

Les délais de paiement en 2009

Un an après la mise en œuvre de la LME

Elisabeth KREMP et François SERVANT

Direction des Entreprises

Observatoire des Entreprises

Un an après la mise en place de la loi de modernisation de l'économie (LME), début 2009, et du plafonnement légal des délais de règlement interentreprises, les délais de paiement se replient en 2009. Le contexte de récession économique, avec une baisse très marquée de l'activité fin 2008, suivie d'une reprise progressive, rend depuis deux ans l'interprétation des évolutions annuelles quelque peu délicate. Un ensemble d'indices vient toutefois confirmer cette baisse des délais de paiement, tout en incitant à la considérer sur deux ans.

Mesurée à partir de la notion d'unités légales, la moyenne des délais de paiement des entreprises passe en un an de 54 à 52 jours de chiffre d'affaires pour le crédit clients et de 64 à 61 jours d'achats pour le crédit fournisseurs. Appréhendés à partir de la notion d'entreprise définie dans le décret d'application de la LME, ces mêmes délais passent respectivement de 51 à 49 jours de chiffre d'affaires, et de 59 à 56 jours d'achats.

La baisse concerne toutes les catégories d'entreprises, PME ou non PME, même si certaines grandes entreprises paraissent se situer hors du mouvement d'ensemble. Elle s'avère par ailleurs particulièrement nette dans l'industrie manufacturière.

Surtout, très modérée jusqu'en 2007, la baisse des délais de paiement est entrée depuis dans une phase de nette accélération ; les replis survenus en 2008 et 2009 sont ainsi supérieurs aux réductions des huit années précédentes. Dans le même temps, les efforts sur la réduction des délais fournisseurs ne sont plus majoritairement supportés par les PME, comme ce fut le cas entre 1999 et 2007, mais s'étendent désormais à la sphère des entreprises de taille intermédiaire (ETI) et des grandes entreprises.

Le cycle commercial des entreprises s'est accéléré : en 2009, 60 % des entreprises sont désormais réglées ou règlent elles-mêmes sous les 60 jours, soit 10 à 15 points de plus qu'en 1999. Entre les entreprises dotées des délais les plus courts et celles accusant les délais les plus longs, la dispersion des comportements tend à diminuer.

Au plan macroéconomique, une simulation du passage de toutes les entreprises à un délai de paiement d'au maximum 60 jours permet de proposer une estimation des gains de trésorerie globaux générés par la réduction des délais de paiement. Celle-ci est à minima de l'ordre de 2 milliards d'euros en 2008 comme en 2009. Les PME ont été les principales bénéficiaires de ces gains, évalués dans leur cas à 3 milliards en 2009. En termes de risques, le niveau des encours représentatifs des créances clients et des dettes fournisseurs interentreprises a légèrement diminué.

Enfin, l'endettement bancaire apparaît de nouveau comme l'attribut soit d'entreprises accusant de longs délais de paiement de leurs créances clients, soit d'entreprises payant tardivement leurs fournisseurs.

Mots-clés : Délais de paiement, délais clients, crédit fournisseurs, crédit interentreprises, solde commercial, LME

Codes JEL : L14, L29

NB : Cette étude a été réalisée à partir des bases FIBEN de la Banque de France disponibles à fin novembre 2010. Le dossier statistique est disponible à l'adresse suivante : <http://www.banque-france.fr/fr/statistiques/economie/economie-entreprises/delais-paiement.htm>.

I | Les délais de paiement se replient en 2009

Prises dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie (LME), les mesures de plafonnement des délais de paiement se traduisent en 2009 par une réduction significative de la durée des règlements pour la quasi-totalité des entreprises étudiées à partir des données comptables disponibles début novembre 2010 (cf. annexe 1). Cette baisse intervient en dépit des 39 accords dérogatoires accordés jusque fin 2011 et qui concernent près de 20 % de l'économie.

La moyenne des délais individuels clients et fournisseurs des entreprises recule au cours de 2009 de 2,5 jours, pour s'établir à, respectivement, 52 jours de chiffre d'affaires et 61 jours d'achats (cf. tableau 1).

Le solde commercial, également appelé solde du crédit interentreprises, reste stable.

Les délais de paiement des entreprises de taille intermédiaire (ETI) se contractent davantage : en 2009, leurs clients les ont globalement réglées 4 jours plus tôt qu'un an auparavant – dans un délai moyen désormais très proche du délai maximum de 60 jours fixé par la loi – tandis qu'elles-mêmes ont avancé de presque 3 jours leurs paiements fournisseurs, les faisant ainsi passer pour la première fois depuis 1998 sous le seuil des 70 jours.

Le recul des délais des petites et moyennes entreprises (PME) est compris entre 2,5 et 4 jours selon la taille des entreprises et la nature du délai de paiement considérés. La réduction la plus importante concerne les moyennes entreprises pour le crédit clients, et les

Tableau 1 Délais de paiement par taille d'unités légales ^(a) (1990-2009)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, calculées sur la base des unités légales)

	Année	Total	PME	ETI	Grandes unités	Détail PME		
						dont PE		dont ME
						TPE	Non TPE	
			Effectif (0-249)	Effectif (250-4 999)	Effectif > 5 000	Effectif (10-19)	Effectif (20-49)	Effectif (50-249)
Nombre d'unités légales (en milliers)	2009	230,6	221,2	9,2	0,3	82,8	35,0	30,5
Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)	1990	64,0	63,6	72,3	56,6	61,1	70,2	70,5
	1999	59,2	58,8	69,3	63,3	59,6	66,4	65,5
	2007	56,5	56,0	67,4	58,0	56,6	64,0	64,0
	2008	54,3	53,8	64,9	58,7	54,7	61,9	61,2
	2009	51,8	51,4	61,3	61,1	52,2	58,8	57,6
	Écart-type (2009)	(0,10)	(0,10)	(0,56)	(3,53)	(0,16)	(0,22)	(0,27)
	Var. 2009	- 2,5	- 2,4	- 3,6	2,3	- 2,5	- 3,0	- 3,6
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	1990	74,6	74,8	70,7	66,9	73,6	77,8	73,3
	1999	70,3	70,1	75,3	67,7	70,1	73,0	70,8
	2007	66,5	66,2	74,4	70,5	65,6	67,9	69,1
	2008	63,8	63,4	71,6	68,6	62,8	64,4	66,0
	2009	61,2	60,9	69,0	70,0	60,3	60,2	63,3
	Écart-type (2009)	(0,10)	(0,10)	(0,50)	(2,91)	(0,16)	(0,18)	(0,25)
	Var. 2009	- 2,5	- 2,5	- 2,6	1,4	- 2,5	- 4,2	- 2,7
Solde commercial (en jours de chiffres d'affaires)	1990	13,7	13,1	25,7	12,3	9,3	22,7	22,0
	1999	14,0	13,8	20,9	12,7	14,2	23,4	19,2
	2007	16,1	16,0	18,2	6,5	16,2	24,6	19,9
	2008	16,1	16,0	18,1	10,4	16,4	24,6	19,4
	2009	16,2	16,2	18,3	11,2	16,4	24,4	19,3
	Écart-type (2009)	(0,10)	(0,10)	(0,53)	(3,13)	(0,16)	(0,21)	(0,26)
	Var. 2009	0,2	0,2	0,2	0,8	0,1	- 0,2	- 0,1

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

(a) Pour le champ de l'étude et la définition complète des tailles, cf. annexe 1

petites entreprises de 20 à 49 salariés pour le crédit fournisseurs ¹. Le repli le plus modéré est celui des très petites entreprises (TPE).

Les délais des grandes entreprises sont très sensibles à l'unité de référence

Calculés sur la base des unités légales, auxquelles sont appliqués les seuils du décret d'application de la LME, les délais de paiement des grandes unités de plus de 5 000 salariés s'accroissent de 1 à 2 jours en 2009 (cf. tableau 1). Ce chiffre repose cependant sur les résultats individuels d'une catégorie numériquement très restreinte et peu pertinente (moins de 300 unités légales en 2009).

En effet, par rapport aux études antérieures, les nouvelles classes de taille — établies selon les critères statistiques de la LME — modifient en réalité largement la définition des grandes entreprises (cf. encadré). La mise en œuvre de cette définition implique l'abandon de la notion d'unités légales au profit d'une

notion d'entreprises combinant l'ensemble des unités légales d'un même groupe.

Dans le cas de grandes unités de plus de 5 000 salariés, cette nouvelle approche permet de mieux cibler le comportement individuel des grandes entreprises en renforçant la pertinence des agrégats comptables utilisés. En 2009, 180 grandes entreprises sont ainsi identifiées, constituées de 6 984 unités légales contre 300 unités légales en première approche. Elles sont à l'origine de 38 % du chiffre d'affaires et des achats recensés dans l'échantillon étudié, contre 28 % selon l'approche en unités légales.

La prise en compte du critère « entreprise » au sens de la LME retrace une situation bien différente de ce que donne l'analyse réalisée sur la base des unités légales, puisque, selon ce regroupement, la moyenne des délais de paiement des grandes entreprises diminue. En 2009, la moyenne des ratios individuels de leurs délais clients recule ainsi de 3 jours de chiffre d'affaires et celle de leurs délais fournisseurs de près de 5 jours d'achats (cf. tableau 2).

Tableau 2 Délais de paiement par taille d'entreprise ^(a) (1999-2009)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, calculées sur la base des entreprises)

	Année	Total	PME Effectif (0-249)	ETI Effectif (250-4 999)	Grandes entreprises Effectif > 5 000
Nombre d'entreprises (en milliers)	2009	171,6	167,2	4,2	0,2
Délais clients (en jours de chiffres d'affaires)	1999	57,2	56,8	71,9	64,7
	2007	53,5	53,2	66,2	59,0
	2008	51,2	50,9	62,5	57,7
	2009	49,0	48,7	59,4	54,6
	Var. 2009	- 2,2	- 2,2	- 3,1	- 3,1
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	1999	67,8	67,6	74,2	76,2
	2007	61,9	61,7	70,5	73,0
	2008	58,7	58,5	66,6	70,6
	2009	55,8	55,6	63,6	66,0
	Var. 2009	- 2,9	- 2,9	- 3,0	- 4,7
Solde commercial (en jours de chiffres d'affaires)	1999	12,9	12,6	23,6	18,5
	2007	13,9	13,8	19,7	14,5
	2008	13,7	13,6	18,6	14,2
	2009	14,0	13,9	18,6	14,0
	Var. 2009	0,3	0,3	0,0	- 0,2

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

(a) Pour le champ de l'étude et la définition complète des tailles, cf. annexe 1

¹ Cette catégorie d'entreprises correspond plus précisément aux petites entreprises « non TPE ». Pour plus d'informations sur la définition des classes de taille, se reporter à l'annexe I

ENCADRÉ

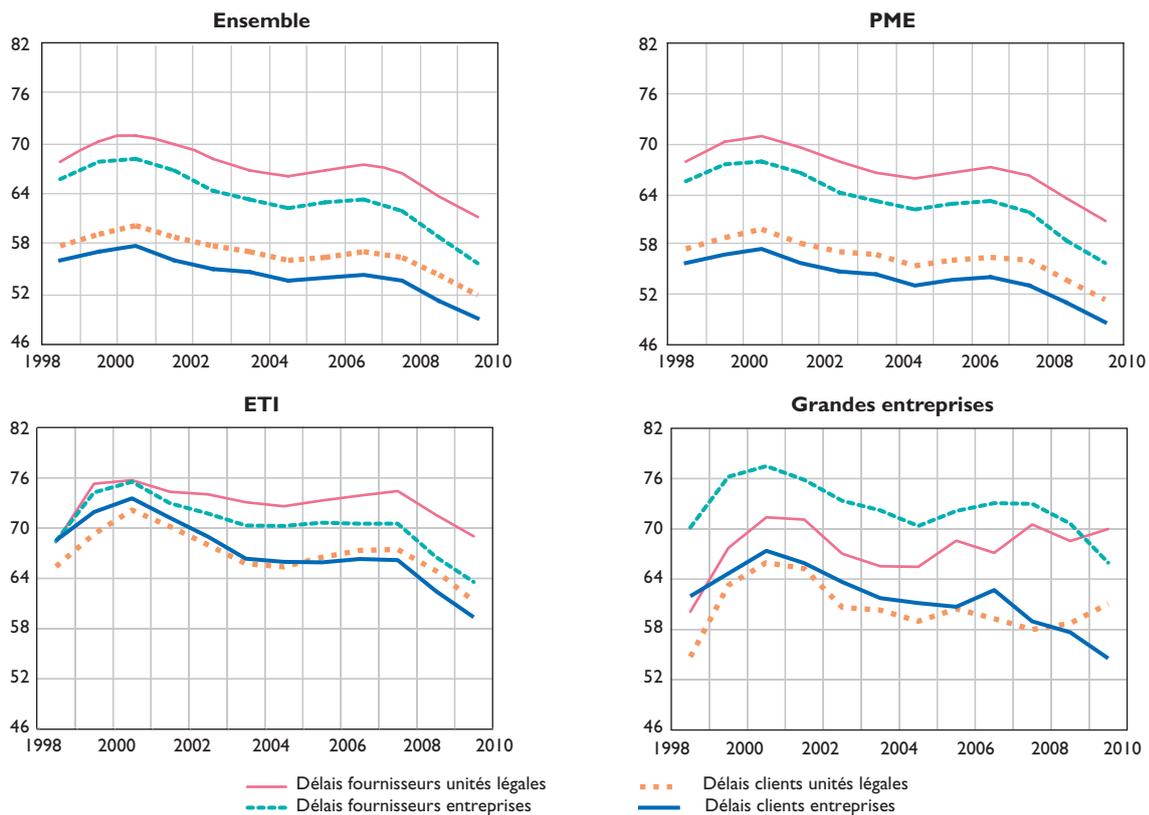
La prise en compte de la notion d'entreprise et ses conséquences sur le profil des tendances observées au plan individuel

Le décret d'application de la LME définit la notion d'entreprise à partir de critères économiques basés sur la taille des effectifs, le chiffre d'affaires et le total de bilan (cf. annexe 1). Pour cela, différents seuils sont appliqués à ces critères, après regroupement des unités légales liées à une même entreprise. Trois grandes catégories sont définies : les PME, les ETI et les grandes entreprises. Cette approche réduit le nombre d'entités étudiées individuellement : la base « Délais de paiement », constituée pour l'année 2009 d'environ 231 000 unités légales distinctes, comprend ainsi un peu moins de 172 000 entreprises (tableau de l'annexe 1).

Les tendances observées au plan microéconomique à partir des moyennes de ratios individuels calculées selon l'une ou l'autre des deux approches diffèrent peu pour les PME et les ETI (cf. graphique 1). En revanche, les délais des grandes entreprises diminuent.

Graphique 1 Évolution des délais de paiement clients et fournisseurs — moyenne des ratios individuels des unités légales comparée à la moyenne des ratios individuels des entreprises (1998-2009)

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



Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

Les moyennes de ratios individuels calculées dans l'approche « entreprises » sont structurellement inférieures à celles issues de la segmentation en unités légales, en raison de l'effet dilutif lié à l'intégration dans un ensemble économique cohérent (le groupe) d'entités (de dimensions quelquefois très réduites) associées à des délais élevés.

.../...

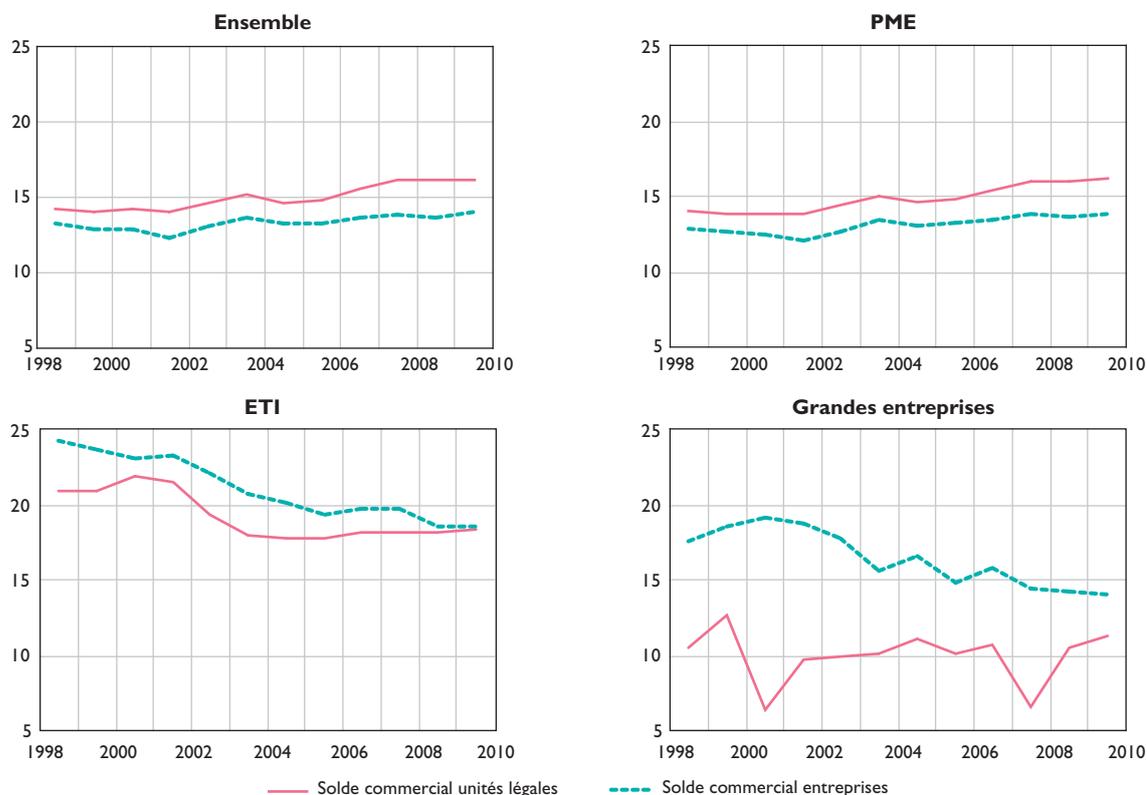
Augmentant régulièrement dans le temps, cet écart de niveau dans la moyenne des délais individuels ne remet pas en cause la validité de la plupart des résultats, à l'exception notable de ceux des grandes unités. Qu'ils soient calculés sur la base des unités légales ou sur la base d'entreprises, les délais de paiement se contractent globalement depuis dix ans, avec une accélération depuis 2007. L'écart n'est par ailleurs pas symétrique ; généralement plus important du côté du ratio fournisseurs, il contribue à réduire de 1 à 2 jours le solde commercial calculé pour l'ensemble des entreprises (graphique 2).

Au total, la nouvelle définition des entreprises permet de surmonter des découpages de nature organisationnelle, vis-à-vis desquels l'approche en unités légales se révèle peu adaptée¹ ; ainsi une filiale positionnée sur la fonction achats d'un groupe, et financée par des ressources intragroupes peut être la seule unité légale du groupe à être considérée comme une grande entreprise. En intégrant dans la catégorie des grandes entreprises toutes les unités légales d'un même groupe (qu'elles soient rattachées à des fonctions de production ou de commercialisation), la nouvelle définition des entreprises renforce la cohérence des variables utilisées dans le calcul des ratios de délais de paiement (postes clients et chiffre d'affaires par exemple).

Une limite subsiste, sans remettre en cause l'adoption du découpage en groupes. Cette organisation conduit en effet à une hausse du chiffre d'affaires et des achats, due aux échanges entre filiales. Leur agrégation conduit dès lors à un gonflement artificiel du chiffre d'affaires et des créances clients de la nouvelle entité.

Graphique 2 Évolution du solde commercial — moyenne des ratios individuels des unités légales comparée à la moyenne des ratios individuels des entreprises (1998-2009)

(solde commercial exprimé en jours de chiffre d'affaires)



Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010.

¹ En particulier lorsque le relèvement des critères propres à la définition des tailles réduit le nombre d'unités dans une catégorie.

Certaines grandes entreprises demeurent hors de la tendance générale

L'approche macroéconomique, c'est à dire l'analyse d'un délai de paiement moyen, dans lequel chaque entreprise participe à la tendance à hauteur de son poids économique, intègre davantage l'incidence du comportement des grands donneurs d'ordres (cf. tableau 3) ². Elle complète ainsi l'approche microéconomique, présentée ci-dessus, fondée sur de simples moyennes non pondérées.

La hausse des délais moyens pondérés des grandes entreprises et la baisse limitée des délais de paiement des ETI suggèrent un certain clivage des comportements individuels à l'intérieur de ces catégories, séparant des entreprises positionnées de façon très tranchée, hors de la tendance moyenne, du reste des entreprises.

Pour le crédit clients, la plus forte intégration des entreprises non PME au commerce international explique cette disparité. Une plus grande exposition à l'international implique en effet pour l'entreprise

une moindre sensibilité de ses délais clients aux effets la LME. Dans la mesure où ses débiteurs non résidents peuvent bénéficier de réglementations nationales moins contraignantes, elle obtient plus difficilement l'avancement dans le temps des règlements attendus. Des motifs d'ordre concurrentiel peuvent de plus l'amener à accepter un effort prolongé sur ses délais pour accroître sa compétitivité.

En termes de marchés, le positionnement géographique s'avère également déterminant. Diverses enquêtes (Altares, Atradius) commentent régulièrement les écarts de durée des délais ou des retards de paiement prévalant dans le monde, y compris, d'ailleurs, à l'intérieur de l'Union européenne.

Enfin, sur la période récente, les entreprises exportatrices ont été plus touchées par les variations du cycle économique ³. Leurs délais de paiement apparents peuvent alors avoir été notablement modifiés, avec une ampleur variable selon les secteurs, reflétant une tendance qui ne résulte pas seulement de relations entre clients et fournisseurs « résidents ». En 2008, le niveau des délais de paiement peut être

Tableau 3 Délais de paiement par taille ^(a) (1999-2009)

(moyennes pondérées des ratios individuels – ratios moyens – calculées sur la base des entreprises)

	Année	Total	PME Effectif (0-249)	ETI Effectif (250-4 999)	Grandes entreprises Effectif > 5 000
Nombre d'entreprises (en milliers)	2009	171,6	167,2	4,2	0,2
Délais clients (en jours de chiffres d'affaires)	1999	58,7	56,3	62,1	57,5
	2007	53,0	54,9	56,7	48,4
	2008	51,4	52,4	53,5	48,8
	2009	50,4	49,3	51,7	50,1
	Var. 2009	- 1,0	- 3,1	- 1,8	1,3
Délais fournisseurs (en jours d'achats)	1999	66,0	61,5	63,9	73,9
	2007	62,0	58,9	60,0	66,0
	2008	58,4	55,6	55,5	63,0
	2009	57,7	52,6	54,3	64,5
	Var. 2009	- 0,8	- 3,0	- 1,2	1,5
Solde commercial (en jours de chiffres d'affaires)	1999	10,9	10,5	13,4	8,7
	2007	6,4	11,7	9,7	- 0,4
	2008	6,9	11,6	10,0	0,7
	2009	7,5	11,5	10,2	2,2
	Var. 2009	0,6	- 0,1	0,2	1,5

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010.

(a) Pour le champ de l'étude et la définition complète des tailles, cf. annexe 1

- 2 Les délais de paiement moyens clients et fournisseurs sont calculés en rapportant le total général des postes clients et fournisseurs au total, respectivement, du chiffre d'affaires et des achats. Ces ratios se définissent également comme la moyenne des ratios individuels, pondérée par le poids de chaque entreprise dans le chiffre d'affaires ou les achats totaux.
- 3 Ainsi en 2009, la baisse du chiffre d'affaires à l'exportation des ETI atteint 18 %, à comparer à un repli de 15 % pour l'ensemble de leur chiffre d'affaires. Dans le cas des grandes entreprises, le chiffre d'affaires à l'exportation baisse de 19 %, le chiffre d'affaires total de 9,6 % (Observatoire des entreprises, « La situation des entreprises en 2009 »).

ainsi sous-évalué car calculé à partir de postes clients fortement réduits en fin d'année (l'estimation de ce biais conjoncturel est développée par la suite).

L'industrie figure parmi les secteurs affichant les plus fortes baisses

En 2009, les délais de paiement diminuent dans les principaux secteurs de l'économie (tableau 4). Ceci est particulièrement net dans l'industrie manufacturière, dont la majorité des sous-secteurs affiche depuis 2007 des baisses supérieures à 10 jours. Les délais dans le commerce et la construction se sont également améliorés de façon significative, avec des contractions importantes de délais comprises entre 4 et 7 jours. L'immobilier reste en revanche à l'écart du mouvement d'ensemble.

Parmi les secteurs procédant aux paiements les plus tardifs en 2007 et 2008, plusieurs ont réduit significativement leurs délais en 2009, et aucun ne les

accroît. Du côté des délais clients, sur les cinq secteurs accusant en 2008 des délais supérieurs à 70 jours de chiffre d'affaires, deux d'entre eux, appartenant à l'industrie manufacturière, ont enregistré un repli supérieur à 7 jours en 2009, et un troisième (information et communication) un repli de l'ordre de 4 jours. Du côté des délais fournisseurs, quatre secteurs présentaient en 2008 des délais supérieurs à 70 jours d'achats, dont deux, également liés à l'industrie manufacturière, les ont réduits de 6 et 9 jours en 2009. Pour les trois autres sous-secteurs de l'industrie manufacturière, le repli du ratio fournisseur varie de 1 à 7 jours.

Plusieurs secteurs n'ont toutefois pas évité une plus forte contribution au financement du crédit interentreprises. Cette augmentation atteint ainsi 2 jours de chiffre d'affaires pour les fabricants de matériel de transport et l'immobilier, 1 jour pour l'industrie agroalimentaire, la construction et le commerce.

Tableau 4 Délais de paiement par secteur d'activité (2007-2009)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, calculées sur la base des entreprises)

Secteur	Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)			Délais fournisseurs (en jours d'achats)			Solde (en jours de chiffre d'affaires)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
AZ - Agriculture, sylviculture et pêche	60,1	57,2	56,1	80,2	76,3	73,9	10,5	8,7	8,0
C1 - Fabrication denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac	43,6	41,8	39,6	58,2	55,1	51,4	2,5	2,6	3,6
C2 - Cokéfaction et raffinage	71,9	60,1	56,3	55,7	49,3	48,0	17,6	16,2	16,8
C3 - Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, et de machines	82,0	78,4	70,9	77,6	73,7	64,4	31,4	30,3	30,6
C4 - Fabrication de matériels de transport	67,3	63,4	59,1	77,1	70,3	64,3	12,1	13,8	15,9
C5 - Fabrication d'autres produits industriels	75,0	71,6	64,3	73,1	68,3	61,0	29,7	29,3	27,2
CI à C5 - Total industrie manufacturière	71,1	67,7	61,1	71,6	67,1	60,0	25,5	25,0	23,6
DE - Industries extractives, énergie, eau, gestion déchets dépollution	72,2	67,9	67,5	71,2	67,4	66,7	27,4	24,9	25,3
FZ - Construction	73,7	71,2	70,1	69,9	65,6	62,9	30,2	30,2	31,3
GZ - Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	33,4	31,4	29,9	52,6	49,7	47,0	-7,7	-7,4	-6,2
HZ - Transports et entreposage	58,9	55,5	55,2	48,5	43,9	44,5	29,3	28,2	28,1
IZ - Hébergement et restauration	8,8	8,3	8,1	51,6	49,3	49,0	-16,2	-15,9	-16,2
JZ - Information et communication	89,0	86,1	82,5	80,3	79,0	75,5	47,1	45,8	44,1
LZ - Activités immobilières	34,5	34,5	35,7	61,2	64,7	67,9	12,0	11,9	14,1
MN - Activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	85,3	82,8	80,8	70,9	67,5	65,1	51,2	50,6	50,2
RS - Services aux ménages	39,8	39,3	40,6	59,1	58,3	57,9	8,8	8,7	10,2

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010. Secteurs NAF version 2 (2008)

En contrepartie, six secteurs ont bénéficié de ressources de financement supplémentaires en 2009 ; il s'agit en particulier des fabricants de produits industriels et du secteur de l'information et de la communication, dont le solde débiteur se replie de deux jours de chiffre d'affaires.

La prise en compte du cycle conduit à situer le véritable changement de pratiques en 2009

La conjoncture des années 2008-2009 présente à bien des égards un caractère tout à fait exceptionnel. La forte contraction du cycle d'activité à partir du second trimestre 2008, puis la reprise à partir du second trimestre 2009 conduit à s'interroger sur la cohérence temporelle des éléments entrant dans le calcul des indicateurs utilisés.

En effet, en cas de variation très forte du rythme de croissance infra annuel – et plus encore en cas d'un retournement de tendance comme celui de 2009 – la mesure des délais de paiement peut receler un biais lié à leur mode de calcul. Ces indicateurs sont construits à partir de données comptables rattachées à des horizons temporels différents, collectées une fois par an. Le chiffre d'affaires ou le total des achats, utilisés au dénominateur respectivement des ratios clients et fournisseurs, retracent le flux d'activité que l'entreprise enregistre pour l'ensemble de l'année. Les encours de créances clients ou de dettes fournisseurs utilisés au numérateur des ratios donnent en revanche une image instantanée du contexte de fin d'année. En d'autres termes, les créances clients et les dettes fournisseurs ne se rattachent pas exactement aux volumes des ventes et des achats retracés par la comptabilité ; ce qui a peu d'effet quand les évolutions sont régulières devient plus problématique en cas de très fortes variations infra annuelles.

Pour les secteurs les plus affectés par de fortes variations du cycle d'activité, plus précisément l'industrie et la construction, l'analyse de l'effet du cycle suggère que les baisses apparentes de 2008 sont en réalité intervenues après le 1^{er} janvier 2009 (cf. annexe 2)⁴.

Le recalcul de la moyenne des délais de paiement individuels en neutralisant le biais indique en particulier pour ces secteurs, que :

- la baisse de l'activité au cours du second semestre de l'année 2008, et surtout sa chute brutale en fin d'année créent un biais significatif. Calculés sur la base d'un chiffre d'affaires annuel dont le niveau ne reflète qu'imparfaitement la conjoncture de fin d'année, les délais de paiement apparents de fin 2008 sont en moyenne sous-estimés de 2 jours ;
- pour l'année 2009, la moyenne des délais de paiement individuels recalculés reste en revanche très proche de celle des délais apparents, avec un écart de mesure inférieur à 0,5 jour ; à partir du second trimestre 2009, le retour de l'activité à moins de variabilité explique ce faible impact ;
- appréciée sur deux ans, la baisse des délais reste comparable ; la prise en compte du biais conduit à déplacer cette baisse au cours de la période et à la positionner pour près des trois quarts sur l'année 2009, soit après la mise en œuvre de la LME.

En neutralisant l'incidence des fluctuations conjoncturelles – élimination du biais – on vérifie ainsi un effet significatif et rapide des nouvelles dispositions légales.

2| La LME modifie les comportements

La part des règlements réalisés sous 60 jours a augmenté de 15 points...

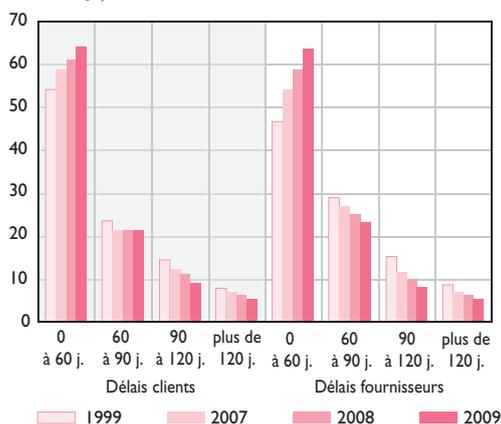
En 2009, plus de 60 % des entreprises règlent ou sont elles-mêmes réglées dans un délai inférieur ou égal à 60 jours (cf. graphique 3).

Dix ans plus tôt, cette proportion était 10 à 15 points plus faible. Pour le crédit clients, cette amélioration a été principalement accompagnée par le repli du poids des règlements effectués entre 90 et 120 jours.

⁴ L'estimation du biais de mesure et de ses impacts est limitée aux secteurs de l'industrie, de l'énergie et de la construction, pour lesquels l'évaluation a pu être conduite sur la base de l'Indice de Chiffre d'affaires trimestriel (ICA) publié par l'INSEE. En 2008 et 2009, ces secteurs enregistrent des variations d'activité plus importantes que la moyenne des entreprises.

Graphique 3 Délais de paiement, calculés sur la base des entreprises, par tranche de durée (1999-2009)

(en pourcentage)



Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

Du côté du crédit fournisseurs, outre le plus grand nombre des entreprises réglant à moins de 60 jours, c'est aussi la part relative des règlements réalisés entre 60 et 90 jours qui a reflué.

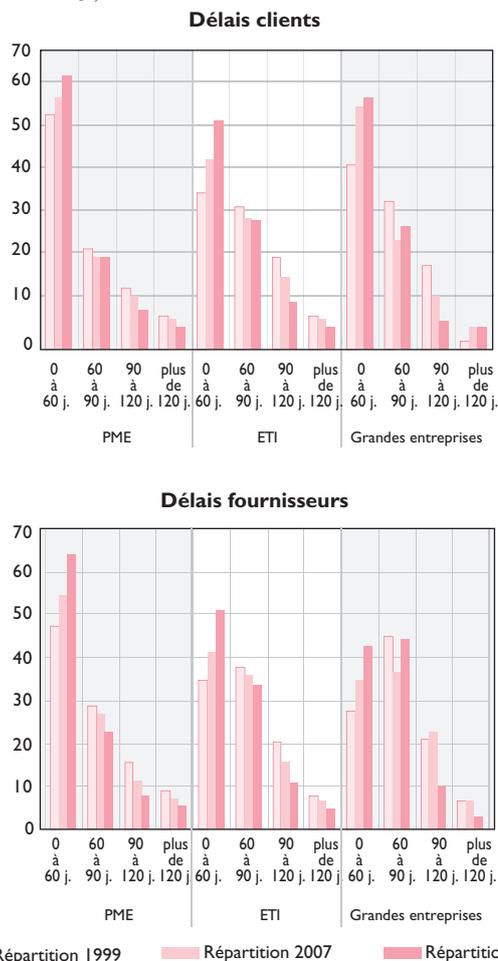
Par ailleurs, la proportion d'entreprises encaissant désormais leurs règlements clients sous 60 jours est plus homogène d'une taille à l'autre (cf. graphique 4).

Depuis 1999, les progrès réalisés en matière de crédit clients concernent indifféremment toutes les catégories d'entreprises, notamment sur la tranche des règlements perçus entre 90 et 120 jours.

Du côté du crédit fournisseurs, les PME apparaissent comme les plus nombreuses à s'acquitter de leurs dettes commerciales sous les 60 jours (près de 65 % d'entre elles en 2009, contre 55 % en 2007). Comme en 1999, près d'une grande entreprise sur deux continue d'engager le paiement de ses dépenses entre 60 et 90 jours, même si l'augmentation récente de cette tranche de délai résulte simultanément d'un repli important de règlements plus tardifs. De la même manière, une ETI sur deux règle encore ses fournisseurs au-delà de 60 jours en 2009... contre plus de 65 %, il est vrai, dix ans plus tôt.

Graphique 4 Délais de paiement, calculés sur la base des entreprises, par tranche de durée et par taille (1999-2009)

(en pourcentage)



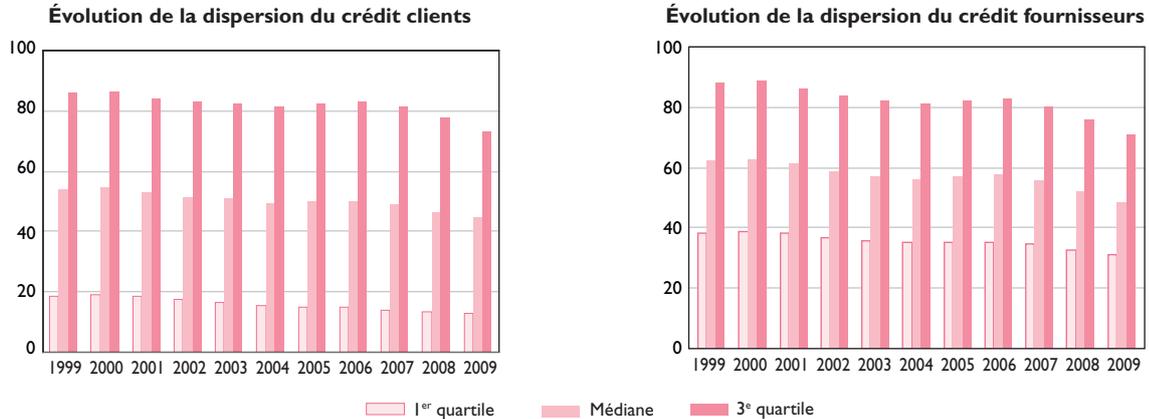
Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

... et la dispersion entre « bons » et « mauvais » payeurs s'est atténuée

Entre 2007 et 2009, le délai moyen au-delà duquel se situe le quart des entreprises accusant les délais de paiement les plus longs passe de 84 à 73 jours de chiffre d'affaires pour le crédit clients, et de 86 à 72 jours d'achats pour le crédit fournisseurs (cf. graphique 5). Ce délai n'avait que peu évolué depuis 1999.

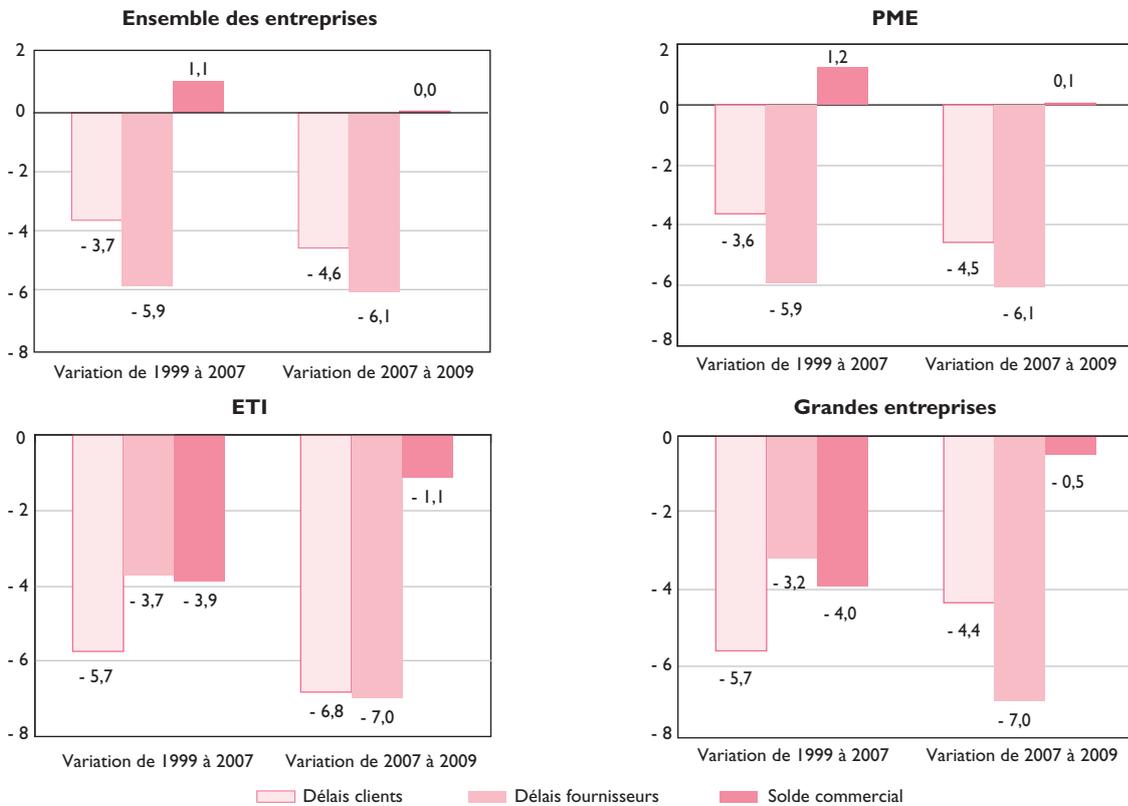
Graphique 5 Dispersion des crédits clients et fournisseurs mesurée sur la base des entreprises (1999-2009)

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



Graphique 6 Évolution des délais de paiement et du solde commercial, périodes 1999-2007 et 2007-2009

(variations en jours, calculées sur la base des entreprises)



Parallèlement, les différences de comportement s'estompent ; du côté clients comme du côté fournisseurs, l'écart entre les délais du quart des entreprises les plus rapides à régler et ceux du quart le plus lent se replie ainsi en moyenne de 6 à 7 jours entre 2007 et 2009. Les entreprises imposant à leurs fournisseurs les délais les plus longs — et les plus exposées, par définition, aux sanctions prévues par la loi — sont celles qui ont le plus contribué à l'effort de réduction des délais de paiement.

La contraction des délais de paiement s'accélère nettement depuis 2007...

Comparée aux évolutions constatées depuis 1999, l'ampleur des réductions de délais de paiement réalisées entre 2007 et 2009 par les entreprises est inédite (cf. graphique 6). Toutes entreprises confondues, les délais de paiement ont ainsi davantage diminué en deux ans qu'au cours des huit années précédentes. La durée moyenne des crédits clients consentis par les entreprises à leurs partenaires s'est repliée de 5 jours en deux ans, après avoir baissé de 4 jours entre 1999 et 2007 (soit à un rythme moyen de 0,5 jour par an). Même constat pour le crédit fournisseurs, avec un gain consistant de 6 jours entre 2007 et 2009, équivalent à l'ensemble des gains obtenus sur la période 1999-2007.

...et les comportements des plus grandes se modifient

Cette accélération de la baisse des délais de paiement témoigne de l'impact manifeste de la LME sur les pratiques de paiement de la plupart des entreprises avec notamment un réel changement de comportement des entreprises non PME.

Jusqu'en 2007, l'essentiel des efforts accomplis par les entreprises en France pour une meilleure maîtrise des délais de paiement a été supporté par la sphère des PME. En obtenant de leurs clients des réductions légèrement inférieures aux efforts qu'elles déployaient, les PME n'avaient pu jusqu'à présent éviter un effet d'accroissement de leur besoin en fonds de roulement, supportant dès lors davantage la charge du financement du crédit interentreprises (au total, à hauteur d'un jour de chiffre d'affaires supplémentaire entre 1999 et 2007). Entre 2007 et 2009, l'écart de durées entre les crédits clients et fournisseurs des

PME s'est réduit de 30 %, et leur a permis de contenir cette tendance à la hausse de leur solde commercial.

Depuis 2007, pour les ETI et les grandes entreprises, les baisses survenues sont plus équilibrées entre crédits clients et fournisseurs, et d'une ampleur nouvelle. Ainsi, elles ont bien plus réduit leurs délais fournisseurs que par le passé, de façon identique voire supérieure à ce qu'elles obtenaient sur la durée de leurs délais clients. Sur la période précédente, entre 1999 et 2007, la situation était inverse : la baisse du crédit fournisseurs des ETI était restée inférieure de 2 jours au repli de leur crédit clients. Quant aux grandes entreprises, l'effort de réduction du crédit fournisseurs a été accentué, avec un gain notable de 7 jours d'achats entre 2007 et 2009. Ce recul, en devenant supérieur à celui de leur crédit clients, conduit ainsi à réduire leur avantage de trésorerie.

La baisse des délais de paiement est globalement source de gains en trésorerie

Réalisée sur la période 1990-2009, une simulation de ce que serait l'effet du passage de toutes les entreprises à un délai de paiement d'au maximum 60 jours permet de quantifier, chaque année, les transferts financiers potentiels. Ces simulations confirment l'ampleur des déplacements financiers progressivement induits par la baisse des délais de paiement (cf. annexe 3 pour les modalités, et tableau 5).

Elles soulignent l'effet positif de ce que représenterait la normalisation des délais de paiement sur la charge nette de trésorerie des entreprises, avec, d'ores et déjà enregistrés, des gains de l'ordre de 2 milliards d'euros en 2008 comme en 2009. Les encours de créances et de dettes associés à des délais supérieurs à 60 jours restent importants ; ils sont respectivement estimés à 97 et 89 milliards d'euros à la fin 2009, mais leur niveau a baissé en un an.

Au total, l'entrée en vigueur de la LME n'a donc pas pénalisé les entreprises. Par le biais de la baisse du crédit interentreprises, elle a permis de dégager un volant de trésorerie supplémentaire. Autre conséquence positive et attendue, le niveau des risques de nature commerciale dans l'économie a diminué.

L'évaluation de ces transferts a été réalisée au niveau de chaque liasse fiscale, notamment pour assurer

Tableau 5 Encours des créances clients et des dettes fournisseurs situées au-delà de 60 jours, ventilés par classes de délais fournisseurs et clients associés à chaque unité légale

(montants en milliards d'euros)

Encours des créances clients						
... par délais fournisseurs	...et délais clients	1990	1999	2007	2008	2009
Moins de 60 jours	Entre 60 et 90 jours	5,1	5,2	9,5	7,7	7,8
	Plus de 90 jours	9,0	11,1	15,1	14,9	14,2
Entre 60 et 90 jours	Entre 60 et 90 jours	7,3	8,8	10,7	11,0	8,0
	Plus de 90 jours	15,4	17,8	22,5	23,3	19,3
Plus de 90 jours	Entre 60 et 90 jours	3,9	6,0	7,3	6,5	6,2
	Plus de 90 jours	25,6	45,0	55,9	55,9	41,5
Total		66,2	93,9	121,0	119,3	97,0

Encours des créances fournisseurs						
... par délais clients	...et délais fournisseurs	1990	1999	2007	2008	2009
Moins de 60 jours	Entre 60 et 90 jours	6,0	7,3	11,6	11,8	8,5
	Plus de 90 jours	10,8	15,1	26,4	25,8	23,1
Entre 60 et 90 jours	Entre 60 et 90 jours	4,3	6,1	9,7	7,6	5,4
	Plus de 90 jours	8,5	13,5	18,0	18,3	17,9
Plus de 90 jours	Entre 60 et 90 jours	3,2	4,0	4,5	4,0	3,4
	Plus de 90 jours	18,7	34,0	39,3	42,4	31,3
Total		51,4	80,0	109,5	109,9	89,7
Gain de trésorerie potentiel en cas de retour à 60 jours (encours des créances clients — encours des dettes fournisseurs)		14,8	13,9	11,6	9,4	7,4
Gain de trésorerie effectif d'une période à l'autre			- 0,8	- 2,3	- 2,2	- 2,0
			(1990-1999)	(1999-2007)		

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010

la comparabilité avec les résultats précédemment obtenus. Une part non négligeable de ces transferts s'effectue toutefois entre les filiales des entreprises ; elle n'apparaîtrait donc pas dans une mesure effectuée sur la base de comptes agrégés par entreprise⁵. Ces mouvements n'en restent pas moins significatifs au plan macroéconomique, dans la mesure où ils se traduisent par des flux de ressources ou de besoins de financement bien réels, retracés dans les comptes sociaux.

Une bonne part des transferts financiers a bénéficié aux PME

Les estimations produites confirment que les PME sont les plus concernées par les gains espérés liés à une réduction des délais de paiement et en sont effectivement les principales bénéficiaires en 2009 (cf. tableau 6). Fin 2009, rien qu'en simulant un retour au délai légal, leur gain estimé était de

12 milliards d'euros, contre 15,2 milliards en 2008. La ressource globale de trésorerie qu'elles ont effectivement perçue est ainsi évaluée à 3,2 milliards d'euros. Selon les simulations comparées d'une année sur l'autre, les grandes entreprises auraient pour leur part supporté une charge nette de trésorerie de 2,7 milliards d'euros. Globalement, les déplacements financiers liés aux réductions de délais encore envisageables à la fin de l'année 2009 restent encore conséquents (7,4 milliards d'euros).

D'un point de vue sectoriel, les fabricants de produits industriels et de matériels de transport bénéficient en 2009 des allègements les plus importants (respectivement 2,2 et 1,1 milliards d'euros). Les activités de support (activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien) dont l'encours commercial net est de loin le plus élevé en valeur (10,1 milliards d'euros en 2008), enregistrent en 2009 un impact positif relativement modéré (0,7 milliard).

⁵ L'augmentation artificielle du chiffre d'affaires due à une organisation de la production au niveau des groupes explique aussi en partie le fait que cette évaluation des transferts s'avère bien plus faible au niveau des entreprises que des unités légales.

Tableau 6 Impact ^(a) en termes de trésorerie d'un retour au délai légal de l'ensemble des unités légales (situation à fin 2009)*(Montants en milliards d'euros)*

Secteur	Gains (+) ou pertes (-) de trésorerie par tailles d'entreprises et secteurs d'activité, en cas de retour au délai légal des délais de paiement supérieurs à 60 jours							
	À fin 2008				À fin 2009			
	PME	ETI	GE	Total	PME	ETI	GE	Total
AZ - Agriculture, sylviculture et pêche	0,0	0,1	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,1
C1 - Fabrication denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac	- 0,3	- 0,6	- 0,1	- 1,0	- 0,3	- 0,7	- 0,1	- 1,1
C2 - Cokéfaction et raffinage	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
C3 - Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, et de machines	0,8	1,2	0,2	2,3	0,6	1,1	0,5	2,3
C4 - Fabrication de matériels de transport	0,0	- 0,7	- 2,1	- 2,7	0,0	- 0,3	- 3,4	- 3,8
C5 - Fabrication d'autres produits industriels	3,3	1,9	- 0,1	5,0	1,9	1,2	- 0,3	2,8
DE - Industries extractives, énergie, eau, gestion déchets dépollution	0,4	0,6	- 1,1	- 0,1	0,4	0,4	- 1,2	- 0,3
FZ - Construction	3,7	- 0,6	1,1	4,2	3,6	0,2	0,8	4,6
GZ - Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	- 0,6	- 1,1	- 2,1	- 3,8	- 1,0	- 1,8	- 0,7	- 3,5
HZ - Transports et entreposage	0,6	0,2	- 4,2	- 3,4	0,4	0,3	- 2,1	- 1,5
IZ - Hébergement et restauration	- 0,4	0,0	0,0	- 0,4	- 0,3	0,0	0,0	- 0,4
JZ - Information et communication	1,8	1,5	- 6,4	- 3,0	1,5	1,1	- 6,0	- 3,4
KZ - Activités financières et d'assurance	1,1	0,6	0,2	1,9	1,0	0,5	0,6	2,2
LZ - Activités immobilières	0,1	0,0	0,0	0,2	0,1	- 0,1	0,0	0,0
MN - Activités scientifiques et techniques, services administratifs et de soutien	4,6	3,5	2,0	10,1	4,1	3,2	2,1	9,4
RS - Services aux ménages	0,0	- 0,1	0,0	- 0,1	0,0	- 0,1	0,0	- 0,1
Total	15,2	6,6	- 12,4	9,4	12,0	5,1	- 9,7	7,4

Source : Banque de France – Base « Délais de paiement » issue de FIBEN – Novembre 2010. Secteurs NAF version 2 (2008)

(a) Pour la méthode de détermination de cet impact, voir annexe 3

Le secteur des transports apparaît enfin pénalisé par l'évolution de ses délais de paiement, puisqu'il doit faire face à une charge nette de trésorerie de 2 milliards d'euros en 2009.

L'endettement bancaire reste une caractéristique associée à des délais de paiement longs

Après une augmentation de plus de 15 % en 2008, l'endettement bancaire des entreprises de l'échantillon étudié se rétracte de 4 % en 2009, pour s'établir à 527 milliards d'euros. La part de l'endettement total supportée par les entreprises accusant des délais de paiement supérieurs à 60 jours reste pourtant élevée, à un niveau quasiment identique à celui de 2008.

Ainsi, en 2009 comme en 2008, les entreprises pour lesquelles le délai clients excède 60 jours supportent 40 % de l'endettement total. Deux hypothèses peuvent être avancées. La première est que les entreprises ayant réduit leurs délais clients ne sont pas celles

sur lesquelles pèse la charge d'un endettement bancaire important. La seconde est que les difficultés économiques rencontrées en 2009 par les entreprises réglées tardivement par leurs clients les ont engagées à maintenir un recours important au crédit bancaire, y compris, éventuellement, lorsque la baisse des délais contribuait à libérer des gains de trésorerie. Du côté du crédit fournisseurs, la concentration de l'endettement bancaire sur les entreprises avec des délais de paiement de plus de 60 jours est plus prononcée encore et supérieure à 60 %.

À l'heure où la tendance générale des délais de paiement s'inscrit à la baisse, cette coexistence de créances clients (ou dettes fournisseurs) et de dettes bancaires élevées peut être considérée pour les entreprises concernées comme un signe de faiblesse potentielle de leur structure financière⁶. Toutefois, ce lien entre niveau de l'endettement bancaire et importance des délais ne saurait exclure d'autres facteurs explicatifs comme l'investissement, la rentabilité ou l'évolution des stocks.

⁶ Le report des règlements au-delà du délai initialement prévu entraîne une aggravation importante du risque de défaillance. Selon Altares, à partir d'un retard de 15 jours, la probabilité de défaillance est multipliée par plus de 2. À partir d'un retard de 30 jours cette probabilité est multipliée par 6.

Bibliographie

Altares (2010)

Comportements de paiement des entreprises en Europe, Analyse du 3^e trimestre 2010

<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

Altares/Deloitte (2010)

Baromètre sectoriel des délais de paiement clients et fournisseurs, Premier retour de la LME, février

<http://www.altares.fr/index.php/publications/etudes-altares/retard-de-paiement-europe>

Atradius (2010)

Baromètre Atradius des pratiques de paiement, Délais de paiements réglés au sein de l'Union européenne, septembre 2010

<http://www.atradius.fr/credmanagementpublications/publications/barometre-des-pratiques-de-paiement-france-delais-de-paiement-reglementes-au-sein-de-lue.html>

Benoit (G.) (2010)

« Directive sur les délais de paiement : un impact limité en France », *Option Finance*, n° 1095, 11 octobre

Betbèze (J.P.) (2010)

« Les PME, c'est le capitalisme légitime », *L'entreprise*, n° 293, octobre

Kremp (E.) (1995)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises en 1994 », *Bulletin de la Banque de France*, n° 22, octobre

http://www.banque-france.fr/archipel/publications/bdf_bm/etudes_bdf_bm/bdf_bm_22_etu_5.pdf

Observatoire des entreprises (2009)

« Délais de paiement et solde du crédit interentreprises de 1990 à 2008 » *Bulletin de la Banque de France*, n° 177, 3^e trimestre

http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/bulletin/etu177_3.pdf

Observatoire des entreprises (2010)

« La situation des entreprises en 2009, baisse de l'activité et attentisme en période de crise », *Bulletin de la Banque de France*, n° 182, 4^e trimestre

Ernst & Young/DFCG (2010)

« LME et réduction des délais de paiement, quelle réalité un an après ? », janvier

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/LME_et_reduction/\\$FILE/LME_et_reduction.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/LME_et_reduction/$FILE/LME_et_reduction.pdf)

Observatoire des délais de paiement (2006, 2007, 2008, 2009)

http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/rapp06_observ_paiement.pdf

http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/rapp07_observ_paiement.pdf

http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/rapp08_observ_paiement.pdf

http://www.banque-france.fr/fr/publications/telechar/catalogue/observatoire_delais_de_paiement_rapport_2009.pdf

Annexe I

Définitions et Méthodologie

Sources

L'Observatoire des entreprises de la Banque de France analyse l'évolution des délais de paiement et du solde commercial à partir de la base FIBEN (Fichier Bancaire des ENtreprises), base de données créée et gérée par la Banque de France.

La base « délais de paiement », constituée à partir de ces informations, ne reprend que les entreprises ayant dégagé un chiffre d'affaires positif. Ont été exclues du périmètre de l'étude les entreprises des secteurs d'activité « OQ Administration publiques, enseignement, santé humaine et action sociale » et « KZ Activités financières et d'assurance » (à l'exception de la sous-classe comprenant les *holdings*⁷). Par rapport aux années antérieures, les critères d'extraction des données ont été élargis : entrent ainsi désormais dans l'échantillon étudié les entreprises dont l'effectif est nul, et celles clôturant leur bilan 6 mois avant ou après le 31 décembre de l'année n. Au total, début novembre 2010, la base « Délais de paiement » compte pour l'année 2009 environ 231 000 bilans annuels de plus de 0,75 million de chiffre d'affaires.

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 faible montant 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. Un nettoyage des indicateurs de délais de paiement calculés a par ailleurs été opéré de façon à écarter les valeurs extrêmes (exclusion des données non comprises dans l'intervalle [Q1 - 3 écarts-type ; Q3 + 3 écarts-type]).

Ratios calculés

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

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

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

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

Le **ratio moyen des délais de paiement** (ou moyenne pondérée des ratios individuels) prend en compte le poids relatif de chaque entreprise dans l'économie. Il se définit comme le ratio entre le total des créances

⁷ Secteurs au sens de la nomenclature NAF version 2 de l'INSEE (2008)

clients ou des dettes fournisseurs, toutes entreprises confondues, et le total des chiffres d'affaires ou des achats (il est multiplié par 360, pour être exprimé en jours de chiffre d'affaires ou d'achats).

Définition des tailles

Le décret d'application de la LME publié le 20 décembre 2008, qui définit la notion statistique d'entreprise⁸, précise, dans la continuité des définitions de la Commission européenne, les catégories de tailles d'entreprises et les critères permettant de les déterminer. Ces derniers sont au nombre de quatre : les effectifs, le chiffre d'affaires (CA), le total de bilan des unités légales et les liens financiers les reliant.

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

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

Les tailles sont définies comme suit :

- **PME** : moins de 250 salariés, avec C.A. annuel inférieur à 50 millions d'euros ou total de bilan inférieur à 43 millions d'euros ;
- **Entreprises intermédiaires (ETI)** : entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, qui occupent moins de 5 000 personnes, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 2 milliards d'euros ;
- **Grandes entreprises** : les autres entreprises.

Les PME et les ETI peuvent être mono-unité légale ou bien se composer d'un ensemble d'unités légales, qui dépendent d'une tête de groupe française ou étrangère.

Pour la catégorie des PME, une distinction petites entreprises/moyennes entreprises a été établie en reprenant les seuils préconisés par le CNIS. Les petites entreprises sont elles-mêmes réparties entre très petites entreprises (« PE TPE ») et autres petites entreprises (« PE non TPE »). On distingue :

- **Les très petites entreprises (PE TPE)** : effectif compris entre 10 et 19 salariés, avec CA ou total de bilan annuel compris entre 2 et 10 millions d'euros ;
- **Les autres petites entreprises (PE non TPE)** : effectif compris entre 20 et 49 salariés, avec CA ou total de bilan annuel compris entre 2 et 10 millions d'euros ;
- **Les moyennes entreprises (ME)** : effectif compris entre 50 et 249 salariés, avec CA annuel compris entre 10 et 50 millions d'euros ou total de bilan annuel compris entre 10 et 43 millions d'euros ;
- **Le détail relatif aux micro-entreprises** (effectif de moins de 10 salariés, chiffre d'affaires et total de bilan inférieurs à 2 millions d'euros) n'est pas présenté, en raison de la faible représentativité de la base de données FIBEN pour cette catégorie.

8 http://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?sessionId=AE22AD6AA9827C20CEBCA70F67427237.tpdo01v_3?cidTexte=JORFTEXT000019961059&categorieLien=id

Nombre d'unités légales, et nombre d'entreprises, au sens de la LME*(population de l'échantillon, en milliers d'unités)*

	Tailles	1999	2007	2008	2009
Nombre d'unités légales	PME	179,5	235,5	238,8	221,2
	ETI	7,3	9,7	9,9	9,2
	GE	0,2	0,3	0,3	0,3
Nombre d'entreprises	PME	147,6	181,8	182,8	167,2
	ETI	3,7	4,5	4,5	4,2
	GE	0,1	0,2	0,2	0,2

Source : Banque de France – Base « Délais de paiement » issue de FIBEN – Novembre 2010

Indicateurs statistiques

La médiane correspond à la valeur qui partage en 2 parts égales la population étudiée.

Le 1^{er} quartile correspond à la valeur en dessous de laquelle se situe 25 % de la population étudiée.

Le 3^e quartile correspond à la valeur au-dessus de laquelle se situe 25 % de la population étudiée.

Annexe 2

Mode de calcul du biais affectant la mesure des délais de paiement

Cette estimation évalue dans quelle mesure le flux annuel de chiffre d'affaires ou d'achats utilisé dans les ratios de délais clients et fournisseurs est affecté, à la hausse comme à la baisse, par des phénomènes cycliques ou infra-annuels spécifiques. Elle s'appuie sur une méthodologie utilisée en 1995, basée sur l'utilisation d'indicateurs statistiques trimestriels d'activité sur lesquels est répliquée la structure des données bilancielle collectées dans FIBEN⁹.

Deux paramètres doivent être pris en compte : le niveau du biais, illustrant le fait qu'il est significatif ou non, et le sens dans lequel il affecte le niveau des délais de paiement calculés d'une année à l'autre, accroissant ou réduisant l'ampleur de la tendance observée.

Si l'on considère que le chiffre d'affaires annuel Q_A de l'année A correspond à la somme de chiffres d'affaires trimestriels Q_{T1} à Q_{T4} , dont les montants sont respectivement liés par les taux de croissance trimestriels r_1 à r_4 , on peut écrire :

$$Q_A = Q_{T1} + Q_{T2} + Q_{T3} + Q_{T4} = Q_{T4} \left(\frac{1}{(1+r_2)(1+r_3)(1+r_4)} + \frac{1}{(1+r_3)(1+r_4)} + \frac{1}{(1+r_4)} + 1 \right)$$

Pour une entreprise qui clôture son bilan au quatrième trimestre, le biais recherché est estimé en rapportant la valeur du chiffre d'affaires divisée par 4, soit $\frac{Q_A}{4}$, à la valeur du chiffre d'affaires du quatrième trimestre, soit « Q_{T4} ».

Les taux de croissance des chiffres d'affaires trimestriels r_1 à r_4 n'étant pas connus, ils sont estimés à partir d'un indicateur statistique de référence, en l'occurrence l'indice de chiffre d'affaires (ICA) de l'INSEE.

Le biais est donc égal à $\frac{Q_A}{Q_{T4}} = \frac{1}{4} \left(\frac{1}{(1+r_2)(1+r_3)(1+r_4)} + \frac{1}{(1+r_3)(1+r_4)} + \frac{1}{(1+r_4)} + 1 \right)$

...et l'interprétation des résultats se fait selon la grille de lecture suivante :

- si $\frac{Q_A}{Q_{T4}} = 1$, il n'y a pas de biais ;
- si $\frac{Q_A}{Q_{T4}} > 1$, le chiffre d'affaires est surestimé, et les délais de paiement sous-estimés ;
- si $\frac{Q_A}{Q_{T4}} < 1$, le chiffre d'affaires est sous-estimé, et les délais de paiement surestimés.

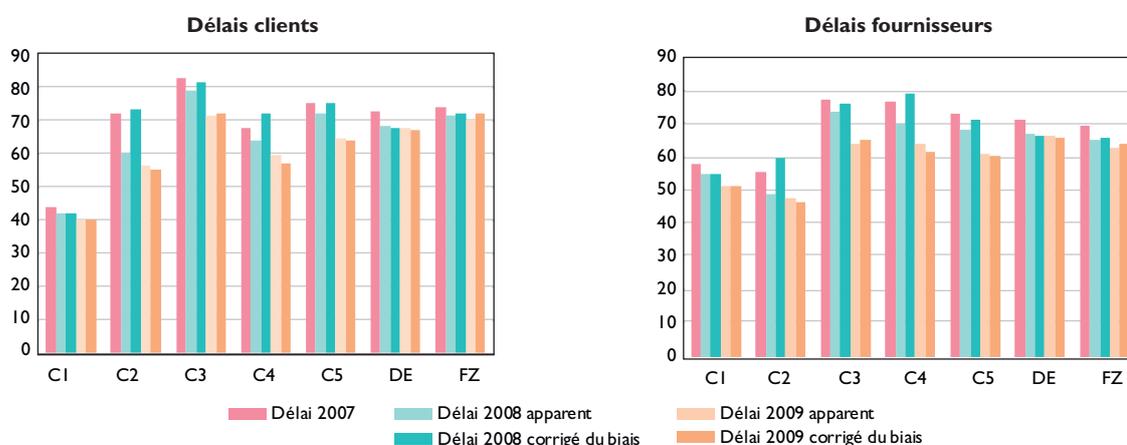
⁹ « Délais de paiement et solde du crédit interentreprises en 1994 », E. Kremp, Bulletin de la Banque de France, octobre 1995.

Principaux résultats obtenus

L'estimation du biais suggère une sous estimation des délais de paiement apparents en 2008, et une surestimation de ceux de 2009. La prise en compte de ce double effet conduit à resituer en 2009 des baisses initialement observées en 2008 (cf. graphique A1).

Graphique A1 Délais de paiement apparents/délais de paiement corrigés du biais (2008 – 2009)

(moyennes non pondérées des ratios individuels, calculées sur la base des entreprises ;
délais clients en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs en jours d'achats)



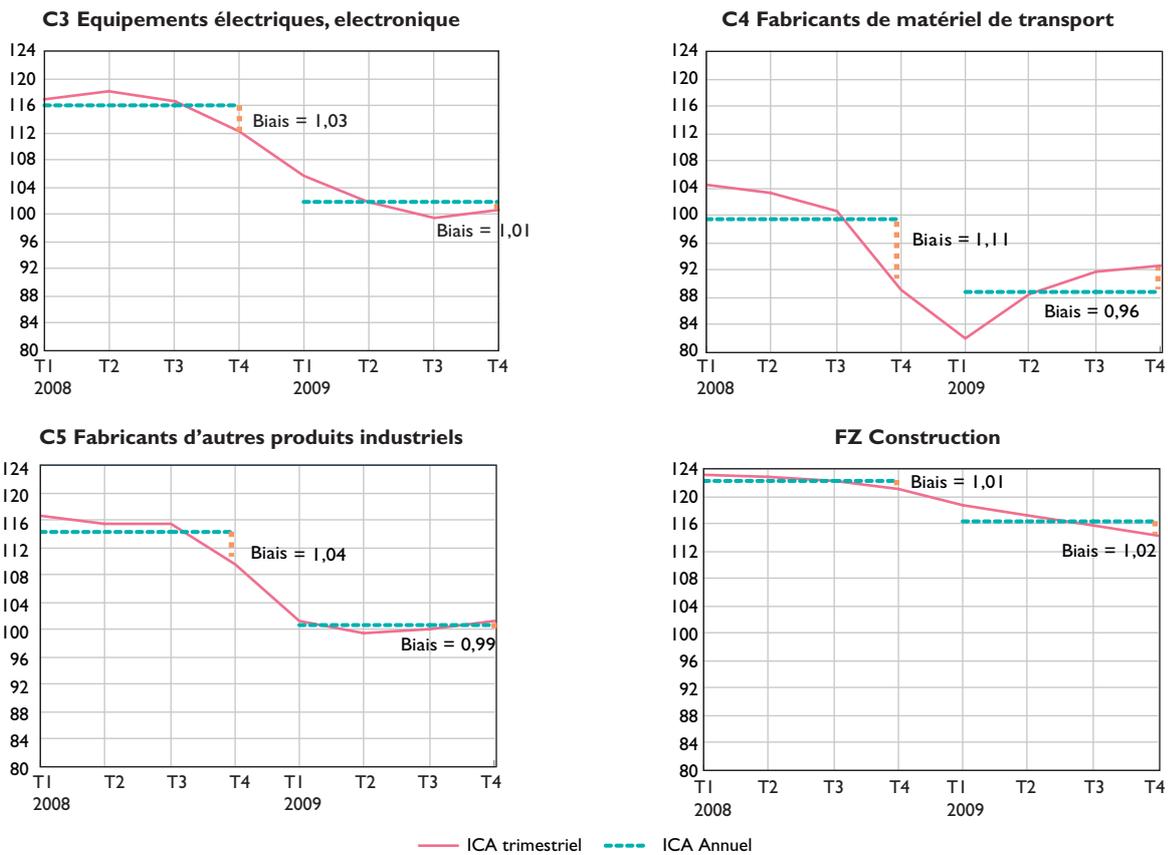
Note de lecture :

Secteurs d'activité (Naf 2008) : C1 : Fabrication denrées alimentaires, boissons et produits à base de tabac
C2 : Cokéfaction et raffinage
C3 : Fabrication d'équipements électriques, électroniques, informatiques, et de machines
C4 : Fabrication de matériels de transport
C5 : Fabrication d'autres produits industriels
DE : Industries extractives, énergie, eau, gestion déchets dépollution
FZ : Construction

Source : Banque de France — Base « Délais de paiement » issue de FIBEN — Novembre 2010 ; INSEE (Indice ICA) ; calculs Banque de France

Ce biais est d'importance variable selon les secteurs (cf. graphique A2). Relativement faible dans le secteur de la construction, il s'avère plus marqué dans l'industrie, en particulier dans le cas des fabricants de matériels de transport.

Graphique A2 Indice de chiffre d'affaires trimestriel et annuel, biais estimé pour quelques secteurs représentatifs (2008 – 2009)



Source : INSEE, calculs Banque de France

Annexe 3

Méthodologie utilisée pour la mesure d'impact

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

Cette méthodologie permet d'avoir une vision de l'enjeu macroéconomique d'une réglementation relative à la réduction des délais de paiement. De plus, à un niveau fin de secteur et de taille, elle identifie les catégories d'entreprises les plus touchées par une nouvelle réglementation, de manière positive ou négative.

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

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

Les entreprises dont le chiffre d'affaires ou les achats sont nuls, ou celles pour lesquelles les délais de paiement dépassent 1000 jours sont retirées de l'échantillon. Ce nettoyage ne remet pas en cause la représentativité de l'échantillon. Les données écartées de la base lors de la phase de nettoyage préalable au calcul des indicateurs statistiques individuels sont en revanche réintégrées.