

COMPORTEMENT DES DÉBITEURS EUROPÉENS

MIEUX PRÉVENIR LE RISQUE DE NON-PAIEMENT



Pascal Labrue

Directeur général
France et Europe
du Sud

Intrum Justitia

Les retards de paiement constituent un mal européen, mais ils ont une ampleur très différente du nord au sud de l'Europe. Les fournisseurs deviennent ainsi une source régulière et significative de financement des entreprises.

Deux fois par an, Intrum Justitia enquête auprès de plus de 20 000 entreprises, dans 23 pays, afin d'analyser les habitudes de paiement, leurs causes, leurs évolutions, et de comparer les tendances internationales (encadré 1).

1. ENQUÊTE INTRUM JUSTITIA

Méthodologie

■ L'enquête a été menée au cours du 4^e trimestre 2004, simultanément dans 23 pays européens, auprès de plus de 20 000 entreprises, dans tous secteurs d'activité, de toute taille et s'adressant à des clientèles diverses.

Détail du panel

■ Secteurs d'activité sollicités

Industrie : 26 %
Commerce de gros : 16 %
Commerce de détail : 14 %
Services : 41 %
Administrations : 3 %

■ Types de clientèle

B to C : 24 %
B to B : 69 %
Administrations : 7 %

■ Taille des entreprises (nombre d'employés)

< 19 : 45 %
20 à 49 : 22 %
50 à 249 : 23 %
250 à 499 : 5 %
500 à 2 499 : 4 %
> 2 500 : 1 %

DE UN À TROIS MOIS POUR OBTENIR UN RÈGLEMENT

Les habitudes de paiement en Europe sont relatives aux différentes cultures et lois des pays concernés, mais il faut en moyenne de un à trois mois pour obtenir le règlement d'une facture en Europe. La Scandinavie est championne d'Europe, ces factures étant payées en moyenne après 31,8 jours. En Europe du Sud, les entreprises doivent attendre trois fois plus longtemps pour obtenir un règlement, soit par exemple 104,6 jours en Grèce, 97,3 jours en Italie, 86,6 jours au Portugal et 83,1 jours en Espagne. La France se situe à mi-chemin, avec un délai effectif de paiement de 65,1 jours. On y observe néanmoins une légère diminution qui évolue de 66 jours en 2003 à 65,1 jours en 2004. En revanche, à l'échelle européenne, le délai effectif moyen de paiement augmente : de 56,2 jours en 2003, il est passé à 57,4 jours en 2004.

LES RETARDS DE PAIEMENT SONT UN MAL EUROPÉEN

Il faut cependant distinguer entre le délai de paiement et le retard de paiement, qui constitue un critère essentiel pour apprécier le risque de non-paiement (encadré 2). Face à ce dernier, la situation des entreprises est inégale du Nord au Sud. Le Portugal affiche le retard de

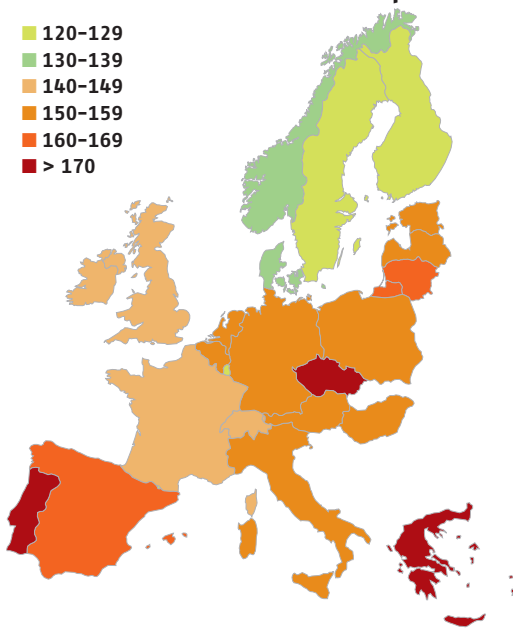
paiement le plus élevé d'Europe avec 38,7 jours. On remarque une aggravation de ce délai dans des pays comme l'Italie qui atteint 24,3 jours dont 4,2 jours de plus qu'en 2003. La France se situe approximativement au milieu de cette grille Nord/Sud et diminue légèrement le retard qui évolue de 15 jours en 2003 à 14,1 jours en 2004. La Finlande, en revanche, est championne d'Europe en la matière, car elle cumule les plus courts délais (25,7 jours) et retard de paiement (5,3 jours). La Grèce fait figure de lanterne rouge en cumulant le plus mauvais délai effectif de paiement (104,6 jours) à un retard de paiement très élevé de 26,1 jours.

LES HABITUDES DE PAIEMENT DIFFÈRENT SELON LES SECTEURS D'ACTIVITÉ

Les administrations sont les plus mauvais payeurs et cela, quel que soit le pays ! Elles devancent de loin les entreprises ainsi que les particuliers qui, eux, sont plus rapides à s'acquitter de leurs dettes. Les entreprises qui rencontrent des difficultés financières règlent en priorité les fournisseurs importants, elles paient ensuite les factures en provenance des organismes publics, puis leurs intérêts échus et les amortissements auprès des banques et des sociétés de finance-

Indice 100 = absence totale de risque

- 120-129
- 130-139
- 140-149
- 150-159
- 160-169
- > 170



Source : Intrum justitia.

ment. Il est accordé une importance secondaire au paiement des fournisseurs qui sont finalement remplaçables, indépendamment du montant et de l'ancienneté des sommes dues.

La première raison avancée par les entreprises pour justifier leurs retards de paiement est une trésorerie tendue : n'étant elles-mêmes pas payées, elles ne sont pas en mesure de s'acquitter de leurs dettes en temps voulu. Les deux autres motifs qui reviennent le plus souvent sont la pression sur les marges et les financements bancaires insuffisants. Ce sont deux problèmes épineux car ils ont un effet catalyseur sur le cercle vicieux "retard de paiement" et augmentent les risques de pertes. Les contrats, factures et relances imprécises tiennent aussi une place significative dans le retard de paiement. Enfin, la qualité du service et le respect des délais de livraison ont une incidence certaine sur le délai effectif de paiement.

LES SOURCES DE FINANCEMENT DES ENTREPRISES : LES CRÉDITS FOURNISSEURS

Les capitaux propres, les crédits fournisseurs (sous forme de factures non payées) et les financements bancaires à court et à long terme sont les trois principales sources de financement des entreprises interrogées. L'enquête montre que certaines entreprises s'autofinancent par des capitaux propres, alors que d'autres sont financées presque exclusivement par des capitaux extérieurs (encadré 3). La structure du financement et la solvabilité sont des enjeux essentiels pour les pourvoyeurs de capitaux propres et les banques qui financent les crédits. Ce n'est généralement pas le cas des fournisseurs. Il arrive souvent que les informations complémentaires pour estimer la solvabilité soient réservées aux investisseurs

PME

Structure typique de financement

- Comptes fournisseurs : 25 %
- Financement des banques : 25 %
- Prêts (autre que les banques) : 10 %
- Autres possibilités : 10 %
- Capitaux personnels : 30 %

et aux banques. Du fait de ce déséquilibre de l'information, les fournisseurs sont exposés à un transfert de risques plus important.

Vers la mise en application de la directive UE 200/35/CE

Il est prévu d'ici à fin de 2006, de mettre en application dans les banques de nouvelles règles relatives aux capitaux propres. Les milieux bancaires considèrent que ces règles n'entraîneront, ni un renchérissement des crédits, ni une diminution générale des prêts accordés, mais une plus grande différenciation des emprunteurs en fonction de leur solvabilité. Il faudra néanmoins éviter un biais potentiel issu de ce nouvel équilibre : les entreprises peu solvables, c'est-à-dire celles pour lesquelles on peut s'attendre vraisemblablement à des créances irrécouvrables, se financeront de plus en plus en retardant le règlement de leurs factures fournisseurs, que ce soit pour des considérations de frais ou du fait de la réduction – ou du renchérissement – des financements bancaires.

Parallèlement, la directive européenne 200/35/CE encadre les retards de paiement : des intérêts moratoires doivent être appliqués

systématiquement selon le taux de la Banque Centrale Européenne majoré de 7 %. Le coût du recouvrement est transféré sur le compte du débiteur et la clause de réserve de propriété généralisée. Cependant, ses dispositions sont rarement appliquées dans l'Hexagone : d'une part, cette directive n'a été que partiellement transposée en France, via la loi NRE de mai 2001 ; d'autre part, sa mise en œuvre s'avère complexe pour les entreprises : elle entraîne des impacts comptables non négligeables et les obligations juridiques qui en découlent sont lourdes. Enfin, les entreprises marquent une certaine réticence à appliquer des pénalités à leurs clients, courtoisie commerciale oblige. Pourtant, les pays qui la mettent en œuvre observent une certaine baisse du risque de non-paiement : les Suédois ont depuis longtemps adopté cette directive avec succès et voient leurs risques d'impayés demeurer parmi les plus faibles de l'ensemble des pays étudiés.

« Les administrations sont les plus mauvais payeurs et cela, quel que soit le pays ! Elles devancent de loin les entreprises ainsi que les particuliers qui, eux, sont plus rapides à s'acquitter de leurs dettes. »

Au-delà du cadre réglementaire, la définition d'une politique contractuelle de crédit claire, un système d'information performant qui permet des actions progressives mais systématiques de relance client, accompagnée par une politique de gestion des risques adaptée et un dialogue commercial constant, sont autant de garanties pour prévenir le risque de non-paiement. ■