

3.14 Délais de paiement

En 2015, les **délais de paiement** augmentent légèrement, après la baisse tendancielle observée depuis la mise en place de la réglementation de janvier 2009 dans le cadre de la loi de modernisation de l'économie. Le **délai fournisseur** s'établit en moyenne à 59 jours d'achats, en hausse d'un jour par rapport à 2014, tandis que le **délai client** est stable à 44 jours de chiffre d'affaires. Les entreprises continuent donc à payer leurs fournisseurs nettement plus tard qu'elles ne sont payées par leurs clients, avec un effet positif sur leur trésorerie au détriment de celle de leurs fournisseurs. Comme le poids des créances clients est légèrement supérieur à celui des dettes fournisseurs sur l'ensemble des entreprises, le **solde commercial**, bien qu'en léger repli, reste positif, générant ainsi un besoin de financement des entreprises d'un jour de chiffre d'affaires en 2015.

Environ quatre entreprises sur dix ont réduit conjointement leurs délais clients et fournisseurs entre 2014 et 2015, tandis que plus d'une sur cinq ont vu augmenter les deux. Ces divergences perdurent quand on élargit l'horizon temporel à la période 2009-2015.

Ces résultats globaux masquent des disparités structurelles. Avec un pouvoir de marché important, les grandes entreprises de 5 000 salariés ou plus ont toujours les délais de paiement fournisseurs les plus élevés à 72 jours en moyenne (3 jours de plus qu'en 2014). De plus, elles sont les seules à dégager une trésorerie positive de leurs délais de paiement ; leur solde commercial, écart entre créances clients et dettes fournisseurs mesuré en nombre de jours de chiffre d'affaires, est de - 19 jours (- 18 jours en 2014). Ce solde commercial baisse également chez les entreprises de moins de 250 salariés du fait de la progression du délai fournisseur, traduisant ainsi une légère amélioration de leur trésorerie. Ce solde est de 7 jours en moyenne pour ces entreprises en 2015 contre 8 jours en 2014.

Les évolutions sont également contrastées selon les secteurs d'activité, dont les cycles de production et la composition de la clientèle diffèrent. Les entreprises en **B to C** sont souvent payées par le consommateur

immédiatement ou rapidement (les trois quarts en moins de 8 jours en moyenne) ; mais elles ne paient pas pour autant leurs fournisseurs aussi vite (seulement un quart le font dans les 16 jours et la moitié d'entre elles en plus de 36 jours). Elles alimentent ainsi leur trésorerie, avec un solde commercial médian de - 14 jours de chiffre d'affaires. Ainsi, le commerce de détail et l'hébergement-restauration bénéficient de délais clients avoisinant 9 jours en moyenne mais règlent leurs fournisseurs respectivement à 46 jours et à 67 jours en moyenne. Cependant, un quart des entreprises en **B to C** présentent un solde commercial supérieur à - 1 jour, notamment parce que de nombreuses entreprises dans les services aux particuliers réalisent peu d'achats interentreprises et ont donc des dettes fournisseurs faibles.

Les entreprises en **B to B** supportent des délais clients et fournisseurs beaucoup plus élevés. Les secteurs des services aux entreprises, de l'information-communication et de la construction connaissent les délais les plus longs, avec respectivement 77, 77 et 68 jours de chiffre d'affaires pour les délais clients et 83, 109 et 74 jours d'achats pour les délais fournisseurs. Le secteur de l'immobilier, du fait du cycle de production, enregistre également un délai fournisseur élevé : 86 jours d'achats. La moitié des entreprises du **B to B** attendent 33 jours pour être payées et règlent leurs fournisseurs à plus de 38 jours. Ce report apparent du délai client sur les délais fournisseurs masque des divergences sectorielles. Si l'écart entre les délais clients et les délais fournisseurs est faible dans le commerce de gros (2 jours), les services aux entreprises et dans la construction (6 jours), il est important dans les autres secteurs d'activité : l'information-communication (32 jours), l'immobilier (29 jours), l'industrie (18 jours) et les transports (17 jours).

In fine le solde commercial, bien qu'en légère baisse, reste positif pour le **B to B**, avec un besoin de financement médian de 6 jours de chiffre d'affaires (contre 8 jours en 2014) ; le solde commercial d'un quart des entreprises est supérieur à 42 jours, mais en revanche un quart est en dessous de - 9 jours. ■

Définitions

Délai de paiement, délai fournisseur, délai client, solde commercial net, **B to C**, **B to B**, médiane, quartile : voir annexe *Glossaire*.

Pour en savoir plus

- Observatoire des délais de paiement, Rapport annuel 2016, Banque de France, mars 2017.
- « Forte hétérogénéité des délais de paiement entre entreprises », in *Les entreprises en France*, coll. « Insee Références », édition 2014.

Délais de paiement 3.14

1. Délais clients, fournisseurs et interentreprises moyens en 2015

	Délais clients (en jours de chiffre d'affaires)		Délais fournisseurs nets (en jours d'achats)		Solde commercial net (en jours de chiffre d'affaires)	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Ensemble	44,1	44,2	57,6	58,8	1,5	1,0
B to B (business to business)¹	52,2	52,3	60,5	61,5	7,8	7,3
B to C (business to consumer)²	17,3	17,4	48,4	49,9	-19,4	-20,2
Moins de 10 salariés	47,6	47,1	56,7	57,7	7,2	6,2
10 à 249 salariés	50,3	50,2	54,7	55,7	9,2	8,4
250 à 4 999 salariés	41,5	41,8	54,0	54,9	1,5	1,2
5 000 salariés ou plus	32,7	33,6	69,3	71,8	-18,5	-18,8

1. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises.

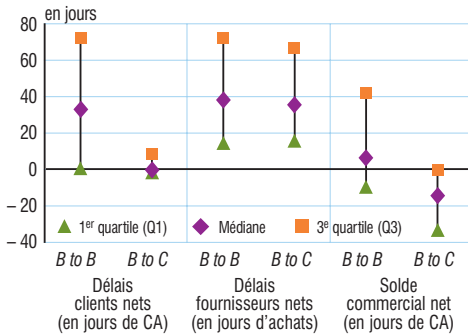
2. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors unités assujetties aux bénéficiaires non commerciaux (BNC), micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

2. Dispersion des délais clients, fournisseurs et du solde commercial en 2015

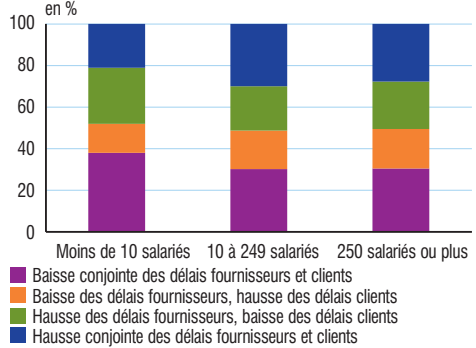


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors unités assujetties aux BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

3. Évolution des délais fournisseurs et clients par taille d'unité légale entre 2014 et 2015

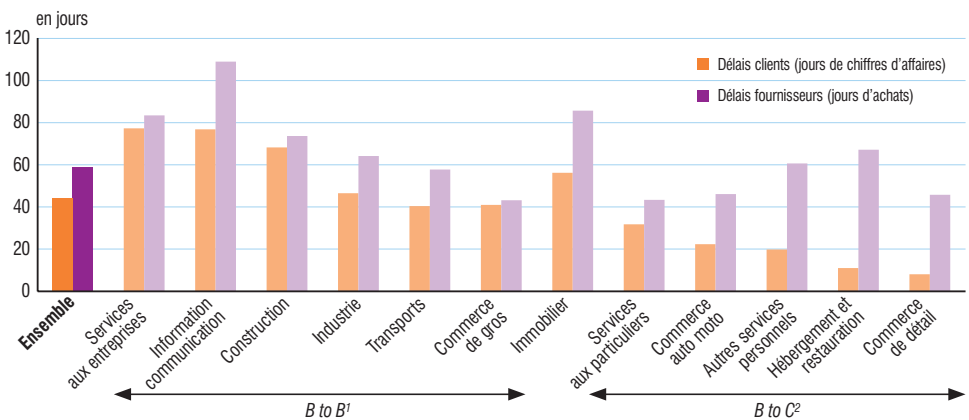


Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors unités assujetties aux BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, É sane (données individuelles).

4. Délais de paiement selon le secteur d'activité en 2015



1. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle d'entreprises.

2. Activités d'une entreprise visant principalement une clientèle de particuliers.

Champ : France, entreprises profilées et unités légales des secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers, hors unités assujetties aux BNC, micro-entreprises au sens fiscal et micro-entrepreneurs.

Note : délais nets des avances et acomptes versés et reçus.

Source : Insee, É sane (données individuelles).