37,3	69	55 362	22,2	2,9	1,0	26,1	86
02A - CORSE DU SUD	72	48 902	34,5	2,2	1,9	38,5	74	29 345	14,5	2,1	1,1	17,8	24
02B - HAUTE CORSE	17	22 203	22,3	2,0	1,0	25,3	21	12 905	24,4	1,9	0,8	27,0	88
030 - GARD	38	75 926	34,4	2,1	1,4	37,9	72	40 924	28,5	1,9	0,6	30,9	102
031 - HAUTE GARONNE	92	444 414	49,2	2,4	1,0	52,6	107	300 525	23,2	2,4	0,3	25,8	85
032 - GERS	54	24 804	23,2	1,7	0,6	25,5	23	13 288	15,8	1,4	0,3	17,6	20
033 - GIRONDE	68	652 076	29,9	2,8	1,9	34,7	58	389 137	17,3	2,8	1,4	21,5	49
034 - HERAULT	90	402 167	37,6	3,0	0,2	40,8	84	244 299	19,2	2,4	0,2	21,8	50
035 - ILLE ET VILAINE	67	666 781	25,4	3,9	1,2	30,5	44	381 940	16,3	3,7	1,1	21,0	42
036 - INDRE	35	58 379	28,7	1,4	0,3	30,4	42	32 553	21,7	1,6	0,1	23,4	69
037 - INDRE ET LOIRE	76	38 342	33,8	2,0	0,1	36,0	66	22 926	21,6	2,0	0,1	23,6	72
038 - ISERE	105	338 654	48,2	3,8	0,6	52,6	108	182 086	11,6	1,9	0,5	14,0	4
039 - JURA	63	29 307	30,0	2,5	0,1	32,7	51	14 080	21,0	2,4	0,5	23,9	74
040 - LANDES	24	32 211	19,3	2,4	1,5	23,2	14	19 126	17,5	2,6	1,3	21,3	45
041 - LOIR ET CHER	23	31 503	20,9	2,0	0,7	23,6	15	15 872	14,4	2,3	1,0	17,7	23
042 - LOIRE	75	51 531	29,7	1,6	1,1	32,4	50	26 702	20,3	1,5	0,5	22,3	56
043 - HAUTE LOIRE	59	28 335	27,5	1,6	0,5	29,6	39	13 246	16,0	1,4	0,6	18,0	26
044 - LOIRE ATLANTIQUE	104	434 485	38,0	1,8	0,8	40,6	83	263 758	20,0	1,6	0,8	22,3	57
045 - LOIRET	106	278 816	57,5	3,6	0,5	61,6	110	189 734	29,3	3,1	0,4	32,8	106
046 - LOT	22	22 330	24,8	1,3	0,2	26,3	27	13 117	21,8	1,3	0,1	23,1	65
047 - LOT ET GARONNE	27	43 325	30,3	2,0	0,4	32,7	52	23 534	30,5	1,9	0,2	32,6	105
048 - LOZERE	6	20 428	19,6	2,2	0,3	22,0	10	9 552	15,1	2,0	0,5	17,5	19
049 - MAINE ET LOIRE	15	67 591	27,0	1,9	1,5	30,3	41	36 888	21,8	1,7	0,9	24,4	77

* Source : rapport ODP 2006, page 50

Departement	2005	DGP au 31/12/2006					Rang	DGP au 31/07/2007					Rang
	Rang en 2005 *	Nombre de Factures	Délat ord.	Délat trans.	Délat de paiement	Délat global		Nombre de Factures	Délat ord.	Délat trans.	Délat de paiement	Délat global	
050 - MANCHE	14	48 426	23,7	1,6	1,7	27,0	31	25 923	19,4	1,5	1,0	21,9	51
051 - MARNE	55	214 177	34,3	2,6	0,6	37,6	70	126 641	17,5	2,2	0,1	19,8	36
052 - HAUTE MARNE	60	31 287	32,7	2,2	1,0	36,0	65	16 891	21,3	2,0	0,1	23,4	68
053 - MAYENNE	1	28 617	13,5	1,6	1,0	16,1	3	14 518	12,7	1,7	0,7	15,1	10
054 - MEURTHE ET MOSELLE	100	362 782	58,5	3,4	0,8	62,6	112	201 068	18,6	3,1	0,7	22,4	58
055 - MEUSE	50	26 905	28,5	1,6	0,4	30,5	43	13 503	21,2	1,5	0,3	23,0	64
056 - MORBIHAN	81	61 800	41,6	3,4	0,5	45,4	97	27 794	19,5	2,8	0,3	22,6	60
057 - MOSELLE	52	360 137	22,2	2,3	1,2	25,6	24	197 801	15,6	2,4	0,8	18,9	31
058 - NIEVRE	16	34 678	32,5	1,9	1,3	35,7	61	15 852	29,9	1,6	1,1	32,5	104
059 - NORD	91	820 389	58,5	2,7	1,0	62,2	111	506 485	25,4	2,2	0,7	28,3	96
060 - OISE	97	54 616	46,2	1,7	1,4	49,3	101	31 670	25,5	2,2	0,4	28,0	95
061 - ORNE	33	32 821	22,0	2,3	0,9	25,2	20	16 803	12,2	2,1	0,5	14,9	8
062 - PAS DE CALAIS	36	79 626	24,8	3,0	0,6	28,4	35	42 862	18,1	2,4	0,5	21,0	41
063 - PUY DE DOME	84	252 323	44,6	2,9	0,4	47,9	98	140 436	21,6	2,6	0,2	24,4	76
064 - PYRENEES ATLANTIQUES	83	66 580	33,4	2,5	1,1	36,9	68	36 840	23,9	2,4	0,5	26,8	87
065 - HAUTES PYRENEES	8	26 948	20,4	1,4	1,3	23,2	13	14 620	17,0	1,4	0,7	19,1	32
066 - PYRENEES ORIENTALES	41	34 823	26,1	2,8	0,3	29,2	38	18 245	20,3	2,6	0,1	23,0	63
067 - BAS RHIN	89	285 083	48,5	2,0	0,6	51,1	103	159 016	19,5	1,7	0,4	21,5	48
068 - HAUT RHIN	78	104 860	46,8	1,6	0,9	49,2	100	56 923	32,5	1,4	0,6	34,5	108
069 - RHONE	73	703 886	37,8	2,4	1,2	41,4	87	395 884	17,6	2,4	1,5	21,4	47
070 - HAUTE SAONE	32	25 593	26,0	1,9	0,7	28,6	36	14 230	17,9	2,1	0,6	20,5	40
071 - SAONE ET LOIRE	49	44 043	31,0	1,6	1,3	34,0	57	20 593	13,4	1,5	0,4	15,2	11
072 - SARTHE	10	42 902	13,4	2,2	0,8	16,4	4	24 309	15,7	1,8	0,7	18,2	27
073 - SAVOIE	20	53 868	39,3	2,8	0,6	42,6	93	25 418	22,2	2,4	0,6	25,2	83
074 - HAUTE SAVOIE	28	46 921	49,3	1,7	1,2	52,2	105	23 562	18,9	1,9	1,4	22,1	52
075 - RGF	2	223	1,8	0,1	10,2	12,1	1	611 609	18,7	6,3	2,5	27,4	92
0752 - PGT	56	1 224 505	31,4	5,2	3,9	40,5	81						
0756 - ACSIA	88	207 947	62,4	4,2	7,3	73,9	116	115 709	55,9	3,7	5,4	64,9	121
076 - SEINE MARITIME	95	300 162	38,8	2,2	1,4	42,5	92	180 770	19,4	2,3	1,1	22,8	62
077 - SEINE ET MARNE	66	79 432	38,5	2,3	0,7	41,6	90	38 301	22,5	2,4	0,6	25,5	84
078 - YVELINES	53	526 602	29,4	2,1	1,9	33,3	54	371 727	17,7	2,6	1,9	22,1	53
079 - DEUX SEVRES	48	34 462	21,5	2,7	0,3	24,4	18	18 941	17,2	2,6	0,0	19,8	37
080 - SOMME	82	270 948	43,0	0,9	1,3	45,1	96	155 083	18,5	0,9	0,6	20,0	38
081 - TARN	25	35 170	23,1	1,7	0,9	25,8	26	18 527	16,8	2,0	0,7	19,5	35
082 - TARN ET GARONNE	39	21 938	23,4	2,2	1,4	27,0	30	13 130	14,7	2,1	0,8	17,6	21
083 - VAR	13	160 185	16,4	3,2	1,8	21,4	9	89 501	13,0	3,1	1,3	17,4	18
084 - VAUCLUSE	46	40 582	27,5	3,2	0,1	30,8	45	22 387	21,5	3,0	0,1	24,6	79
085 - VENDEE	19	42 253	24,3	2,9	0,1	27,3	33	21 998	13,5	2,2	0,1	15,8	14
086 - VIENNE	58	260 883	33,4	2,1	0,3	35,7	62	151 467	20,8	1,9	0,5	23,2	66
087 - HAUTE VIENNE	40	144 973	33,0	2,1	1,6	36,6	67	83 957	20,0	1,5	0,7	22,2	54
088 - VOSGES	18	35 686	21,3	2,0	0,6	23,9	16	18 755	16,4	1,8	0,2	18,3	28
089 - YONNE	30	31 078	26,9	1,6	0,6	29,1	37	16 186	15,0	1,5	0,4	16,8	16
090 - TERR. DE BELFORT	69	15 205	23,5	2,5	0,3	26,3	28	7 503	22,7	2,3	0,1	25,1	81
091 - ESSONNE	86	57 193	45,2	2,6	0,7	48,5	99	27 987	19,3	2,5	0,7	22,5	59
092 - HAUTS DE SEINE	103	67 229	39,3	2,0	2,0	43,3	94	37 002	20,7	2,1	0,5	23,3	67
093 - SEINE SAINT DENIS	85	94 463	33,6	4,0	2,9	40,4	80	54 759	28,8	3,5	1,6	33,9	107
094 - VAL DE MARNE	5	417 460	15,0	2,5	0,6	18,0	5	321 274	14,1	2,5	0,4	17,0	17
095 - VAL D'OISE	109	61 709	59,9	1,2	3,1	64,2	113	30 302	49,7	1,3	3,4	54,4	118

* Source : rapport ODP 2006, page 50

Departement	2005	DGP au 31/12/2006					Rang	DGP au 31/07/2007					Rang
	Rang en 2005 *	Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global		Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global	
101 - GUADELOUPE	110	81 956	67,2	3,5	1,0	71,8	115	39 117	39,2	3,8	1,4	44,4	114
102 - GUYANE	101	59 464	48,0	2,6	2,0	52,5	106	32 166	32,5	2,0	1,3	35,8	109
103 - MARTINIQUE	44	152 079	33,2	1,8	0,8	35,8	64	95 342	22,6	1,3	0,4	24,3	75
104 - LA REUNION	99	189 683	47,0	2,2	0,5	49,6	102	110 582	45,5	2,5	0,4	48,4	117
105 - ST PIERRE & MIQUELON	3	17 189	9,9	2,0	1,4	13,3	2	8 097	12,7	2,0	1,0	15,7	13
143 - MAYOTTE	51	38 612	31,5	2,9	4,0	38,4	73	19 424	26,2	2,4	3,4	32,0	103
161 - POLYNESIE FRANCAISE	112	53 644	27,3	3,1	4,4	34,8	59	30 146	23,9	3,9	2,8	30,5	100
162 - NVLE CALEDONIE	42	54 626	21,9	4,2	5,2	31,3	47	24 291	19,6	2,9	5,3	27,8	93
163 - WALLIS ET FUTUNA	71	7 540	21,3	1,0	4,3	26,7	29	3 614	22,5	0,1	5,4	28,0	94
900 - ACCT		1 488	23,1	1,3	3,1	27,5	34						
SCBCM TGE		19 851	23,2	2,4	5,2	30,8	46	6 906	25,4	2,1	3,0	30,5	101
SCBCM agriculture		9 909	33,2	2,8	3,7	39,8	77	2 121	19,4	2,4	0,9	22,7	61
SCBCM Intérieur		49 463	51,9	0,7	16,9	69,5	114	27 091	46,5	1,2	7,4	55,0	120
SCBCM Justice								6 742	28,1	0,0	2,1	30,0	98
SCBCM Outre Mer								40	1,7	0,0	7,1	8,8	1
SCBCM Equipement								15 010	31,0	3,3	5,1	39,4	111
SCBCM Educ. Nat. Recherche								12 443	32,3	0,7	4,6	37,6	110
SCBCM Minefi								31 624	32,8	2,4	19,6	54,8	119
SCBCM Emploi								5 079	38,5	0,8	5,1	44,4	115
SCBCM Aff. Sociales								5 560	21,6	2,2	15,9	39,7	113
SCBCM 1er Ministre								12 938	35,0	1,4	9,9	46,3	116
SCBCM Culture								9 753	24,8	1,4	13,5	39,6	112
SCBCM Environnement								1 304	65,9	0,6	3,6	70,1	122
SCBCM Sport								874	9,5	0,3	3,6	13,5	3
TG CST		749	29,5	0,6	8,8	39,0	75	415	8,6	5,8	0,3	14,6	7
NATIONAL		14 990 842	37,1	2,9	1,5	41,5		8 724 671	20,8	2,7	1,1	24,7	

Résumé				
	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global
31/12/2005	27,6	3,5	1,3	32,3
31/12/2006	37,1	2,9	1,5	41,5
31/12/2007	20,8	2,7	1,1	24,7

(Rapport ODP, 2006, page 50)

* Source : rapport ODP 2006, page 50

Ceci permet de lister, sur la dernière période, les 10 meilleurs payeurs et les 10 moins bons, en demandant aux services compétents de s'enquérir auprès d'eux des explications qu'ils donnent dans l'un et l'autre cas. Certes, ils pourront faire remarquer – et souvent à bon droit – que tout ne dépend pas d'eux, que les services diffèrent. Ceci n'empêche pas de fournir des explications, de mener des comparaisons et de s'engager dans des programmes, éventuellement différenciés, de réduction, dûment mesurés et vérifiés par la suite.

Tableau 26

Les 10 meilleurs payeurs de l'État

Délais de paiement au 31/07/2007						
Département	Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global	Rang
SCBCM (*) Outre Mer	40	1,7	0,0	7,1	8,8	1
012 - AVEYRON	15 134	10,5	2,1	0,1	12,6	2
SCBCM Sport	874	9,5	0,3	3,6	13,5	3
038 - ISERE	182 086	11,6	1,9	0,5	14,0	4
026 - DROME	20 000	11,7	2,1	0,3	14,1	5
028 - EURE ET LOIR	18 152	12,6	1,3	0,5	14,5	6
TG CST	415	8,6	5,8	0,3	14,6	7
007 - ARDECHE	16 076	11,9	2,2	0,7	14,9	8
061 - ORNE	16 803	12,2	2,1	0,5	14,9	8
053 - MAYENNE	14 518	12,7	1,7	0,7	15,1	10

Tableau 27

Les 10 moins bons payeurs de l'État

Délais de paiement au 31/07/2007						
Département	Nombre de Factures	Délai ordo.	Délai trans.	Délai de paiement	Délai global	Rang
SCBCM (*) Aff. Sociales	5 560	21,6	2,2	15,9	39,7	113
101 - GUADELOUPE	39 117	39,2	3,8	1,4	44,4	114
SCBCM (*) Emploi	5 079	38,5	0,8	5,1	44,4	115
SCBCM (*) 1er Ministre	12 938	35,0	1,4	9,9	46,3	116
104 - LA REUNION	110 582	45,5	2,5	0,4	48,4	117
095 - VAL D'OISE	30 302	49,7	1,3	3,4	54,4	118
SCBCM (*) Minofi	31 624	32,8	2,4	19,6	54,8	119
SCBCM (*) Intérieur	27 091	46,5	1,2	7,4	55,0	120
0756 – ACSIA (**)	115 709	55,9	3,7	5,4	64,9	121
SCBCM (*) Environnement	1 304	65,9	0,6	3,6	70,1	122

(*) SCBCM : Service du Contrôle Budgétaire et Comptable Ministériel

(**) ACSIA : Agence Comptable des Services Industriels de l'Armement

CONCLUSION

Au terme de ce rapport, on mesure peut-être, à la fois, l'importance et la difficulté de la tâche, sa nécessité aussi.

D'une année sur l'autre, il semble d'abord que la conscience de la gravité du problème a grandi, avec l'idée qu'il fallait le réduire, puis le résoudre. Le serpent de mer des délais de paiement, un problème signalé depuis des années, est peut-être en train de vivre une période plus compliquée. Les membres de l'Observatoire eux-mêmes, les différents partenaires et experts consultés ont plus nettement encore que l'an dernier communiqué leurs données, leurs expériences, leurs solutions. Un consensus est apparu sur l'importance de la question, au-delà de raisons juridiques qui passent, de plus en plus, pour des parades, sinon des arguties aux yeux de certains.

D'une année sur l'autre, il semble aussi que l'idée de regrouper des forces pour mener des réformes en France a trouvé une tonicité nouvelle. Au cœur de ce mouvement, on trouve les PME en bonne place, et au cœur des problèmes des PME, les délais de paiement ont (malheureusement) une place de choix.

Une certaine impatience a pu se manifester, face à la lenteur des améliorations, quand il y en avait, une certaine irritation par rapport aux autres pays, et une certaine surprise par rapport à l'effet net et rapide obtenu dans le domaine des transports.

C'est pourquoi une approche plus directe doit être, au moins, étudiée, pour rattraper le peloton européen au moins, si l'on veut soutenir les entreprises dans leur ensemble, et avec elles la croissance et l'emploi. Cette approche doit certes être négociée, mais dans un temps et un cadre plus strictement définis et contraignants, avec à côté une étude d'impact. La normalisation des délais en France est en effet un problème d'ampleur macroéconomique, au moment où le système bancaire et financier est entré dans une période de turbulences. S'il est certain que cette normalisation sera positive à terme, il semble donc nécessaire d'étudier ses modalités à la fois pour les secteurs, les types d'entreprises et le système de financement. Il n'en demeure pas moins que le premier pas dans la bonne solution, qui ne détériore la situation de personne, doit être fait dans le domaine de l'État.

REMARQUES PAR LES MEMBRES DE L'OBSERVATOIRE

Note du Président : Le plan du présent rapport a été défini lors de la réunion de rentrée du 13 septembre 2007, en partie à partir de travaux initiés au printemps 2007 par le Sessi, à la suite de la remise du premier rapport. Le rapport 2007 a été soumis à relecture aux différents participants par trois fois. Nous avons intégré dans le texte de nombreuses remarques et propositions, en signalant leurs limites et effets pervers. A la suite de ce travail, qui a permis le rapport, vous trouverez un ensemble de lettres qui marquent des prises de position de différents membres. On ne sera pas surpris si ces positions et propositions peuvent se contredire.

Jean Paul Betbèze



Paris La Défense, le 10 décembre 2007

Monsieur le Président,

Vous voudrez bien trouver en annexe les principales remarques de la Fédération des Industries Mécaniques sur la seconde version du rapport 2007 de l'Observatoire des délais de paiement.

La réduction des délais de paiement par la voie interprofessionnelle a démontré ses limites, dans le cadre des discussions engagées dans la filière automobile, les rapports de force entre donneurs d'ordres et fournisseurs venant contrarier l'esprit même de l'accord.

Nous appelons de nos vœux une loi venant encadrer les délais de paiement.

Ceux-ci pourraient être réduits par étape (60 jours dans l'immédiat et 30 jours dans un délai de 3 à 5 ans), les spécificités (cas des avances pour la réalisation de biens d'équipement) pouvant être renvoyées dans les filières et traitées par les représentations professionnelles mais dans un délai défini par la loi.

Nous tenons à saluer votre implication sur ce dossier et votre volonté courageuse de faire bouger les choses.

Vous remerciant par avance de la prise en compte de nos observations, je vous prie de croire, Monsieur le Président, à l'assurance de nos sentiments distingués.

M. Jean-Paul Betbèze
Président de l'Observatoire des Délais de paiement

Claude Charrier



Addendum au courrier de la Fédération des Industries Mécaniques

La FIM avait appelé de ses vœux, lors des réunions du groupe de travail institué par Monsieur LOOS, la création d'une section permanente industrie au sein de la Commission d'examen des pratiques commerciales (CEPC).

Une telle mesure se justifierait pleinement par l'importance économique des relations inter-industrielles, notamment entre sous-traitants et donneurs d'ordres, et par les pratiques spécifiques qui s'y développent.

Si la CEPC intègre déjà des représentants de l'industrie, son organisation et son statut actuels la conduisent néanmoins à se concentrer sur les relations entre fournisseurs et distributeurs.

Une section Industrie y aurait vocation à analyser l'ensemble des pratiques commerciales dans le domaine de l'industrie, et notamment en matière de délais de paiement.

Dans ce domaine, elle pourrait constituer un prolongement et un complément de l'Observatoire des délais de paiement.

COMMENTAIRES FEDERATION DE LA PLASTURGIE

Rapport 2007* de l'observatoire des délais de paiement

** seconde version discutée en séance plénière du 05/12/07*

A propos de l'accord

Suite à l'avis du 9.11.2007 où le Conseil de la concurrence a émis un avis favorable sur le projet de décret et afin de donner la plus grande sécurité juridique à cet accord (voir le mode d'emploi source d'incohérence et de discussion sans fin : il est d'ailleurs symptomatique de relever que depuis le 24 janvier 2007, il faille toujours négocier un « mode d'emploi » pour l'application de l'accord, à ce jour sans succès), il y a urgence à signer le décret d'exemption. Exemple d'arguments évoqués : "The terms of this inter-professional agreement were defined by the FIEV and FIM, but are still subject to different interpretations, not validated by the CCFA. The instructions for use of this agreement are still at the stage of project. Also, under the current provisions and in the absence of consensus among the signatory parties on issues such as the territorial scope or even the application of the settlement dates (90 days on average), our society is not in a position to implement the agreement in the immediate future".

Car souvent on prétexte qu'il ne s'agit que d'une « recommandation » de la FIEV et en aucun cas d'un texte de loi. En conséquence, ledit groupe n'aurait aucune obligation juridique d'appliquer cet accord.

Des entreprises fixent unilatéralement leur propre critère d'éligibilité : exemple CA automobile > X% du CA total du fournisseur selon un ratio du CA dans l'automobile significatif ; pièces destinées à être montées sur le véhicule ; production en France ; livraison à des sites en France, etc.

A propos de l'auto facturation

Attention également au développement « sauvage » de la pratique de l'auto facturation ou du « Quick Savings » (il est d'usage dans certaines professions que les acheteurs établissent, au nom de leur fournisseur, des documents tenant lieu de factures), or il est paradoxal de reprocher un défaut d'organisation des PME pour expliquer les retards de paiement. D'autant que souvent le procédé est détourné en permettant au donneur d'ordres, sous la menace de rompre les relations commerciales, d'obtenir le versement d'une somme d'argent sans aucune contrepartie (prélèvement annuel d'un pourcentage du chiffre d'affaires sous forme de prétendus "gains de compétitivité"), d'appliquer des factures de "démérites" sans que des critères objectifs contractuels ne les définissent, de s'octroyer des "avoirs d'office" pour des non-conformités ou des incidents techniques non prouvés en infraction avec le code de commerce.

Il n'est pas rare enfin de voir également des clauses dans les CGA qui contreviennent aux dispositions de la loi, et notamment de l'article L.442-6 du Code de commerce, en interdisant au cocontractant la cession à des tiers des créances qu'il détient sur lui, notamment via l'affacturage.

À propos du SBA (Small Business Act)

Le «Small Business Act à la française» a du plomb dans l'aile. Au moment où le gouvernement réaffirme son souhait d'obtenir, à Bruxelles et à l'OMC, le droit d'instaurer une discrimination positive en faveur des PME pour l'accès à la commande publique, comme aux États-Unis, le Conseil d'État a lancé un véritable pavé dans la mare en annulant certaines dispositions du décret du 1er août 2006 portant code des marchés publics ainsi que de la circulaire du 3 août 2006 portant manuel d'application de ce code (Conseil d'État, section du contentieux sur le rapport de la 7ème sous-section. Séance du 11 juin 2007 Lecture du 9 juillet 2007. Nos 297711, 297870, 297892, 297919, 297937, 297955, 298086, 298087, 301171, 301238 SYNDICAT EGF-BTP et autres).

Le vendredi 29 juin 2007, en visite à Lyon, Nicolas Sarkozy et la ministre de l'Économie des finances et de l'emploi Christine Lagarde ont développé leurs idées sur le financement des entreprises, avec une constante référence aux États-Unis en évoquant notamment une idée forte, qui fait la quasi-unanimité aujourd'hui de la classe politique, la création d'un Business Act « à la française » pour soutenir les PME. « *Les Américains réservent 20 % de leurs commandes publiques aux petites entreprises. Pourquoi ne pourrait-on pas faire la même chose chez nous ?* » Rappelons qu'à l'occasion des dernières élections présidentielles, la plupart des candidats suggéraient l'instauration d'un « quota » de la commande publique réservé aux PME. Ces dernières étant de fortes créatrices d'emploi et d'innovation, l'accès aux marchés publics doit leur être facilité.

Or, c'est dès 1953 que les pouvoirs publics américains ont affirmé, dans une loi-cadre pour les petites entreprises, la volonté du Gouvernement « d'aider, conseiller et protéger, dans toute la mesure du possible, les intérêts de la petite entreprises », par l'instauration d'une législation qui pratique une discrimination positive en leur faveur ainsi que par la mise en place d'une agence fédérale en charge de leurs intérêts. Terre de prédilection de l'économie libérale, les États-Unis ont paradoxalement mis en place des aides nombreuses et particulièrement ingénieuses en faveur des petites entreprises.

Dès l'après-guerre, la nation américaine s'est engagée aux côtés de ses PME, qui lui apparaissaient être le moteur de l'économie et le moyen de la réalisation du rêve américain du « self made man ». En 1953 est ainsi votée par le Congrès américain une loi-cadre pour les PME, le « Small Business Act », qui proclame que le Gouvernement doit veiller aux intérêts de la petite entreprise. La « Small Business Administration », agence fédérale chargée du soutien aux PME, était née.

La SBA propose aux PME une trentaine de programmes d'aide différents, qui répondent à quatre priorités, et notamment l'accès aux marchés publics, mais également la défense des PME, la formation, le conseil et l'assistance technique et enfin les aides au financement. La loi impose que les marchés publics fédéraux inférieurs à 100 000 dollars soient « mis de côté » pour être réservés aux PME. La SBA surveille l'application de cette obligation et fixe un objectif annuel d'environ 20 % d'attribution des marchés aux PME pour chaque administration.

En France, si le principe d'égal accès aux marchés publics est théoriquement affirmé, il n'est nullement avéré en pratique. Les discriminations positives sont impossibles en l'état actuel des droits français et communautaire. (Toutefois, le 12 février 2007, le Conseil des ministres européen a adopté une position commune déclarant que « l'accès effectif des PME aux marchés publics revêt une importance cruciale ») : cela contrevient au principe d'égal accès à la commande publique.

Le nouveau code des marchés publics ne donne aucun privilège aux PME, au contraire de la loi américaine. Il se contente « d'autoriser » la découpe des marchés publics en lots séparés, dont certains destinés aux PME. De même, les grands groupes répondant aux appels d'offre ne sont pas forcés d'indiquer s'ils pensent avoir recours à des entreprises sous-traitantes, même s'ils y sont invités. En fait, le gouvernement espérait tout simplement que l'État et les collectivités locales, auraient, plus que par le passé, le réflexe de faire appel aux PME : le réflexe PME.

Le Conseil d'État a annulé plusieurs dispositions du nouveau Code des marchés publics. Et étaient notamment critiquées, par certains requérants, les dispositions du nouveau code ayant pour objet de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises à la commande publique.

Si la plupart des critiques formulées par les requérants ont été écartées, la Haute Cour administrative n'en a pas moins estimé que le texte rédigé par Bercy présentait, sous certains aspects, « un caractère discriminatoire » et qu'il méconnaissait le « principe d'égal accès à la commande publique ». De ce fait est donc annulée l'autorisation faite à l'acheteur public de fixer un nombre minimal de PME admises à présenter une offre dans le cadre des procédures d'appel d'offres restreint, de marché négocié et de dialogue compétitif.

Cette décision a de quoi surprendre dans la mesure le nouveau Code des marchés publics français n'instaurait pas de véritable discrimination positive pour les PME. Loin de leur réserver une part de ses achats, il se contentait par prudence d'inciter les administrations à faire plus appel à elles que par le passé et de définir les bons réflexes à attendre des administrations. L'allotissement, qui consiste à découper les marchés en lots séparés pour permettre aux PME de déposer des offres à leur mesure, devait être rendu systématique : mais dans le nouveau Code, il n'est que « recommandé ». De surcroît, le recours au marché global est admis, dès lors que des raisons techniques ou financières le justifient, le Conseil d'État n'ayant d'ailleurs rien trouvé à redire à ces dispositions.

Malgré tout, le Conseil d'État, faisant application d'une jurisprudence désormais bien établie, a d'abord estimé qu'en autorisant les pouvoirs adjudicateurs, dans le cadre des procédures d'appel d'offres restreint, de marché négocié et de dialogue compétitif, à fixer un nombre minimal de petites et moyennes entreprises admises à présenter une offre, les dispositions des articles 60, 65 et 67 du code des marchés publics conduisaient nécessairement à faire de la taille des entreprises un critère de sélection des candidatures. Or un tel critère, en ce qu'il n'est pas nécessairement lié à l'objet du marché, revêt un « caractère discriminatoire » et méconnaît le principe d'égal accès à la commande publique. Les dispositions du code en cause, ainsi que celles de même objet de la circulaire du 3 août 2006, ont par conséquent été annulées.

Le Conseil d'État a en revanche admis la légalité des dispositions permettant aux pouvoirs adjudicateurs de demander aux candidats la part du marché qu'ils entendent sous-traiter notamment à des petites et moyennes entreprises, tout en précisant que ces dispositions ne pouvaient avoir « pour effet d'autoriser le pouvoir adjudicateur à retenir les conditions de la sous-traitance comme critère de sélection des offres pour l'attribution du marché ».

Il a également estimé que les dispositions de l'article 10 du nouveau code des marchés publics, qui posent le principe de l'allotissement des marchés, dans le but de susciter la plus large concurrence possible entre les entreprises, ne méconnaissaient aucune des règles ou principes invoqués par les requérants et, notamment, n'étaient pas discriminatoires à l'encontre des entreprises générales. Dont acte.

Dès lors, le gouvernement devra poursuivre au plus vite une campagne de lobbying auprès de la Commission européenne sur le sujet.

Monsieur Jean-Paul Betbèze
Président de l'Observatoire des Délais
de paiement
C/O Banque de France
44-1363 Direction des entreprises
39, rue Croix-des-Petits-Champs
75049 Paris Cedex 01

Objet : Remarques du Commerce Associé sur le projet de rapport 2007 de l'Observatoire des délais de paiement

Paris, le 10 décembre 2007

Monsieur le Président,

Le Commerce Associé représente à ce jour 25,7 % du commerce de détail français, plus de 36 000 points de vente, 28 000 entrepreneurs et 415 000 emplois.

Il est présent dans de nombreux secteurs d'activité, tels l'alimentaire, le bricolage, l'optique, le jouet, le sport, le meuble, l'horlogerie-bijouterie, l'immobilier, le voyage, etc. Vous le savez, la spécificité de nos membres réside dans le statut qu'ils ont adopté pour organiser leurs réseaux. Les entrepreneurs indépendants, propriétaires de leurs affaires, ont décidé de s'associer au capital du groupement duquel ils sont membres. En tant qu'actionnaires, ils participent donc activement à la vie du réseau et aux décisions. C'est une différence majeure avec les autres formes de réseaux.

La réforme des délais de paiement intéresse, bien entendu, au premier chef nos PME du commerce.

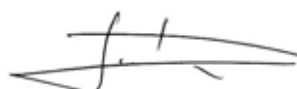
S'il existe, dans le commerce comme dans d'autres secteurs de l'économie, des déséquilibres entre les acteurs qui le composent, le déséquilibre ne se situe toutefois pas toujours là où on l'attribue. En effet, les enseignes que représente la FCA sont constituées d'un réseau de plus de 36 000 PME dont les fournisseurs sont pour la grande majorité des grandes entreprises voire des multinationales. Si l'on ajoute de plus les points de vente en franchise, en concession, affiliation ainsi que les indépendants n'appartenant à aucun réseau, c'est la moitié du commerce français qui se trouve être composé de PME. C'est pourquoi il me semble réducteur de vouloir réétudier les délais de paiement en France en

opposant la distribution, apparentée aux gros, aux fournisseurs considérés comme les PME. Si un rééquilibrage des délais de paiement peut s'avérer utile, il ne faut surtout pas se tromper de cible.

Par ailleurs, il paraît inconcevable de ne pas pouvoir tenir compte des différences importantes qui existent entre les divers secteurs d'activités ou « filières », telles que vous semblez les nommer. Il serait inopportun que le législateur, une fois de plus, veuille régler par une loi générale une situation qui est bien plus complexe et nuancée en réalité. Alors que les dépenses alimentaires représentent 15 % des dépenses des ménages, il serait très certainement plus préjudiciable que favorable aux nombreuses entreprises du secteur du commerce d'extrapoler les solutions envisagées pour la grande distribution. Je tenais donc ici à réitérer ma volonté de trouver des solutions qui restent au plus près des différentes situations rencontrées.

Enfin, il apparaît artificiel, dans le cadre de la distribution, de vouloir aborder les délais de paiement en les sortant de leur contexte des conditions générales de vente et donc des négociations entre fournisseurs et distributeurs. En effet, les délais de paiement sont un des éléments de la négociation, intégrés par les deux parties et donc dans les conditions générale de vente. Si la France a des délais de paiement supérieurs à ceux de certains pays d'Europe, il faut bien voir que les conditions dans ces pays sont différentes. Ainsi en Allemagne, les délais de paiement sont en moyenne ramenés à 30 jours mais la rémunération accordée par les fournisseurs en cas de paiement comptant est en moyenne de 4 points supérieure à celle octroyée en France. Les distributeurs allemands ont ainsi pu financer des délais de paiement plus courts par un taux d'escompte supérieur. En France une réduction des délais de paiement entraînerait un déficit de trésorerie des commerces qu'ils devraient financer par de l'emprunt. Outre la difficulté pour des PME de se faire financer une partie de leur besoin en fonds de roulement par les banques, une telle démarche aurait inévitablement un impact sur les marges et donc sur les prix à la consommation. Or, ce n'est pas du tout l'orientation de l'actuel gouvernement.

Je souhaitais donc, Monsieur le Président, attirer votre attention sur ces différents points, et, en espérant que vous voudrez bien porter une oreille attentive à nos arguments, je vous prie d'agréer l'expression de mes sentiments distingués.



Guy Leclerc
Le Président



Fédération Professionnelle des Entreprises du Sport et des Loisirs

Fait à Paris, le 7 décembre 2007

DELAIS de PAIEMENT : position FPS

Dans le cadre d'une initiative législative de réduction des délais de paiement, la FPS (Fédération Professionnelle des entreprises du Sport et des loisirs) alerte le Gouvernement sur les spécificités du secteur de l'industrie et du commerce des articles de sport et des équipements de loisirs.

Une récente enquête de la fédération auprès de ses adhérents indique en effet qu'une réduction uniforme des délais de paiement dans son secteur conduirait inévitablement au dépôt de bilan de plusieurs centaines de sociétés.

L'explication provient de la nature des produits vendus.

Contrairement aux produits périssables, les articles de sport et équipements de loisirs sont soumis à une très forte saisonnalité et une très faible rotation des stocks.

Globalement, deux grandes périodes rythment la vente des produits dits saisonniers. Les articles d'hiver sont mis en rayon dès octobre pour être remplacés en mars-avril par ceux d'été. A l'intérieur de ces longues périodes, les réassorts existent mais ne compensent pas totalement un engagement important d'achats pour chacune de ces saisons. Un équilibre entre le besoin des fournisseurs de disposer d'un volume suffisant de commandes fermes le plus tôt possible et celui des détaillants de gérer au mieux une importante prise de risque est ainsi trouvé entre les entreprises. Cet équilibre ne peut résulter que de la seule négociation.

Une mesure réglementaire de réduction globale des délais de paiement aurait donc pour effet de rompre cet équilibre. Compte tenu des faibles niveaux de marge dans le secteur, le financement du crédit-fournisseur par les banques se traduirait par la nécessité de négocier auprès des établissements financiers des lignes de crédit supplémentaires avec le risque du dépôt de bilan d'une grande majorité de commerces, ou par la réduction importante des commandes aux fournisseurs. De plus, l'augmentation des charges financières résultant de l'augmentation du besoin de financement diminuerait la rentabilité des détaillants et compromettrait la pérennité du modèle de distribution.

Aussi, pour éviter d'importantes réactions en chaîne désastreuses sur l'ensemble de la filière sport, la FPS demande que la question des délais de paiement continue d'être traitée par la négociation entre les entreprises.

Contact : Pierre GOGIN, Tél : 01 44 70 77 90

FPS, 109 rue du faubourg Saint-Honoré – 75 008 PARIS
Tél. : 33(0)1 44 70 77 90 – Fax : 33(0)1 44 70 77 91 - E-mail : fps@filleresport.com - Internet : www.filleresport.com
Syndicat Professionnel Loi 1884 – Siret : 784 717 860 00042 – N° TVA Intracommunautaire : FR64 784 717 860



Incidence d'une réduction des délais de paiement sur les magasins de bricolage

1. Le constat

1.1 La pratique actuelle des délais de paiement

Les magasins de bricolage pratiquent un paiement à 90 jours en moyenne, en lien avec leur modèle économique.

1.2 Les motifs

La notion de stock en magasin doit être prise en compte dès lors que l'on veut aborder correctement la question des délais de paiement.

Or, ces stocks sont importants dans le bricolage, en raison de la largeur de gammes, et de la vitesse de rotation des produits, beaucoup plus lente que dans l'alimentaire.

On évalue les stocks à 120 / 150 jours d'achat dans le bricolage, contre 15 à 20 jours dans l'alimentaire.

Ainsi, même avec un délai de paiement à 90 jours, les magasins de bricolage ont un besoin de trésorerie d'exploitation, de l'ordre de 40 à 60 jours d'achat. À l'inverse des GSA, où le rapport stock/encours fournisseur est générateur de trésorerie.

L'écart entre l'alimentaire et le non alimentaire sur les délais de paiement est bien le reflet de modèles économiques différents, dans lequel chacun a trouvé sa place, fournisseur et distributeur. La négociabilité des délais de paiement et leur maintien à des niveaux élevés dans le secteur sont une nécessité absolue pour la pérennité de ce secteur d'activité.

Les magasins de bricolage ne disposent pas naturellement d'une trésorerie abondante qui serait placée.

Justification détaillée des stocks importants :

- Le modèle économique de distribution spécialisée présuppose une largeur et une profondeur de gamme importante, dans les tailles, les matériaux, les couleurs des produits, ... : le magasin doit proposer le plus grand choix à ses clients.
- Les produits saisonniers représentent une part du chiffre d'affaires importante et croissante. Le bricolage est de surcroît une activité étroitement liée à la fluctuation des conditions climatiques : les produits invendus au cours d'une saison sont stockés jusqu'à la saison de l'année suivante. Ces produits ont une valeur de stock importante pour nombre d'entre eux. Exemples : chauffage, climatisation, mobiliers de jardin, peintures extérieures, menuiserie ...
- La montée en puissance des produits de décoration au sens large, reliés à une notion de « collection », accélère la connotation de désuétude de ces produits et accentue la difficulté d'écoulement.

- Une offre de prix attractive pour le consommateur justifie l'achat par les distributeurs de grande quantité, pour des produits écoulés dès lors sur une longue période.
Exemple : panneau de carrelage
- La multiplicité des opérations commerciales suppose un engagement très en amont des distributeurs auprès de leurs fournisseurs, alors que l'écoulement des produits intervient tardivement.

2. Incidence d'une diminution à 30 jours des délais de paiement fournisseurs d'ici 5 ans

La non négociabilité des délais de paiement et leur réduction à 60 voire 30 jours impliquerait donc une importante mobilisation de capitaux par les distributeurs de produits de bricolage. Ces capitaux pourraient être apportés majoritairement par recours à l'emprunt.

Les conséquences :

- Une diminution considérable de la rentabilité des distributeurs, avec pour conséquence, selon le niveau de rentabilité actuelle :
 - Un affaiblissement de la capacité d'emprunt
 - Une augmentation de l'endettement
 - Un frein au développement et à la création d'emplois
 - Une hausse des prix
 - Une pression accentuée sur les fournisseurs pour approvisionner les magasins en flux tendus
 - Une augmentation des importations : la possibilité de paiement à 90 jours en moyenne constitue un avantage concurrentiel pour les fournisseurs français par rapport aux fournisseurs asiatiques qui imposent des paiements immédiats (manque de confiance ou défaut de notoriété du distributeur). La suppression de cet avantage concurrentiel inciterait indéniablement les distributeurs à s'approvisionner davantage en Asie.
- Les magasins indépendants du bricolage, PME/TPE, seraient les plus affaiblis :
 - Les fonds propres de ces magasins (capitaux propres et comptes courants) sont globalement destinés au financement des immobilisations. Chez les indépendants, l'encours fournisseur représente environ 60 % de la valeur du stock. Les 40 % restants sont financés par l'emprunt bancaire (billet de trésorerie, autorisation de découvert,). La diminution des délais de paiement soulèvera de grosses difficultés de financement et devrait multiplier par 2 leur endettement d'exploitation, en l'état actuel des outils de crédit.
 - Cette situation viendrait donc également créer une véritable problématique autour de la transmission d'entreprise, qui serait nettement freinée.
 - Les magasins indépendants sont implantés en zone rurale. La fermeture de certains d'entre eux affectera le maillage du territoire et contraindra le consommateur à se rendre en zone urbaine sur lesquelles seront implantés des centres de plus en plus grands.
 - Et contribuera à terme à accentuer la concentration de la distribution, au profit d'un rapport de force aggravé pour les fournisseurs.

Pour rappel, les industriels ont la possibilité de mobiliser leur créance par le biais de l'affacturage. Ce mécanisme présente l'avantage d'être lié au volume d'activité de l'industriel, contrairement à l'emprunt. D'autre part, l'affacturage repose sur des actifs certains, dont la transformation en flux de trésorerie est garantie, contrairement au stock.

Conclusion

Le délai de paiement doit demeurer négociable au sein des conditions générales de vente.

Annexe 1 : Composition de l'Observatoire des délais de paiement en 2007

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

Mouvement des entreprises de France	M. Gérard de Lavernée
Confédération générale des petites et moyennes entreprises	M. Roger Pellat-Finet
Groupe des fédérations industrielles	M. Yvon Jacob
Conseil du commerce de France	Mme Laure Lazard Holly
Groupement des professions de services	M. Yves Cambay
Fédération bancaire française	Mme Françoise Palle-Guillabert
Association des sociétés financières	M. Jean Claude Nasse
Direction générale du trésor et de la politique économique	Mme Astrid Milsan
Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes	M. Arnaud Maille
Direction générale des entreprises	
	M. Luc Rousseau
	M. Yves Robin
Institut national de la statistique et des études économiques	Mme Dominique Francoz
Banque de France	M. Yves Nachbaur
	Mme Élisabeth Kremp
Personnalités qualifiées	M. Michel Dietsch
	M. Michel Fouquin
	Mme Élisabeth Rocha

Annexe 2 : La charte du bon payeur de l' AFDCC



CHARTRE DU BON PAYEUR

La présente charte a pour objectif de poser le socle des bonnes pratiques à mettre en œuvre par l'ensemble des acheteurs du secteur privé dans le cadre de leur activité professionnelle.

L'OBJECTIF DE LA CHARTE :

Le délai de paiement résultant d'une négociation commerciale, les principes ci-après ont pour objet de :

- ⇒ Fluidifier la relation financière client fournisseur ;
- ⇒ Promouvoir des bonnes pratiques en matière de paiement ;
- ⇒ Prévenir les dérives aboutissant à des allongements du délai de paiement négocié.

RAPPEL :

En termes légaux, le code civil est clair : il faut payer au lieu et dans le temps où se fait la livraison.

Le délai de paiement est une condition supplémentaire de la transaction entre professionnels, le Code de commerce dispose en son article L 441-6

« Tout producteur, prestataire de services, grossiste ou importateur est tenu de communiquer à tout acheteur de produits ou demandeur de prestation de services pour une activité professionnelle, qui en fait la demande, ses conditions générales de vente. Celles-ci constituent le socle de la négociation commerciale. Elles comprennent :

- *les conditions de vente*
- *le barème des prix unitaires*
- *les réductions de prix*
- *les conditions de règlement... »*

Les conditions de paiement constituent un des éléments majeurs du cadre contractuel de la vente entre commerçants. La plus grande clarté s'impose dans

- ⇒ la définition de ces conditions de paiement
- ⇒ les conditions d'exécution du paiement



La présente charte propose à tout acheteur soucieux d'être reconnu « bon payeur » et souhaitant s'inscrire dans une démarche « d'éthique et de transparence des Affaires » d'appliquer les principes suivants :

LES SEPT ENGAGEMENTS DU « BON PAYEUR »

PREMIER ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à remettre à tous ses fournisseurs :

- Une check list précisant les conditions à respecter
 - Dans le libellé des factures (incluant les adresses de facturation),
 - Dans les justifications et références indispensables pour le traitement des factures,
- Le circuit de mise en paiement des factures,
- Les dates auxquelles les sessions de règlements fournisseurs interviennent au cours du mois,
- Les contacts pour suivre les litiges ou qualifier les créances en dysfonctionnement quant au respect de la date d'échéance,

DEUXIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à accepter des dates de paiement lisibles :

- Date de départ du délai de paiement fixée en considération de la date de délivrance du bien ou service ou de la date de facture (cas où la date de livraison exacte n'est pas encore connue). En aucun cas la date de réception de la facture ne peut constituer le départ du délai de paiement,
- L'acheteur s'engage à réaliser les paiements, en respectant le moyen convenu, de telle sorte que les fonds soient mis à la disposition du bénéficiaire ou de son subrogé, à la date effective de l'échéance, en application de l'article L 441-3 du Code de Commerce,

TROISIEME ENGAGEMENT :

En cas de litige constaté de bonne foi, l'acheteur s'engage à notifier par écrit avec date certaine, sa réclamation auprès du vendeur dès que le litige est constaté et au plus tard avant la date d'échéance,

QUATRIEME ENGAGEMENT :

L'acheteur s'engage à payer spontanément les pénalités de retard en application du Code de Commerce, en son article L 441-6,

Annexe 3 : Recommandations de la Commission Européenne Décembre 2006

Résumé du Chapitre 8: Recommandations⁴²⁹

- Combattre les incohérences de la fiscalité des retards de paiement.
- Mettre en place des sanctions préventives notamment par un taux d'intérêts de retard approprié.
- Harmonisation des délais de paiement pour supprimer les disparités.
- Favoriser le recours à un tiers détenteur recevant le paiement du débiteur à charge de payer le créancier dès l'exécution du contrat
- Créer un fond européen permettant aux entreprises de se refinancer en cas de retard de paiement
- Rendre les dirigeants responsables des retards de paiement.
- Développer et promouvoir le crédit et financer des programmes de gestion.
- Promouvoir l'usage des nouvelles technologies autant à l'égard des créanciers que des débiteurs.
- Redéfinir la notion de PME pour mieux protéger les plus vulnérables
- Favoriser la transparence en rendant obligatoire par des rapports permettant d'identifier les mauvais payeurs.
- Favoriser la transparence en limitant les délais de paiement soit de manière générale soit par secteur.
- Favoriser la transparence concernant l'actif des débiteurs et faciliter la saisie des comptes.
- Poursuivre les réformes des procédures judiciaires pour limiter les délais et les étapes nécessaires à l'obtention d'un titre exécutoire puis pour procéder au recouvrement forcé, et limiter les possibilités de contestations postérieures à l'exercice de l'action en justice.
- Etendre le recours aux ADR ainsi que les dernières technologies et proposer des services dans toutes les langues européennes.
- Diffuser plus d'informations sur les instruments européens tel que la Directive et ses principes.

Annexe 4 : Instruction de la DGCP N°07-024-M0 du 30 mars 2007 (Partie 5.1)

Extrait de DGCP (2007)

Selon le rapport pour l'année 2006 de l'Observatoire des délais de paiement, créé par l'arrêté du 29 juin 2006, la moitié des entreprises françaises sont payées par leurs clients avec un délai représentant plus de 40 jours du montant de leurs achats et le quart des entreprises avec un délai de plus de 66 jours.

Le quart seulement des factures sont payées à 20 jours ou moins. Dans le secteur public, l'article 98 du Code des marchés publics stipule que le délai global de paiement ne peut excéder 45 jours, excepté pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées, pour lesquels cette limite est fixée à 50 jours.

Les pouvoirs publics souhaitant impulser une réduction des délais de paiement des entreprises, les personnes morales de droit public doivent être exemplaires de ce point de vue. Le rapport précité constate que l'État et les collectivités locales ont fait des efforts notables pour payer plus vite les factures. Mais ils mettent encore parfois du temps pour valider la prestation, et certains organismes publics locaux payent parfois avec des délais très longs, surtout en fin d'année quand les budgets sont consommés.

Les statistiques disponibles démontrent que le délai global de paiement de l'ensemble du secteur public local, tel qu'évalué à partir d'une enquête déclarative (cf. tableau infra), s'établit ainsi : [...]

À titre de comparaison, l'observatoire des délais de paiement indique que trois quarts de leurs factures ont été payées, en 2006, par les entreprises privées au-delà de 20 jours d'achats (cette même proportion étant constatée au-delà de 50 jours pour les plus grandes entreprises).

L'attention des acteurs de la dépense publique locale mérite donc d'être appelée sur les marges de progression constatées dans leurs délais de traitement. La mise en oeuvre des recommandations du rapport susvisé de l'observatoire des délais de paiement nécessite une collaboration étroite de l'ordonnateur et du comptable organisée en fonction de chaque contexte local :

- **Sensibiliser les services de l'ordonnateur** : il s'agit de sensibiliser tous les services concernés sur l'importance économique du paiement rapide des dépenses publiques, notamment pour la croissance et l'emploi régionaux ;

- **Informers les fournisseurs des organismes publics locaux** : selon que le retard de mise en paiement d'une facture est imputable au comptable ou à l'ordonnateur, il est recommandé que celui qui en est responsable informe le fournisseur. Au-delà, la valorisation des statistiques sur les délais globaux de paiement auprès des fournisseurs permet d'objectiver les relations avec ces derniers ;

- **Motiver précisément les suspensions de paiement pour accélérer leur résolution** : si le comptable a l'obligation de motiver la suspension du paiement conformément à l'article L. 1617-2 du CGCT, l'ordonnateur contestant une facture doit également donner les explications nécessaires à son fournisseur sans délai ;

- **Fluidifier la circulation de l'information grâce aux nouvelles technologies** : dans les échanges d'information entre le fournisseur, l'ordonnateur et le comptable, la dématérialisation permet de simplifier les justifications exigées voire de permettre au fournisseur de suivre l'état du traitement de sa facture dans la chaîne administrative dans certains cas ;

- **Optimiser les modalités de contrôle des dépenses de façon partenariale** : il convient de se reporter aux consignes diffusées en matière de contrôle hiérarchisé de la dépense et de contrôle allégé en partenariat qui concilient les impératifs de célérité et d'efficacité du visa des mandats ;

- **Planifier les consommations budgétaires de manière à lisser les tâches de mise en paiement sur toute l'année** : il convient de privilégier l'élaboration d'échéanciers d'achat de façon à ne pas avoir des paiements excessivement concentrés en fin d'année. Ceci implique de piloter efficacement les différentes étapes de l'ordonnancement et de la mise en paiement pour réduire les délais. Seul un pilotage partenarial permet une maîtrise de bout en bout de la chaîne administrative de la dépense.

Bibliographie

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2005 », Direction des entreprises, *Bulletin de la Banque de France*, n° 156, décembre 2006

http://www.banque-de-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu156_1.pdf

Observatoire des délais de paiement, Rapport du groupe présidé par J-P. Betbèze, décembre 2006

http://inbdf/fr/publications/telechar/catalogue/rapp06_observ_paiement.pdf

P. Salini, NETR, Comité National Routier (2006)

« Étude sur les délais de paiement – Rapport final : analyse de l'application du nouveau dispositif concernant les délais de paiement dans le secteur des transports routiers de marchandises »,

ASF (2002)

« La facturation » 10 questions – 10 réponses,

ASF (2002)

« Affacturage » 10 réponses

C. Jacod (2007a)

« Délais de paiement selon les zones d'échanges des entreprises industrielles », Sessi, SDED 143/2007CJ

C. Jacod (2007b)

« Impact des délais de paiement sur les investissements des PME industrielles indépendantes » Sessi, SDED 145/2007CJ

Commission bancaire (juin 2007)

« Sociétés d'affacturage – exercice 2006 : activité, résultats et risques »

DGCP (2007)

« Diagnostic, destiné à l'Observatoire des délais de paiement, relatif au paiement des factures de leurs fournisseurs par l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics », Note interne, septembre.

DGCCRF (2007a)

« Résultats de l'enquête relative au contrôle des délais de paiement et à la recherche des pratiques commerciales abusives dans le secteur de la fabrication des moules et modèles », n° 2007-47

DGCCRF (2007b)

« Secteurs de la forge, de l'estampage et du matriçage », n° 2007-135

DGCCRF (2007c)

« Secteur du découpage-emboutissage », n° 2007-147

DGCCRF (2007d)

« Secteur du négoce des matériaux de construction », n° 2007-157

DGCCRF (2007e)

« Secteur de l'équipement automobile », n° 2007-162

Intrum Justitia (2007a)

« La croissance économique masque un mauvais comportement de paiement », European Payment Index, Printemps

Intrum Justitia (2007b)

« Qui sont vos clients débiteurs : Portrait en sept familles »

Ce rapport a été réalisé par les membres de l'**Observatoire des délais de paiement**
avec la collaboration de son Secrétariat assuré par la **Banque de France**

44-1363 Direction des entreprises

39, rue Croix-des-Petits-Champs – 75049 Paris Cedex 01

Téléphone : 01 42 92 56 58 - Télécopie : 01 42 92 49 39

Le texte intégral de ce document est disponible sur le site Internet de la Banque de France :

www.banque-france.fr

Directeur de la publication :

Jean Paul Betbèze

Président de l'Observatoire des délais de paiement

Imprimerie : SIMA – Banque de France

Conception et réalisation

Secrétariat de l'Observatoire des délais de paiement

et

SIMA - Ivry

**Imprimerie Banque de France
Ateliers SIMA
Achévé de rédiger en décembre 2007
Dépôt légal 4^e trimestre 2007
ISSN : 1957-2794**