

Les délais de paiement

Les délais de paiement ont une influence directe sur la rentabilité de l'entreprise. En effet, l'équilibre d'exploitation peut être analysé au travers des délais de règlement consentis aux clients ou octroyés à l'entreprise par ses fournisseurs.

Un rappel des notions de fonds de roulement, cycle d'exploitation et trésorerie s'impose pour comprendre où s'intercalent ces indicateurs de gestion. La vie de l'entreprise est cadencée par deux cycles de durée différente : l'un long correspondant au fonds de roulement et l'autre plus court s'appliquant au cycle d'exploitation.

Fonds de roulement : un cycle long qui concerne les investissements à long terme (acquisitions) nécessaires à la bonne marche de l'entreprise. Ces investissements (emplois) sont financés par des ressources de deux types :

- * internes, dégagées par l'entreprise elle-même (l'auto financement),
- * externes, les capitaux prêtés à l'entreprise par les actionnaires, les banques, les organismes financiers...

Ces actifs immobilisés constituent des emplois à long terme et sont financés par les capitaux permanents de l'entreprise (les ressources à long terme). L'intérêt de l'entreprise réside dans l'excédent que les capitaux permanents doivent générer après avoir financé toutes les immobilisations. Cet excédent est appelé «fonds de roulement», c'est l'analyse de haut de bilan.

Cycle d'exploitation : pour assurer la pérennisation de l'activité, l'entreprise doit effectuer continuellement des dépenses (achats de matières premières, services, frais de personnel...) qui ne seront couvertes qu'à l'encaissement des ventes ou recettes (ce cycle est d'une durée plus courte, excédant rarement l'année). L'entreprise avance donc des fonds qui se retrouvent en contrepartie dans les stocks et les créances commerciales. Cette avance de fonds génère un besoin de financement qui peut être réduit par les crédits exprimés en jours de délais de paiement que consentent les fournisseurs à l'entreprise. L'intérêt de l'entreprise est également de réduire les délais de règlement qu'elle consent à ses clients pour minorer cette avance de fonds. Habituellement, l'actif circulant (les stocks, les créances clients et les charges constatées d'avance) est supérieur au passif circulant (les dettes fournisseurs, les dettes fiscales et sociales et les autres dettes). Cet excédent est appelé «besoin en fonds de roulement du cycle d'exploitation».

Il convient le plus souvent de disposer d'un excédent de ressources à long terme (fonds de roulement) pour faire face à ce besoin.

La trésorerie : celle-ci est déterminée par la variation entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement du cycle d'exploitation. Soit la trésorerie est financée par les ressources de l'entreprise, soit elle est financée par des agents externes à l'entreprise (les banques), avec une dépendance plus ou moins forte qui à terme pèse sur la rentabilité et les choix de gestion exercés par le chef d'entreprise.

Si les délais de paiement représentent un indicateur microéconomique performant, l'observation de ces délais, comparés par secteur et par pays, concourt à une analyse fine de l'état de santé des échanges commerciaux et donc de l'activité macro-économique.

Données européennes comparées pour les pays du G4 en 2000 dans le secteur PME-PMI

Les délais clients

Les délais clients réels : cette étude comparative fait ressortir, entre les quatre pays du G4 (Allemagne, Espagne, France et Italie), un délai client réel moyen de 62 jours. En 1999, ce délai était de 61 jours. La stabilité du délai moyen des quatre pays européens les plus industrialisés ne se retrouve pas dans l'analyse pays par pays. L'Allemagne, qui en 1999 avait des quatre pays les délais les plus courts, conserve cette avancée en 2000 même si le

délai réel moyen de ce pays a augmenté de 5 jours (38 jours). Par contre, la France et l'Italie voient leur délai respectif diminué en 2000, de 2 jours pour la France (63 jours) et de 13 jours pour l'Italie (77 jours).

L'étude confirme en 2000 la diversité des habitudes de paiement entre l'Europe du Nord et l'Europe du Sud mais l'écart se réduit, le délai observé en Espagne (66 jours) se rapproche de celui pratiqué en France.

Cette différence s'explique par le taux important de PME-PMI réglées avant 45 jours, 73% en Allemagne contre seulement 27% en Espagne, 18% en France et 12% en Italie.

En revanche, la part représentant les paiements à plus de 90 jours est plus conséquente en Italie (22%) et en Espagne (10%) qu'en France (moins de 7%) ou en Allemagne (2%).

Les délais clients contractuels : le délai client est composé du délai contractuel (ou spécifié) et du retard de paiement.

Le délai contractuel des quatre pays européens comparés est de 49 jours en 2000 avec la même disparité entre le Nord et le Sud (21 jours et 47 jours pour l'Allemagne et la France ; 64 jours et 61 jours pour l'Italie et l'Espagne).

Les retards de paiement : ils ne forment plus que 20% des délais réels observés en 2000 contre 25% en 1999 ; ils sont en moyenne de 13 jours (3 jours en moins par rapport à 1999) et l'on constate peu de variations entre les quatre pays objets de la comparaison.

Les différents secteurs de l'économie de l'Europe du G4 génèrent des écarts entre les délais clients réels. Le secteur du commerce a les délais les plus courts (54 jours) contre 69 jours pour l'industrie. Entre ces deux indicateurs se situent les transports (59 jours) et le BTP (67 jours). Les retards de paiement s'échelonnent de 9 jours dans le commerce à 15 jours dans les services.

Les délais fournisseurs

Ceux-ci sont de 50 jours en 2000. Les délais fournisseurs sont variables en fonction des secteurs d'activité. On enregistre 41 jours pour les PME du secteur des services et 56 jours pour celles de l'industrie. Le décalage constaté avec les délais clients réels varie de 8 jours pour le commerce à 13 jours pour l'industrie et les services.

La gestion du compte client

Le crédit interentreprises se mesure notamment par la différence entre les délais clients et les délais fournisseurs très souvent plus courts. L'écart mesuré en 2000 a été de 12 jours. Ce «déficit» explique la tendance croissante des entreprises à externaliser la gestion de leurs comptes clients.

Un peu moins de 50% des PME-PMI du G4 ont eu recours, en 2000, aux services de gestionnaire du compte client (45% en 1999 et 33% en 1998). Arrive en première place l'Espagne (69%), puis l'Allemagne (49%), la France (45%) et l'Italie (avec seulement 37%).

Mesuré par rapport aux secteurs de l'économie, le taux de recours évolue de 44% pour les services à 58% pour le transport.

Dans les options de la gestion du compte client, la demande de renseignements commerciaux augmente de 7 points entre 1999 et 2000 (49%), l'assurance crédit s'élève à 23% en 2000, l'affacturage stagne à 8% et le recouvrement atteint 24%.

Les délais de paiement en France, secteur PME-PMI

Les délais clients

Les délais clients réels : ils ont été de 63 jours en 2000 (65 jours en 1999). Ce délai a été respectivement de 68 jours en 1993, 66 jours en 1994 et 1995, 67 jours en 1996, 66 jours en 1997 et 64 jours en 1998.

La taille des entreprises a une influence sur les délais de paiement. Plus l'entreprise possède de salariés (plus de 50), plus le délai de paiement est important (70 jours). En revanche, les entreprises de moins de 10 salariés accusent un délai client de 61 jours (65 jours en 1999).

Les délais clients les plus élevés sont de 70 jours dans l'industrie alors que l'on constate 57 jours dans le secteur des services, 60 jours dans le commerce et 62 jours dans le transport. L'implantation géographique des PME-PMI n'implique pas de variation significative dans les délais clients.

Les délais clients contractuels : ils ont été en moyenne de 47 jours en 2000 (50 jours en 1999). Comme pour les délais réels, les entreprises de plus de 50 salariés proposent des délais de 71 jours contre 43 jours pour les entreprises de moins de 10 salariés.

Les retards de paiement : ils constituent 25% des délais réels observés (20% en 1999). Ils sont en moyenne de 16 jours en 2000 contre 15 jours en 1999. Suivant la taille des PME, on constate un écart de 5 jours (13 jours pour les PME de plus de 100 salariés et 18 jours pour celles de moins de 10 salariés).

Au niveau des secteurs d'activité, les PME-PMI de l'industrie ont les retards les plus courts (12 jours), à l'inverse du secteur des services où le retard est le plus long (23 jours).

Les délais fournisseurs

Le délai moyen fournisseur, qui était de 53 jours en 1999, passe à 47 jours en 2000. Les variations liées à la taille des entreprises restent les mêmes. Les entreprises de grande taille (plus de 50 salariés) règlent leurs fournisseurs à 61 jours contre 52 jours pour les entreprises de 10 à 20 salariés et 49 jours pour les entreprises de moins de 10 salariés.

Concernant les différents secteurs de l'économie, on constate une plus grande rapidité de règlement dans les services (43 jours en 2000, 47 jours en 1999) que dans le secteur du BTP (61 jours en 2000, 65 jours en 1999).

La gestion du compte client

L'écart entre les délais clients et fournisseurs se resserre en 2000 (10 jours, contre 12 jours en 1999).

Les créances clients des PME-PMI, en 2000, provenaient pour 30% de particuliers, pour 23% de grands comptes, pour 22% de PME-PMI, pour 13% de l'Administration et des collectivités locales et pour 12% de l'artisanat.

En 2000, 45% des PME-PMI françaises ont sous-traité tout ou partie de la gestion de leurs comptes clients. Des différentes prestations proposées dans la gestion des comptes clients, il ressort que la demande de renseignements commerciaux représentait 32%, l'assurance crédit atteignait 16%, l'affacturage comme le recours au recouvrement restaient stables à hauteur de 12% et 22%.

Le secteur de l'industrie est le consommateur le plus important de renseignements commerciaux (40%) et d'assurances crédit (24%). Le secteur du commerce est plus utilisateur du recouvrement de créances (31%) que les autres secteurs de l'économie. Le secteur transport consomme plus d'affacturage que les autres secteurs.

La directive européenne 2000 : 35/CE du 29 juin 2000 concernant la lutte contre les retards de paiement dans les transactions et son adaptation à la législation nationale

Cette directive du Parlement européen et du Conseil de l'Europe concerne tous les paiements effectués en rémunération de transactions commerciales (article 1)

L'article 2 apporte les précisions suivantes :

* par **transaction commerciale**, il faut entendre toute transaction entre des entreprises ou entre des entreprises et les Pouvoirs publics qui conduisent à la fourniture de marchandises ou à la prestation de services contre rémunération (ce qui exclut automatiquement les transactions avec les consommateurs ainsi que les paiements effectués au titre de la législation sur les chèques et les lettres de change),

* par **retard de paiement**, il faut entendre tout dépassement des délais, contractuels ou légaux, en matière de paiement,

* par **réserve de propriété**, il faut entendre la convention (contractuelle) selon laquelle le vendeur se réserve la propriété des biens jusqu'au règlement intégral.

L'*article 3* édicte que les états membres veillent à ce que des intérêts soient exigibles le jour suivant la date de paiement ou la fin du délai de paiement fixé dans le contrat. Dans le cas contraire, les intérêts sont automatiquement exigibles, sans obligation de rappel, 30 jours après la date de réception par le débiteur de la facture ou d'une demande de paiement équivalente ou 30 jours après la date de réception des marchandises ou de prestation de services.

Le créancier est en droit de réclamer des intérêts de retard dans la mesure où il a rempli ses obligations contractuelles et légales et il n'a pas reçu le montant dû à l'échéance.

Le taux d'intérêt pour retard de paiement «taux légal», que le débiteur est obligé d'acquitter, correspond au taux d'intérêt de la principale facilité de refinancement appliqué par la Banque Centrale Européenne à son opération de refinancement principal la plus récente effectuée avant le premier jour de calendrier du semestre en question, majoré d'un minimum de sept points, sauf dispositions contraires figurant dans le contrat.

L'*article 4* autorise le vendeur à conserver la propriété des biens jusqu'au paiement intégral lorsqu'une clause de réserve de propriété a été explicitement conclue entre l'acheteur et le vendeur. Les états membres peuvent adopter ou conserver des dispositions relatives aux acomptes déjà versés par le débiteur.

L'*article 5* prévoit l'obtention d'un titre exécutoire dans les quatre-vingt-dix jours civils après que le créancier ait formé un recours ou introduit une demande auprès d'une juridiction ou d'une autre autorité compétente lorsqu'il n'y a pas de contestation portant sur la dette ou sur des points de procédure.

Enfin, l'*article 6* recommande aux Etats membres de mettre en vigueur les dispositions législatives, réglementaires et administratives nécessaires pour se conformer à la présente directive avant le 8 août 2002. Les mêmes Etats membres peuvent maintenir ou adopter des dispositions plus favorables au créancier que celles nécessaires pour se conformer à la présente directive.

Deux ans après le 8 août 2002, la Commission procédera à un examen du taux légal des délais contractuels de paiement et des retards de paiement pour évaluer les incidences sur les transactions commerciales et les effets de la législation dans la pratique. Les résultats de cet examen pourront donner lieu à des propositions visant à améliorer la présente directive.

L'adaptation de la directive européenne du 29 juin 2000 à la législation nationale : loi du 15 mai 2001 relative aux nouvelles régulations économiques (loi NRE)

Cette loi, qui concerne conjointement le droit de la concurrence et le droit des sociétés, édicte, dans ses articles 55 et suivants, un certain nombre de dispositions nouvelles sur les délais de paiement entre les entreprises, dispositions qui viennent compléter celles déjà inscrites dans la loi du 31 décembre 1992 relative aux délais de paiement interentreprises.

Jusqu'à présent, la facture devait obligatoirement indiquer la date du règlement et l'escompte éventuel. Par contre, la mention des pénalités de retard n'était obligatoire que dans les conditions générales de vente et non sur la facture. Cette mention, dorénavant, doit être obligatoirement portée sur la facture. Les pénalités de retard (à défaut de conventions entre les parties) sont calculées en majorant le taux d'intérêt appliqué par la Banque Centrale Européenne (à son opération de refinancement la plus récente) de sept points. Ces pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire.

Sauf indications contraires (conditions générales de vente ou accord entre les contractants), le délai de règlement est fixé au 30^{ème} jour suivant la date de réception des marchandises ou d'exécution de la prestation. Ce délai peut être négocié et la date de règlement sur la facture être différente de celle prévue aux conditions générales.

Toute infraction à ces dispositions (art L 441-3 du Code de commerce) est punie d'une amende qui peut être portée à 50% de la somme facturée ou de celle qui aurait dû être facturée avec un maximum de 76 000 euros. Concernant les sociétés (personnes morales),

celles-ci peuvent être déclarées pénalement responsables et encourir l'exclusion des marchés publics pendant cinq années et sont passibles d'une amende dont le taux maximum (375 000 euros) est de cinq fois celui prévu pour les personnes physiques. Ce montant peut être porté à 250% de la somme facturée ou de celle qui aurait dû être facturée. En cas d'opposition aux agents du contrôle, une peine d'emprisonnement de six mois maximum est prévue ainsi qu'une amende de 7 500 euros.

Les décrets des 21 et 22 février 2002 concernant les délais de paiement dans les marchés publics

Ces deux décrets font référence à la directive européenne n° 2000/35/CE et la loi du 15 mai 2001 sur les nouvelles régulations économiques. Le Code des marchés publics, dans son article n° 96, prévoit désormais un délai global de paiement maximum de 45 jours pour un marché public. Ce délai est porté à 50 jours pour les établissements publics de santé et les établissements du service de santé des armées (mise en application au 1er juillet 2002).

Concernant les marchés des collectivités territoriales et leurs établissements publics, le délai varie (entre 50 et 60 jours) en fonction de la date à laquelle la procédure ou l'avis public d'appel à la concurrence est envoyé à la publication.

La date de réception de la demande de paiement par les services de l'Administration compétente (ou toute personne habilitée) constitue le point de départ du délai global de paiement. Si la date d'exécution des prestations est postérieure à la date de réception de la demande, c'est la date d'exécution des prestations qui constitue le point de départ du délai global de paiement. Le délai global de paiement ne peut être suspendu qu'une fois. Il est notifié au titulaire du marché public cette suspension.

La notification précise les motifs d'opposition au paiement ainsi que la liste des pièces et des justificatifs réclamés au titulaire du marché. A compter de la réception des pièces demandées, un nouveau délai global de paiement de 30 jours est institué. Le contrat public précise les pénalités encourues induites par l'inobservation du délai. Ces pénalités bénéficient de plein droit au titulaire du marché sous forme d'intérêts moratoires. Le taux retenu (qui doit être référencé dans le marché) est le taux légal en vigueur à la date à laquelle les intérêts moratoires ont commencé à courir, majoré de deux points. En l'absence de référence de ce taux, c'est le système des pénalités de la loi du 15 mai 2001 (NRE) qui s'applique. Ces nouvelles règles insérées dans le Code des marchés publics sont également applicables au sous-traitant payé directement par la personne publique.

Un nombre croissant de PME-PMI subit les conséquences de l'allongement des retards de paiement. Selon une étude de la Commission européenne, la première cause des retards de paiement n'est pas la mauvaise santé financière des débiteurs : les retards imputables aux difficultés financières réelles ne représentant que 23% des cas mais leur mauvaise foi à régler dans 35% des cas.

En effet, les retards de paiement, intentionnels et systématiques, permettent aux entreprises de se passer des services du crédit bancaire. Les grandes entreprises sont montrées du doigt, elles répercutent leur propre difficulté à leurs fournisseurs (dans 25% des cas pour les TPE). Pour faire face à ce problème, les PME réagissent mais seulement 6% d'entre elles appliquent des pénalités de retard et 15% pratiquent l'escompte. Paradoxalement, les entreprises qui font l'effort de payer plus rapidement leur partenaire voient mécaniquement leur fond de roulement diminuer. Les entreprises qui pratiquent les délais de paiement les plus longs (France et Italie notamment) sont aussi celles qui souffrent le plus de sous capitalisation. Une harmonisation européenne à ce niveau serait souhaitable.

Les PME devront s'appliquer dans l'avenir à mieux gérer le risque client qui reste le point faible de leur gestion financière. Le factoring et la maîtrise du crédit interentreprises reste l'une des solutions possibles pour améliorer la gestion du compte client.

source : BNP PARIBAS

Alexandre MICHAUD