

---

# Dossier

---

## Avertissement

Les résultats et analyses présentés dans la vue d'ensemble, dans les fiches sectorielles et dans la plupart des fiches thématiques sont, sauf mention contraire, définis sur la base d'unités légales **sur le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers**.

Une unité légale est une entité juridique de droit public ou privé. Cette entité juridique peut être :

- une personne morale, type société, dont l'existence est reconnue par la loi indépendamment des personnes ou des institutions qui la possèdent ou qui en sont membres ;
- une personne physique, qui, en tant qu'indépendant, peut exercer une activité économique.

Elle est obligatoirement déclarée aux administrations compétentes (greffes des tribunaux, Sécurité sociale, DGI,...) pour exister. La catégorie juridique d'une telle unité dépend du choix des propriétaires ou de ses créateurs (pour des raisons organisationnelles, juridiques ou fiscales). L'unité légale est l'unité principale enregistrée dans Sirene.

**Sauf mention explicite d'une référence à la catégorie d'entreprise définie par la loi de Modernisation de l'économie et son décret d'application 2008-1354 du 18 décembre 2008, le terme d'entreprise désigne dès lors dans cet ouvrage des unités légales.**

Le champ des secteurs principalement marchands hors agriculture et hors secteurs financiers correspond dans la nomenclature d'activités françaises (NAF rév. 2) aux activités suivantes :

- industrie manufacturière, industrie extractives et autres (BE),
- construction (F),
- commerce de gros et de détail, transports, hébergement et restauration (GI),
- information et communication (J),
- activités immobilières (L),
- activités spécialisées, scientifiques et techniques et activités de services administratifs et de soutien (MN),
- arts, spectacles et activités récréatives (R),
- autres activités de services (S) à l'exclusion des activités des organisations associatives.

Dans cette nouvelle édition des *Entreprises en France*, le champ a été étendu à davantage d'entrepreneurs individuels et de sociétés civiles immobilières qui appartiennent en grande partie aux secteurs de la construction, de l'immobilier et des autres activités de services, notamment les activités artistiques, créatives et de spectacles. Ainsi, 200 000 unités supplémentaires sont prises en compte par rapport à 2011 mais leur poids économique est faible. Elles réalisent 15 milliards de chiffre d'affaires (sur les 3 700 milliards des unités légales du champ) et moins de 4 milliards de valeur ajoutée (sur 980 milliards).

Dans cette publication, les résultats de 2011 et les évolutions entre 2011 et 2012 sont présentés sur la base du champ de 2012.

## Signes conventionnels utilisés

...	Résultat non disponible
///	Absence de résultat due à la nature des choses
e	Estimation
p	Résultat provisoire
r	Résultat révisé par rapport à l'édition précédente
n.s.	Résultat non significatif
€	Euro
K	Millier
M	Million
Md	Milliard
Réf.	Référence

## Forte hétérogénéité des délais de paiement entre entreprises

Catherine Souquet\*

Les délais de paiement des entreprises, fournisseurs (55 jours en moyenne en 2012) comme clients (43 jours), se caractérisent à la fois par une forte dépendance à leur secteur ou à leur taille et par une forte hétérogénéité au sein d'un même secteur ou d'une même classe d'effectifs. Ainsi, en 2012, le délai de paiement clients est de moins de 13 jours dans la moitié des entreprises. Il est inférieur à 8 jours dans les trois quarts des entreprises produisant des biens ou des services en direction des ménages (*B to C, business to consumer*). Inversement, il est plus élevé dans les secteurs orientés vers les entreprises (*B to B, business to business*) et bien plus dispersé : 25 % de ces entreprises ont un délai client supérieur à 74,5 jours. Ce clivage n'est pas présent dans les délais de paiement fournisseurs. Par ailleurs, les entreprises de plus de 5 000 salariés ont des délais de paiement, clients et fournisseurs, moins dispersés que les autres.

Depuis 2009, les délais de paiement ont diminué, sur l'ensemble du secteur marchand, en moyenne, de quatre jours pour les délais fournisseurs et de deux jours pour les délais clients. Mais cette approche très globale ne rend pas compte de la diversité des situations auxquelles les entreprises sont confrontées : une entreprise sur trois seulement a vu à la fois baisser ses délais fournisseurs et ses délais clients, une sur cinq augmenter à la fois les deux, une sur quatre baisser ses délais clients et s'élever ses délais fournisseurs et une sur six le contraire.

Les **délais de paiement**, qui désignent la période existant entre la date d'émission de la facture (ou, parfois, la livraison) et la date du règlement par le client, sont à l'origine d'un crédit de court terme, dit **crédit interentreprises**, dans lequel le fournisseur tient le rôle du prêteur. Ce crédit est une des principales composantes du besoin en fonds de roulement des entreprises. Il a un impact positif sur la trésorerie du client, puisqu'il allège d'autant ses besoins en liquidités, mais négatif sur celle du fournisseur, dont il accroît mécaniquement les besoins en fonds de roulement.

Dans cette étude, les **délais clients** (exprimés en jours de chiffres d'affaires) et les **délais fournisseurs** (en jours d'achats) ainsi que le **solde commercial** ou solde du crédit interentreprises (en jours de chiffres d'affaires, comme les délais clients) sont évalués à partir d'une méthode comptable, qui ne peut qu'approcher les délais légaux définis par la loi de Modernisation de l'économie (LME) ou la directive européenne de 2011 sur ce sujet (*encadré 1*). Cette évaluation des délais est nette des avances et acomptes et en moyenne pondérée, pour tenir compte de l'importance respective des différentes entreprises.

### Des délais de paiement conséquents, marqués par une forte hétérogénéité

En 2012, sur le champ des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers et en se limitant aux 1,9 million de sociétés et entreprises individuelles pour lesquelles on dispose des données de bilan (*encadré 2*), le délai de paiement clients net des avances et acomptes reçus sur commandes en cours est, en moyenne pondérée, de 43,1 jours de chiffre d'affaires et le délai paiement fournisseurs net des avances et acomptes versés sur commandes

\* Catherine Souquet, Insee.

est de 54,6 jours d'achats (*figure 1*). Le solde commercial net (ou solde du crédit interentreprises) se situe à 2,8 jours de chiffre d'affaires.

Mais ces moyennes masquent une très grande hétérogénéité de situations en matière de délais de paiement d'une entreprise à l'autre (*figure 2*). Si la moitié des unités légales du champ ont un délai clients inférieur à 13 jours, un plus d'un quart affichent un délai clients nul et un quart sont confrontées à un délai clients supérieur à 55 jours. La dispersion est également forte en termes de délais fournisseurs, puisque, si la moitié des entreprises ont des délais fournisseurs inférieurs à 38 jours, pour un quart ces délais sont supérieurs à 69 jours. L'ampleur de la dispersion se retrouve pour le solde commercial, indicateur de la position de l'entreprise relativement au crédit interentreprises : plus de la moitié des entreprises du champ sont débitrices, donc emprunteuses (la médiane est à - 2,7 jours), un quart étant fortement emprunteuses (solde inférieur à - 22,4 jours) et, inversement, un quart sont fortement prêteuses (solde supérieur à 26,1 jours).

## 1. Délais clients et fournisseurs et crédit interentreprises moyen en 2012

	Délai client (en jours de chiffre d'affaires)	Délai fournisseurs (en jours d'achats)	Crédit interentreprises (en jours de chiffre d'affaires)
<b>Ensemble</b>	<b>43,1</b>	<b>54,6</b>	<b>2,8</b>
<b>B to B (business to business)</b>	<b>49,8</b>	<b>56,0</b>	<b>8,2</b>
<b>B to C (business to consumer)</b>	<b>16,3</b>	<b>48,8</b>	<b>- 19,1</b>
TPE	44,1	61,3	5,2
PME	52,4	59,5	10,3
ETI	45,7	53,4	4,4
GE	27,6	48,3	- 10,0

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : le délai client moyen net des avances et acomptes de l'ensemble du champ est de 43,1 jours, le délai fournisseurs moyen de 54,6 jours et le crédit interentreprises moyen de 2,8 jours.

Note : moyennes pondérées des ratios individuels des entreprises.

Source : Insee, *Esane 2012*.

## 2. Dispersion des délais clients, fournisseurs et du solde commercial en 2012

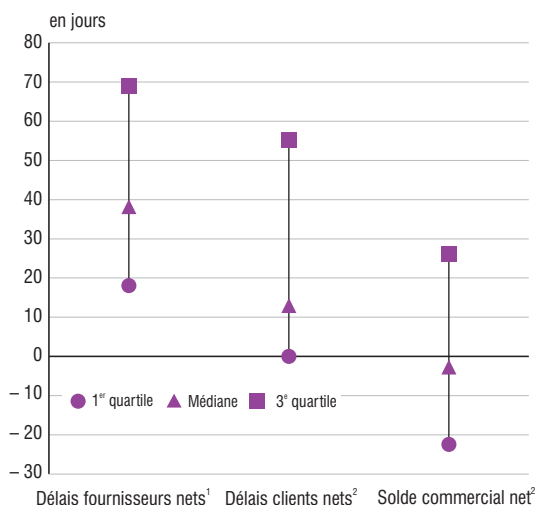
1. En jours d'achats.

2. En jours de chiffre d'affaires.

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart des entreprises du champ ont un délai fournisseurs net des avances et acomptes inférieur à 18,1 jours, la moitié un délai inférieur à 38,2 jours et les trois quarts inférieur à 69 jours. À noter que le délai moyen pondéré est nettement supérieur au délai médian, qu'il s'agisse de délai clients (43 contre 13 jours) ou de délai fournisseurs (54 contre 38 jours).

Source : Insee, *Esane 2012*.



## Encadré 1

### Textes législatifs et réglementaires encadrant les délais de paiement

#### La loi de Modernisation de l'économie (LME) de 2008

La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 dite de Modernisation de l'économie (LME) impose que les délais de paiement doivent être au maximum de 60 jours nets ou de 45 jours fin de mois à compter de la date d'émission de la facture, le mode de calcul de ces délais étant laissé à la convenance des partenaires commerciaux.

Les professionnels qui ne respecteraient pas ces dispositions encourent une amende administrative dont le montant ne peut excéder 75 000 € pour une personne physique et 375 000€ pour une personne morale.

#### La directive 2011/7/UE du Parlement européen et du Conseil

Les principales dispositions de la directive de 2011 sont les suivantes :

- harmonisation de la période de paiement des autorités publiques aux entreprises : les autorités publiques doivent payer pour les biens et services qu'elles se procurent dans les 30 jours ou, dans des circonstances très exceptionnelles, dans les 60 jours ;
- liberté contractuelle dans les transactions commerciales : les entreprises doivent payer leurs factures dans les 60 jours, à moins qu'elles en décident expressément autrement et qu'il n'y ait pas d'abus.

#### Des écarts possibles avec l'approche comptable

Entre l'approche légale, facture par facture, et l'approche par un **ratio** comptable annuel résultant des bilans, de nombreuses causes d'écart sont possibles : date d'enregistrement et effet d'agrégation, mode de calcul du délai, etc.

De plus, pour les créances à l'intérieur d'un même groupe, des règles d'usage particulières sont souvent mises en place. Ces créances intra-groupes doivent théoriquement respecter les prescriptions légales, mais les conséquences d'un écart éventuel ne sont en réalité pas les mêmes, puisque les effets sont assumés à l'intérieur du groupe.

#### Quelques chiffres sur les retards de paiement

Un peu moins d'un tiers (30 %) des unités légales présentent un retard de paiement, car affichant un délai de paiement fournisseurs supérieur à 60 jours. Ce phénomène est un peu plus rare pour les unités ressortissant du *B to C* (27 %) que pour celles du *B to B* (32 %), et également plus rare dans les très petites unités légales (29 %) que dans les autres catégories de taille d'entreprises (37 % pour les PME, 40 % pour les ETI et 36 % pour les GE).

## Encadré 2

### Sources et champ de l'étude

Les résultats présentés dans cette étude proviennent du dispositif É sane (élaboration des statistiques annuelles d'entreprise) de l'Insee, mis en place en 2008. Ce dispositif exploite différentes données administratives, comme les déclarations annuelles des entreprises sur les bénéfices tels que BIC (bénéfices industriels et commerciaux), BNC (bénéfices non commerciaux), BA (bénéfices agricoles), ou les déclarations annuelles de données sociales (DADS). Il est complété par des enquêtes statistiques : ESA (enquête sectorielle annuelle), pour les secteurs des IAA, des transports, de la construction, du commerce et des services et EAP (enquête annuelle de production) pour l'industrie hors IAA. Sauf très rares exceptions, les données sont collectées au niveau de l'unité légale identifiée par son numéro Siren.

Le champ de cette étude couvre l'ensemble des secteurs principalement marchands, hors secteurs agricole et financier. Le terme d'entreprise se réfère à l'unité légale et non à la notion définie dans la loi LME, à savoir la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision. Ceci introduit une différence par rapport aux études de l'Observatoire des délais de paiement et de la Banque de France, qui retiennent la définition de la LME et procèdent alors à une simple agrégation (sans consolidation) des comptes sociaux des unités légales constituant l'entreprise.

Ce champ se limite aux unités légales assujetties aux bénéfices industriels ou commerciaux (BIC), régime normal (RN) ou simplifié (RSI) et aux entreprises dites « profilées » (cinq en 2012), soit au total 1,9 million d'unités légales sur les 3,9 millions répertoriées dans le dispositif É sane. Ne sont pas pris en compte ici les unités légales assujetties aux bénéfices non commerciaux (BNC), les microentreprises (BIC ou BNC) et les auto-entrepreneurs, pour lesquels on ne dispose pas des informations bilancielles nécessaires pour estimer le montant des délais de paiement.

## Des délais clients plus dispersés dans le *B to B* que dans le *B to C*

Les délais de paiement clients dépendent fortement du type de clientèle, entreprise ou ménage. D'une façon générale, les activités dont la clientèle est constituée principalement de particuliers (« *business to consumer* », soit *B to C*) présentent, en moyenne, des délais de paiement clients courts, beaucoup plus courts que les activités orientées entreprises (« *business to business* » ou *B to B*). Il n'est, en effet, pas d'usage d'accorder aux ménages des délais de paiement en dessous d'un certain montant, bien que rien ne s'y oppose juridiquement. De ce fait, le délai clients net du secteur *B to C* est, en 2012, de 16,3 jours contre 49,8 jours pour le *B to B*.

Les secteurs *B to C* présentant les délais clients moyens les plus brefs sont ceux où le paiement au comptant ou anticipé est le mode de règlement le plus fréquent : le commerce de détail (8,4 jours), les jeux de hasard et d'argent (6,6), les transports fluviaux de passagers (2,4) ou le transport aérien (- 9,2<sup>1</sup>) et les services au fonctionnement proche du commerce de détail comme l'hôtellerie (13,4) et la restauration (11,0). Parmi les secteurs *B to B*, les écarts des délais clients sont beaucoup plus importants : ils varient de - 21,9 jours en moyenne dans la fabrication d'autres matériels de transport (naval, ferroviaire, aéronautique et spatial), toutes ces activités fonctionnant par avances et acomptes sur commandes payées avant livraison finale, à 132,3 jours dans le captage, le traitement et la distribution d'eau. Schématiquement, les activités qui accordent ou subissent, à leur détriment, les délais clients moyens les plus longs sont les services aux entreprises (78,2) – avec un maximum pour les activités juridiques et comptables (101,2) –, la construction (67,5), l'information et la communication (65,2) et l'environnement (61,8).

La dispersion des délais de paiement clients confirme cette opposition entre *B to B* et *B to C* : les trois quarts des entreprises exerçant une activité relevant du *B to C* bénéficient d'un délai court, inférieur à 7,8 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des unités faisant partie du *B to B* (figure 3). Mais les situations individuelles sont également très contrastées entre

### 3. Dispersion des délais clients des unités légales par grand secteur en 2012

en jours

	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>e</sup> quartile	Moyenne pondérée
<b>Ensemble</b>	<b>0,0</b>	<b>13,0</b>	<b>55,3</b>	<b>43,1</b>
<i>B to B</i>	<b>7,9</b>	<b>37,8</b>	<b>74,5</b>	<b>49,8</b>
<i>B to C</i>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>7,8</b>	<b>16,3</b>
Industrie	2,4	33,2	67,2	45,0
Construction	7,5	32,1	64,8	67,5
Commerce	0,0	5,0	30,4	28,0
Transports	0,0	28,8	56,4	41,6
Hébergement et restauration	0,0	0,0	1,6	11,7
Information et communication	16,2	55,4	102,8	65,2
Immobilier	0,0	3,3	59,9	47,1
Services aux entreprises	10,3	50,2	99,0	78,2
Services aux particuliers	0,0	0,0	4,8	25,8

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : les secteurs relevant du *B to B* ont un délai clients net moyen de 49,8 jours. La moitié des unités légales de ces secteurs ont un délai clients net inférieur à 37,8 jours, 25 % (1<sup>er</sup> quartile) un délai clients net inférieur à 7,9 jours, et 25 % (3<sup>e</sup> quartile) un délai clients net supérieur à 74,5 jours.

Note : pour la liste des secteurs classés en *B to B* et *B to C*, voir Définitions.

Source : Insee, *Ésane 2012*.

1. Le délai peut être négatif en cas de paiement avant livraison ou facturation du produit ou du service.

entreprises à l'intérieur d'un même secteur. Dans le *B to B*, si un quart des entreprises de l'industrie, des transports ou de la construction font face à des délais clients supérieurs à environ 60 jours, un quart des entreprises de ces trois secteurs ont des délais clients inférieurs, respectivement, à 2,4, 0 et 7,5 jours. Les secteurs les plus dispersés sont les services aux entreprises et l'information-communication où l'écart entre le premier et le troisième quartile (intervalle interquartile) dépasse les 85 jours. Les moins dispersés sont l'hébergement et restauration et les services aux particuliers, pour lesquels l'écart interquartile est inférieur à 5 jours

L'antonymie *B to B* *B to C* est beaucoup moins marquée pour les délais fournisseurs que clients : 56,0 jours (d'achats), en moyenne pondérée, pour les secteurs de *B to B* contre 48,8 jours pour ceux de *B to C* (figure 4). Cette observation se vérifie également au niveau microéconomique (pour chaque entreprise). Ainsi, l'écart interquartile du *B to B* et du *B to C* est quasiment identique : 51 jours pour le premier, 49 jours pour le second. D'ailleurs, la plupart des grands secteurs se regroupent autour d'un écart interquartile compris entre 40 et 50 jours. L'immobilier fait exception avec un écart interquartile de 110 jours, ainsi que les deux secteurs affichant les délais, clients ou fournisseurs, les plus longs : l'information et la communication (77 jours) et les services aux entreprises (74 jours).

Leurs délais fournisseurs excédant largement leurs délais clients, la plupart des secteurs *B to C* se trouvent en situation d'emprunteur, avec un solde commercial net moyen négatif (-19,1 jours de chiffres d'affaires). Ainsi en est-il de l'hôtellerie (-27,2 jours), du transport aérien et de la restauration (-19,3) ou des activités liées aux voyages (-14,4), l'activité la mieux positionnée étant le commerce de détail, avec un solde commercial net de -27,3 jours.

À l'inverse, les secteurs orientés *B to B* sont le plus souvent en position de prêteur et affichent, globalement, un solde commercial net positif de 8,2 jours, les plus pénalisés étant les services aux entreprises (34,8 jours), la construction (17,8) et l'information et la communication (13,7).

On retrouve ces résultats au niveau des données individuelles : 85 % des unités légales ressortissant du *B to C* ont un solde commercial négatif ou égal à zéro (3<sup>e</sup> quartile à -1,5 jour), contre 41 % des *B to B* (médiane à 9,8 jours).

#### 4. Dispersion des délais fournisseurs des unités légales par grand secteur en 2012

	en jours			
	1 <sup>er</sup> quartile	Médiane	3 <sup>e</sup> quartile	Moyenne pondérée
<b>Ensemble</b>	<b>18,1</b>	<b>38,2</b>	<b>69,0</b>	<b>54,6</b>
<b><i>B to B</i></b>	<b>20,1</b>	<b>40,9</b>	<b>71,2</b>	<b>56,0</b>
<b><i>B to C</i></b>	<b>15,6</b>	<b>34,2</b>	<b>65,0</b>	<b>48,8</b>
Industrie	26,4	45,6	73,2	55,4
Construction	20,3	38,6	61,6	73,0
Commerce	19,8	38,4	66,1	43,7
Transports	2,1	20,6	42,8	57,2
Hébergement et restauration	17,8	33,8	62,2	57,2
Information et communication	17,2	45,3	94,2	90,0
Immobilier	12,5	44,9	122,8	75,2
Services aux entreprises	15,9	41,8	89,6	78,7
Services aux particuliers	15,9	33,2	58,5	41,2

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : les secteurs relevant du *B to B* ont un délai fournisseurs net moyen de 56 jours. La moitié des unités légales relevant du *B to B* ont un délai fournisseur net inférieur à 40,9 jours, 25 % (1<sup>er</sup> quartile) un délai fournisseurs net inférieur à 20,1 jours, et 25 % (3<sup>e</sup> quartile) un délai fournisseurs net supérieur à 71,2 jours.

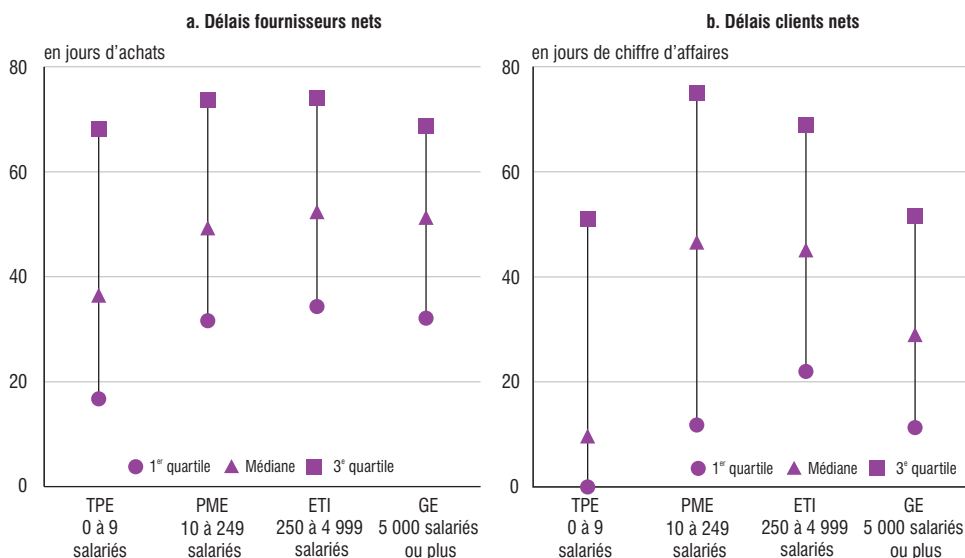
Source : Insee, *Esane 2012*.

## Moindre dispersion des délais de paiement des grandes unités légales

En 2012, seule la catégorie des **grandes entreprises**<sup>2</sup> (GE) de 5 000 salariés ou plus affiche, globalement et en moyenne pondérée, un solde commercial négatif (- 10 jours). Elle se trouve, en termes de crédit interentreprises, en position d'emprunteur, les autres catégories de tailles jouant, à l'inverse, le rôle de prêteur. Celle des **petites et moyennes entreprises** (PME) est la plus créditrice (10,3 jours en moyenne), celles des **très petites entreprises** (TPE) et des **entreprises de taille intermédiaire** (ETI) se trouvant dans une situation intermédiaire (respectivement 5,2 et 4,4 jours).

La catégorie des grandes entreprises présente, à la fois, des délais fournisseurs et des délais clients moyens plus courts que la moyenne (respectivement 48,3 et 27,6 jours contre 54,6 et 43,1 jours pour l'ensemble des entreprises). Cette célérité à payer et à se faire payer s'explique, principalement, par le comportement spécifique des GE des activités commerciales en matière de délais de paiement (délai moyen fournisseurs de 37,1 jours et clients de 17,8 jours) et par l'importance au sein des GE de sociétés œuvrant dans le cadre de grands contrats (aéronautique, navale, nucléaire, etc.), qui présentent régulièrement des délais de paiement clients négatifs, du fait d'un système complexe d'avances ou d'acomptes. Mais ce premier constat agrégé est à nuancer par une approche des situations individuelles : en effet, avec une médiane à 51 jours pour les délais fournisseurs, les GE font moins bien que les TPE (37) et les PME (49). Le constat est identique pour les délais clients, avec une médiane à 29 jours contre 10 pour les TPE (*figure 5*).

### 5. Dispersion des délais clients et fournisseurs par taille d'entreprise en 2012



Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart (3<sup>e</sup> quartile) des TPE présentent un délai fournisseurs net des avances et acomptes supérieur à 68 jours, la moitié (médiane) un délai fournisseurs net inférieur à 37 jours, un quart (1<sup>er</sup> quartile) un délai fournisseurs net inférieur à 17 jours.

Source : Insee, *Ésane 2012*.

2. Dans cette étude, le vocable entreprise recouvre la notion d'unité légale. Ce n'est pas le cas dans le rapport de l'Observatoire des délais de paiement ou les publications de la Banque de France sur le sujet, où le mot entreprise doit être entendu au sens de la loi LME de 2008 (*encadré 1*) avec des résultats qui sont alors directement issus d'une agrégation (sans consolidation) des comptes sociaux des unités légales constituant l'entreprise.



La classe des petites et moyennes entreprises (PME) affichent, *a contrario*, des délais de paiement moyen longs, qu'ils soient fournisseurs (59,5 jours) ou clients (52,4), tandis que les très petites entreprises se situent dans une position intermédiaire, avec des délais fournisseurs proches de ceux des PME (61,3 jours), mais des délais clients plus resserrés (44,1 jours), du fait du poids des activités *B to C* dans cette catégorie d'entreprises. Malgré un solde commercial, en moyenne pondérée, de + 5 jours pour les TPE et de + 10 jours pour les PME, la faible durée de leurs délais clients permet à 6 TPE sur 10 et à 4 PME sur 10 d'être débitrices.

Quant à la catégorie des entreprises de taille intermédiaire (ETI), elles ont des délais de paiement proches de la moyenne de l'ensemble du champ, qu'il s'agisse de délais fournisseurs (53,4 jours) ou clients (45,7 jours). Les ETI des activités commerciales réduisent les délais moyens (respectivement 43,5 et 32,4 jours), tandis que celles de la construction les allongent (90,4 et 74,7 jours).

Le positionnement des TPE se retrouve lorsqu'on s'intéresse aux situations individuelles des entreprises et non plus aux agrégats par catégories. Ainsi la moitié des très petites entreprises font face à des délais fournisseurs inférieurs à 37 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des entreprises de taille intermédiaire (*figure 5*). De même la moitié des très petites entreprises dispose de délais clients inférieurs à 10 jours, ce qui n'est le cas que d'un quart des entreprises de très grande taille. Ces situations s'expliquent en partie par le positionnement sectoriel des entreprises différent selon la taille.

Enfin, les grandes unités ont des délais de paiement moins dispersés que ceux des unités de petite ou très petite taille : leur écart interquartile est de 37 jours pour les délais fournisseurs et de 40 jours pour les délais clients, alors qu'il est de 51 jours (clients ou fournisseurs) pour les TPE et de 42 et 63 jours pour les PME. Les ETI sont dans une position médiane (40 jours, côté fournisseurs, et 47 jours, côté clients).

## Baisse des délais fournisseurs dans une entreprise sur deux entre 2009 et 2012

Depuis 2009, les délais de paiement nets, tant fournisseurs que clients, sont, en moyenne pondérée, orientés à la baisse. Mais, le repli est plus important pour les délais fournisseurs (- 4,1 jours au cours des trois dernières années) que pour les délais clients (- 2 jours). Ces divergences s'expliquent, au moins partiellement, par l'existence d'intervenants extérieurs (les ménages, les administrations, les acteurs étrangers, etc.) dont l'effort pour réduire leurs délais de paiement a été moindre que celui consenti par les entreprises. Ce qui implique une augmentation du solde commercial et une dégradation de la position des entreprises, un peu plus créditrices en 2012 qu'en 2009<sup>3</sup>.

Globalement, les dispersions n'évoluent par contre que peu : la dispersion du délai fournisseur net baisse, tandis que celle du délai client net stagne ou croît légèrement (*figure 6*).

Le constat d'une baisse des délais de paiement au niveau global, telle qu'elle est véhiculée par les moyennes pondérées, doit être complété par une analyse de l'évolution des situations individuelles. En effet, sur le champ de l'étude, si on regarde ce qui s'est passé pour les entreprises présentes en 2009 et 2012 (les entreprises pérennes), les délais fournisseurs et clients ne baissent conjointement que pour un tiers des entreprises (34 %) du champ de l'étude, soit une minorité d'entreprises. Les deux tiers restants se répartissent entre hausse simultanée des délais de paiement clients et fournisseurs (22 %), baisse des délais clients associée à une hausse des délais fournisseurs (27 %) et vice versa (17 %, *figure 7*).

3. La démographie des entreprises a peu d'impact sur l'évolution des délais de paiement : en effet, les entreprises pérennes, c'est-à-dire présentes depuis 2009, enregistrent une tendance à la réduction des délais de paiement nets identique à celle de l'ensemble du champ de l'étude, un peu moins rapide, cependant, pour les délais fournisseurs.

## 6. Dispersion des délais clients, fournisseurs en 2009 et 2012

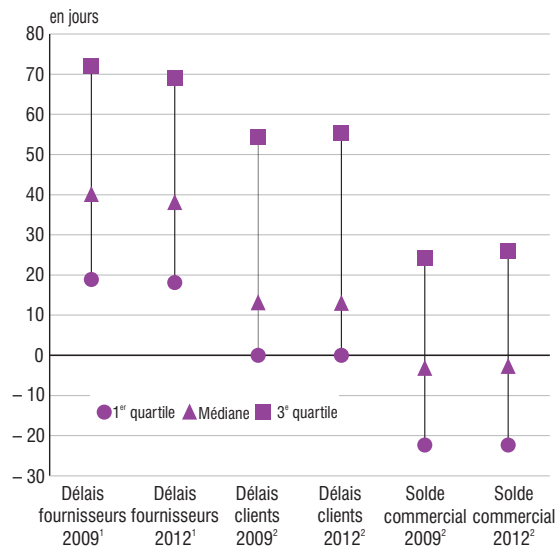
1. En jours d'achats.

2. En jours de chiffre d'affaires.

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : un quart (3<sup>e</sup> quartile) des unités légales présentent un délai fournisseurs net des avances et acomptes supérieur à 72 jours en 2009. La moitié (médiane) ont un délai fournisseurs net inférieur à 40 jours en 2009. Enfin, un quart (1<sup>er</sup> quartile) affichent un délai fournisseurs net inférieur à 19 jours en 2009.

Source : Insee, *Ésane 2009 et 2012*.



## 7. Évolution des délais fournisseurs et clients par grand secteur entre 2009 et 2012

en % d'unités légales

	Baisse conjointe des délais fournisseurs et clients	Baisse délai fournisseurs, hausse délai clients	Hausse délai fournisseurs, baisse délai clients	Hausse conjointe des délais fournisseurs et clients
Industrie	33,2	17,7	24,8	24,3
Construction	31,0	20,7	21,0	27,4
Commerce	34,1	15,4	28,6	21,9
Transports	41,2	16,2	22,5	20,1
Hébergement et restauration	36,5	10,0	40,1	13,4
Information et communication	31,4	20,1	22,1	26,4
Immobilier	35,0	16,8	28,1	20,0
Services aux entreprises	30,7	20,9	22,1	26,4
Services aux particuliers	40,8	9,2	38,3	11,7
<b>Ensemble</b>	<b>33,9</b>	<b>16,7</b>	<b>27,1</b>	<b>22,2</b>

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : 33,2 % des unités légales de l'industrie présentes entre 2009 et 2012 ont enregistré une baisse conjointe de leur délais fournisseurs et clients.

Source : Insee, *Ésane 2009 et 2012*.

La baisse des délais clients est plus fréquente dans les secteurs qui affichent des délais clients déjà courts ; c'est le cas pour 77 % des entreprises de l'hébergement-restauration et 79 % de celles des services aux particuliers (contre 61 % en moyenne pour l'ensemble des secteurs). Réciproquement, cette diminution est plus rare dans les activités qui enregistrent les délais clients les plus longs : construction, information-communication et services aux entreprises, où une entreprise sur deux seulement est concernée.

La baisse des délais fournisseurs est moins sensible à l'activité. Environ une entreprise sur deux, quel que soit le secteur, a eu une baisse de ses délais fournisseurs, sauf l'hébergement-restauration (47 % des entreprises) et les transports (57 %).

## Amélioration du solde commercial pour les grandes entreprises

Entre 2009 et 2012, la catégorie des grandes entreprises, dans leur ensemble, est la seule dont la situation, en termes de crédit interentreprises, ne s'est pas dégradée et qui affiche toujours un solde commercial net négatif (en moyenne pondérée) : - 10 jours, en 2012 comme en 2009. Ce n'est pas le cas pour les autres catégories, qui ont enregistré une détérioration (légère) de leur solde commercial moyen passant de 4,6 à 5,2 jours pour les très petites entreprises, de 9,9 à 10,3 jours pour les petites et moyennes entreprises et de 3,8 à 4,4 jours pour les entreprises de taille intermédiaire. Mais ces évolutions moyennes masquent le fait que les entreprises, quelle que soit leur taille, se divisent en deux parts approximativement égales : une moitié dont le solde commercial s'est amélioré, une seconde moitié dont le solde s'est détérioré.

Au niveau individuel, ces résultats globaux sont nuancés. Ainsi, les délais fournisseurs ont plus fréquemment baissé dans les entreprises les plus grandes (58 % des ETI, 56 % des GE contre 50 % dans les TPE), alors que la diminution des délais clients a touché plus souvent les TPE (65 %). Par ailleurs, les PME sont les entreprises qui enregistrent le plus souvent une hausse simultanée des délais paiement clients et fournisseurs (27 %), à l'inverse des ETI qui associent le plus fréquemment baisse des délais fournisseurs et clients (39 %) (figure 8).

### 8. Évolution des délais fournisseurs et clients par taille d'unité légale entre 2009 et 2012

en % d'unités légales

	TPE	PME	ETI	GE
Baisse conjointe des délais fournisseurs et client	34,0	33,3	39,2	37,4
Baisse délai fournisseur, hausse délai client	16,2	20,2	18,9	18,7
Hausse délai fournisseur, baisse délai client	28,2	19,8	19,1	21,5
Hausse conjointe des délais fournisseurs et client	21,6	26,7	22,7	22,4

Champ : France, ensemble des unités légales des secteurs principalement marchands non financiers et non agricoles, hors unités assujetties au BNC, micro-BIC et micro-BNC et auto-entrepreneurs, soit 1,9 million d'unités légales.

Lecture : 34 % des TPE de l'industrie présentes entre 2009 et 2012 ont enregistré une baisse conjointe de leur délais fournisseurs et clients.

Source : Insee, *Esane 2009 et 2012*.

Entre 2009 et 2012, en moyenne pondérée, les secteurs ressortissant du *B to B* ont davantage réduit leurs délais fournisseurs que ceux du *B to C* : - 4,1 jours contre - 3,0 jours. Ils ont également bénéficié d'une diminution supérieure de leurs délais clients : - 1,9 jour contre - 1,2.

L'examen des trajectoires individuelles montre que la moitié des unités appartenant à des secteurs ressortissant du *B to B*, comme la moitié de celles des secteurs du *B to C*, ont enregistré une baisse des délais fournisseurs. La baisse conjointe du délai clients et du délai fournisseurs est cependant moins fréquente dans les secteurs du *B to B* que dans ceux du *B to C* (32 % contre 37 %). Parallèlement, la hausse simultanée des délais clients et fournisseurs est plus courante dans le *B to B* que dans le *B to C* (26 % contre 16 %), ce qui explique pourquoi le solde commercial s'est davantage détérioré dans le *B to B* que dans le *B to C*. ■

---

## Définitions

Les **délais de paiement** désignent la période s'écoulant entre la facturation et le règlement effectif du produit.

Du point de vue de l'entreprise, le **délai de paiement fournisseur** désigne la période s'écoulant avant que l'entreprise règle le fournisseur et le **délai de paiement client** la période s'écoulant avant que l'entreprise soit réglée par le client.

Le **crédit interentreprises** se définit, au niveau macroéconomique, comme la somme des crédits fournisseurs que les entreprises se consentent mutuellement et, au niveau microéconomique, comme la différence entre les crédits que l'entreprise accorde à ses clients et les crédits obtenus des fournisseurs. Lorsque ce solde est positif, c'est-à-dire lorsque les créances clients sont supérieures aux dettes fournisseurs, l'entreprise se trouve en situation **créditrice** : elle finance sur sa trésorerie ce solde commercial. Lorsqu'il est négatif, elle se trouve en position **débitrice** : elle bénéficie d'un crédit de trésorerie correspondant à ce solde commercial.

### L'approche comptable des délais de paiement et du crédit interentreprises

Ne disposant pas directement de l'information qui permettrait de déduire, pour chaque facture émise, le délai entre l'émission et le règlement de cette même facture, la Banque de France, notamment dans le cadre du rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, et les experts comptables, dans leurs missions d'accompagnement des entreprises, proposent d'approcher quantitativement la définition légale des délais de paiement à partir des données comptables issues des liasses fiscales. Ces délais se mesurent en jours de chiffre d'affaires ou d'achats selon le cas et, dans cette étude, sont nets des avances et acomptes :

– **délai clients** (en jours de chiffre d'affaires) = créances clients + effets escomptés non échus – avances et acomptes reçus sur commandes en cours / chiffre d'affaires ttc [soit, à partir des postes de la liasse fiscale :  $[(BX+YS-DW)*360/(FL+YY)]$  ;

– **délai fournisseurs** (en jours d'achats) = dettes fournisseurs et comptes rattachés – avances et acomptes versés sur commandes en cours / consommations intermédiaires  $[(DX-BV)*360/(FS+FU+FW+YZ)]$  ;

– **solde commercial ou solde du crédit interentreprises** (évalué en jours de chiffres d'affaires comme le délai clients, il prend en compte les jours de délai fournisseurs, en les pondérant par le poids des achats dans le chiffre d'affaires) = délai clients – délai fournisseurs  $[(BX+YS-DW-DX+BV)*360/(FL+YY)]$ , les jours de délai fournisseurs étant pondérés par le poids des achats dans le chiffre d'affaires.

Après déduction des avances et acomptes versés et reçus sur commandes, les dettes fournisseurs nettes s'élèvent ainsi à 456 milliards d'euros et les créances clients nettes à 485 milliards d'euros.

Il est à noter que ces définitions comptables ne mesurent qu'imparfaitement les délais de paiement des unités qui ont des comportements atypiques en matière de facturation, notamment celles ressortissant de secteurs à production saisonnière ou des filiales de groupe, qui disposent d'une marge de manœuvre concernant la date de comptabilisation des flux intragroupes.

Les **ratios moyens** présentés ici prennent en compte le poids relatif de chaque unité légale dans l'économie (moyenne pondérée des ratios individuels), au contraire des données en dispersion, qui ne sont pas pondérées.

### Secteurs B to B et B to C

Dans cette étude, le B to C (*business to consumer*) inclut les activités suivantes : commerce de détail (division 47 de la nomenclature NAF rév. 2), transport ferroviaire interurbain de voyageurs (groupe 491), autres transports terrestres de voyageurs (493), transports maritimes et côtiers de passagers (501), transports fluviaux de passagers (503), transports aériens de passagers (511), hébergement 55), restauration (56), immobilier (68), agences de voyage, voyagistes, services de réservation et activités connexes (79), activités créatives, artistiques et de spectacle (90), bibliothèques,

---

---

## Définitions (suite)

archives, musées... (91), jeux de hasard et d'argent (92), activités sportives, récréatives... (93), réparation d'ordinateurs et de biens personnels et domestiques (95), autres services personnels (96). Le *B to B (business to business)* englobe, par défaut, tous les autres secteurs.

### Les tailles d'effectifs

Bien que cette étude porte sur les unités légales et non sur les entreprises au sens de la loi LME, elle s'appuie sur l'article 51 de cette même loi pour définir quatre taille :

- les **microentreprises** ou **très petites entreprises** (TPE), dont l'effectif est inférieur à 10 personnes et dont le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel n'excède pas 2 millions d'euros ;
  - les **petites et moyennes entreprises** (PME), dont l'effectif est inférieur à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 50 millions d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'euros ;
  - les **entreprises de taille intermédiaire** (ETI), dont l'effectif est inférieur à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires n'excède pas 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 2 milliards d'euros ;
  - les **grandes entreprises** (GE) dont l'effectif est supérieur ou égal à 5 000 personnes et dont le chiffre d'affaires est supérieur à 1,5 milliard d'euros ou dont le total du bilan annuel est supérieur à 2 milliards d'euros.
- 

---

## Pour en savoir plus

*Une double nécessité : stabiliser la loi, aménager les procédures de vérification pour les acteurs publics locaux*, Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement, édition 2013.

Charpin J.-M. , *Le crédit interentreprises et la couverture du poste clients*, Inspection générale des Finances, 2013.

*Fiches pratiques sur les délais de paiement*, Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF).

*Séries chronologiques sur les délais de paiement*, Banque de France-Observatoire des entreprises.

« Comportements de paiement en France et en Europe », *Bulletin trimestriel*, Altares.

---