

Les délais de paiement (1)

Un premier bilan de la LME

Par François Meunier, président du Comité scientifique de la DFCG

Le chiffre commence à sortir : selon les factors, le délai de paiement moyen en France s'est réduit à fin mai de 7 jours, passant d'environ 70 à 63 jours par rapport à la période pré-LME¹. Cela fait donc 10%. On n'est pas encore tout à fait aux 60 jours requis par la loi, mais on y va. Cette réduction est d'autant plus significative qu'ordinairement les délais de paiement s'allongent en période de récession. A preuve, il semble que le délai moyen de paiement en Allemagne, d'après un factor local, se serait accru de 6 jours avec la récession économique ! 6 d'un côté, ce qui aurait pu être l'impact naturel en France de la récession ; 7 de l'autre. On est tenté de dire que l'impact immédiat de la LME sur les délais de paiement est de l'ordre de 13 jours de chiffre d'affaires. C'est considérable.

Dans ce premier post, on cherche à mesurer l'impact économique de cette réduction. Dans un second post à suivre, on se posera la question de l'opportunité de poursuivre la réduction des délais de paiement, ce que certains poussent avec vigueur, comme par exemple le médiateur René Ricol. Dans un troisième post, on regardera la situation de l'assurance crédit.

Le crédit inter-entreprise était de l'ordre de 650 Md€ en France en 2008, ce qui est presque le montant du crédit bancaire (800 Md€) et presque 4 fois le crédit bancaire à court terme (170 Md€). Sur base d'un impact de 13 jours de réduction, soit près de 15% de la durée totale, le crédit interentreprises s'est donc réduit de plus de 100 Md€, soit 5% du PIB français. Quel impact sur le marché du crédit ?

On raisonnera en un premier temps comme si la France était une économie fermée. La baisse de 100 Md€ du crédit client correspond, de l'autre côté du bilan agrégé de toutes les entreprises françaises, à une baisse du même montant. La situation financière nette agrégée des entreprises reste donc inchangée. Seule différence, le cofinancement et la coassurance entre les entreprises se sont réduites d'un montant de 15%, ce qui diminue à la fois l'effet amortisseur des relations interentreprises dans le cycle conjoncturel, mais aussi le risque de crédit porté par les bilans et donc le risque de contagion lié aux faillites. C'est au fond l'objectif de la mesure. Il n'en va pas de même au niveau sectoriel : il y a des entreprises qui profitent de la mesure, celle dont le poste clients est supérieur au poste fournisseurs, disons les entreprises B2B, et d'autres entreprises qui en pâtissent, par exemple un Carrefour ou toute autre entreprise du B2C qui n'ont pas de gain sur leurs comptes clients parce qu'ils sont déjà payés cash, mais qui doivent payer plus vite leurs fournisseurs. Il y a donc un transfert massif de trésorerie du B2C vers le B2B. De la même manière, comme les grandes entreprises bénéficient en moyenne du crédit interentreprises sur le dos

¹ Le chiffre de 70 jours pour le délai clients est exagéré. L'excellent Observatoire des délais de paiement indique 56 jours. Il est possible que les factors attirent plutôt une clientèle qui a un poste client très lourd, ce qui biaise vers le haut.

des petites entreprises, la mesure aide à transférer du financement vers les PME et à réduire leur risque client².

Comme le crédit bancaire est aujourd'hui rationné, il est probable que le secteur du B2C n'obtienne que difficilement l'intégralité du crédit bancaire en substitution. (D'après mes calculs, le besoin net de financement pour Carrefour s'il devait payer à 2 mois au lieu de 3 aujourd'hui serait de 4,8 Md€. Une partie sera financée, il ne faut pas se leurrer, en rabais de prix obtenu de ses fournisseurs PME). Les banques chercheront aussi à récupérer une part de la trésorerie supplémentaire obtenue par le secteur B2B. Il y aura par exemple moins de refinancement d'affacturage, dont on estime qu'il finance aujourd'hui un montant proche de 5% du compte client des entreprises françaises. Au total, l'interrogation est bien d'avoir mis la LME en œuvre alors que les circuits de financement des entreprises sont déstabilisés par la crise. Les pouvoirs publics en étaient conscients, avant de trancher en faveur du maintien du calendrier de la loi, sous la pression des absolutistes de la réduction du délai de paiement.

Les importateurs étrangers, grands gagnants ?

L'image se complique un peu si on fait rentrer les flux de commerce extérieur. Le tableau ci-après, que je fabrique à partir des comptes financiers produits annuellement par la Banque de France, donne l'état du crédit interentreprises par agent économique, y compris le reste du monde dans ses flux d'import et d'export avec les entreprises françaises.

2008; Source Banque de France : en Md€	Crédit client	Crédit fournisseur	solde net
Sociétés non financières	520	455	65
Entreprises individuelles	20	6	14
Total entreprises non financières	540	461	79
Institutions financières	39	55	-16
Administrations publiques	50	24	26
Flux étrangers	25	112	-87
Total	654	652	2

Première surprise : les banques et autres institutions financières se financent à hauteur de 16 Md€ en net par le crédit fournisseur. Il va leur en coûter 2,4 Md€ (15%) en trésorerie, ce qui est pour elles négligeable. L'Etat et les autres administrations publiques, malgré leur mauvaise réputation, sont plutôt bon payeurs : avec les retards de paiement d'impôt, ils sont créditeurs nets pour 26 Md€, et vont rendre 5,5 Md€ de trésorerie à l'économie (la LME ne s'applique pas aux délais fiscaux).

² L'effet est cependant ambigu. Les grandes entreprises paient plus mal que les petites : leur poste fournisseurs a une durée de 74,8 jours, contre 62,9 jours pour les TPE et 64,6 jours en moyenne. Mais on observe que le poste client est plus long également pour les grandes entreprises : resp. 66,1 jours, 52,4 jours et 56,1 jours. Il semble donc que les grandes entreprises maltraitent également beaucoup de grandes entreprises alors que les TPE entre elles adoptent des durées de crédit sensiblement plus courtes. Autre constat, les grandes entreprises entre 450 et 500 salariés ont le « levier de crédit commercial » (l'écart entre le délai fournisseur et le délai client) le plus élevé : 21 jours contre 16,1 pour les TPE.

Les entreprises étrangères bénéficient de 112 Md€ de crédits venant des exportateurs français. Et elles accordent 25 Md€ de crédit aux entreprises françaises, soit en net un financement de 87 Md€. C'est très significatif et traduit la position exportatrice du pays : on ne paie pas le pétrole importé à crédit, par exemple.

Si on résume donc à la hache, les entreprises françaises portent 540 Md€ de crédit clients et bénéficient de 460 Md€ de crédit fournisseur, soit un déficit de financement d'environ 80 Md€, ceci lié au fait qu'elles financent le reste du monde et à titre moindre les banques. Or, la loi LME s'applique à toutes les entreprises françaises, qu'elles exportent ou importent, mais ne s'appliquent pas aux entreprises étrangères. Autrement dit, les entreprises françaises vont devoir payer plus rapidement leurs fournisseurs étrangers (soit un coût de 3,7 Md€, soit 15% de 25 Md€) alors que la durée de crédit qu'elles font à leurs clients étrangers ne va probablement que peu bouger. D'où la demande de certains que l'obligation de réduction soit levée pour toute entreprise étrangère, certes une porte ouverte à l'arbitrage légal, beaucoup d'entreprises françaises pouvant choisir alors de mettre à l'étranger leur filiale d'importation vers la France. Le gouvernement a donné le caractère de « loi de police » à la LME, c'est-à-dire s'imposant y compris aux entreprises étrangères quand elles traitent avec une entreprise française. Mais ce n'est pas applicable : selon les factors spécialisés sur l'export, le délai de paiement ou DSO export des entreprises françaises a crû de près de 7 jours, comme pour les entreprises allemandes, au fond. Les exportateurs français sont entre l'arbre et l'écorce : coincés par des délais plus courts par leurs fournisseurs français, mais obligés de supporter des délais plus longs à la vente. Encore une fois, cela n'arrive pas au meilleur moment.