

## DÉLAIS DE PAIEMENT ET MESURES DU RISQUE CLIENT

MICHEL DIETSCH \* ET ELIZABETH KREMP \*\*

**L**e crédit interentreprises est la première forme de financement à court terme des entreprises françaises. Les délais de paiement sont le vecteur d'une importante redistribution de fonds et de revenus entre entreprises. Celle-ci est motivée à la fois par des facteurs financiers et par des facteurs liés aux stratégies commerciales. D'une part, le crédit client permet à des entreprises qui n'ont pas un accès suffisant aux institutions financières de trouver des fonds ; les fournisseurs peuvent de leur côté jouer un rôle de prêteur si la proximité de leurs clients et la fréquence des transactions commerciales leur donnent une information sur leur solvabilité. D'autre part, les délais de paiement peuvent être utilisés comme une arme commerciale qui, au même titre que des ristournes, des rabais ou toute autre forme de baisse des prix implicite, permet aux fournisseurs de stimuler leurs ventes. Cette arme peut aussi être utilisée par des clients eux-mêmes, notamment s'ils sont en position dominante dans les relations verticales, pour obtenir une diminution effective du coût des approvisionnements. Ces raisons expliquent que des entreprises non financières, volontairement ou involontairement, soient conduites à assumer un rôle de prêteur et à prendre en charge un risque de crédit (Dietsch (1996)).

81

L'objet de cette étude est de décrire les différentes mesures du risque client au cours de la période 1990-1994 en se fondant sur une observation attentive de l'évolution des délais clients et fournisseurs et du solde du crédit interentreprises à partir des données comptables des entreprises recensées dans le fichier FIBEN de la Banque de France<sup>1</sup>. On mon-

\* Centre d'Etudes des Politiques Financières, IEP Université Robert Schuman de Strasbourg.

\*\* Observatoire des Entreprises, Direction Générale du Crédit, Banque de France.

Les opinions émises dans cet article n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.

1. Fiben (Fichier Bancaire des ENtreprises) est un fichier de renseignements créé et géré par la Banque de France pour répondre à ses propres besoins et à ceux des établissements de crédit. Il recense des informations de diverse nature (données comptables et descriptives) sur 2 000 000 entreprises et compte environ 140 000 liasses fiscales annuelles. Ces bilans représentent 96 % des sociétés anonymes et 65 % des SARL existantes en France. En 1993, le fichier d'études comprend plus de 125 000 bilans exploitables. L'ensemble des entreprises présentes dans cet échantillon représente un total de 7 465 milliards de chiffre d'affaires TTC, elles détiennent un total de 1 353 milliards de francs de créances clients et ont 1 083 milliards de francs de dettes fournisseurs.

Une description plus détaillée de la base de données est fournie dans Kremp et Truy (1995) et dans Kremp (1996).

trera comment l'évolution des différentes mesures du risque client sont liées aux fluctuations de l'activité des entreprises et à leur taille. On vérifiera ensuite que le partage du risque client est lié à l'importance des contraintes financières et à celle des facteurs d'interdépendance économique qui conditionnent l'évolution des délais de paiement.

### *Comment évaluer le risque du crédit client*

En l'absence d'une information suffisamment fiable et détaillée sur la structure des portefeuilles clients et la qualité des différentes créances, il y a plusieurs manières d'apprécier le risque du crédit client à partir des informations comptables extraites des bilans et des comptes de résultats des entreprises.

#### *La maturité moyenne des créances clients et leur dispersion*

Le risque client tient en partie à l'importance des créances de durée élevée dans le portefeuille clients. Faut de pouvoir mesurer cette proportion, on peut néanmoins évaluer le risque à partir de la maturité moyenne - ou délai moyen - des créances, exprimée en jours de chiffre d'affaires. Plus celle-ci est élevée, plus le risque potentiel est fort. Des observations précédentes ont montré qu'il existe une forte dispersion des délais clients à l'intérieur d'un même secteur ou d'une même classe de taille d'entreprises. Sur la période 1991-1994, alors que la moitié des entreprises ont des délais clients inférieurs à 60 jours, près d'un quart ont des délais clients dépassant les trois mois, et encore 5 % ont des délais supérieurs à 130 jours. On appréhende ainsi indirectement une situation de concentration du risque sur des créances de durée importante.

#### *La volatilité des délais de paiement*

Une seconde manière de mesurer le risque est d'observer la grande dispersion des variations des délais clients au cours du temps. L'apparente stabilité des délais clients en moyenne cache en réalité une importante dispersion des évolutions individuelles des délais clients (Dietsch et Lartisien (1994), Kremp (1995)). Comme le montre le tableau 1, en moyenne sur la période 1991-1994, près de 10 % des entreprises enregistrent une augmentation d'au moins 20 jours, et également près de 10 % une diminution de plus de 20 jours : une proportion non négligeable d'entreprises courent le risque d'une forte augmentation de leurs engagements clients en très peu de temps. Ainsi, la volatilité des délais clients est souvent considérée comme un facteur de risque client.

Tableau 1 :  
Distribution de la variation des délais clients sur la période 1991-1994

Pourcentage d'entreprises	1 %	5 %	10 %	25 %	50 %	75 %	90 %	95 %	99 %
Variation des délais clients pour ce % d'entreprises	-57,7	31,5	-20,6	-7,5	0	8	21,7	32,8	58,9

Note : 1 % des entreprises ont, entre 1991 et 1994, une diminution moyenne de leurs délais clients supérieur à 57,7 jours de chiffre d'affaires. De même, 1 % des entreprises connaissent une augmentation de plus de 58,9 jours.

Source : Banque de France, Fichier bancaire des entreprises.

Réalisation : Observatoire des entreprises.

*Le solde du crédit interentreprises permet de repérer les situations de grands prêteurs*

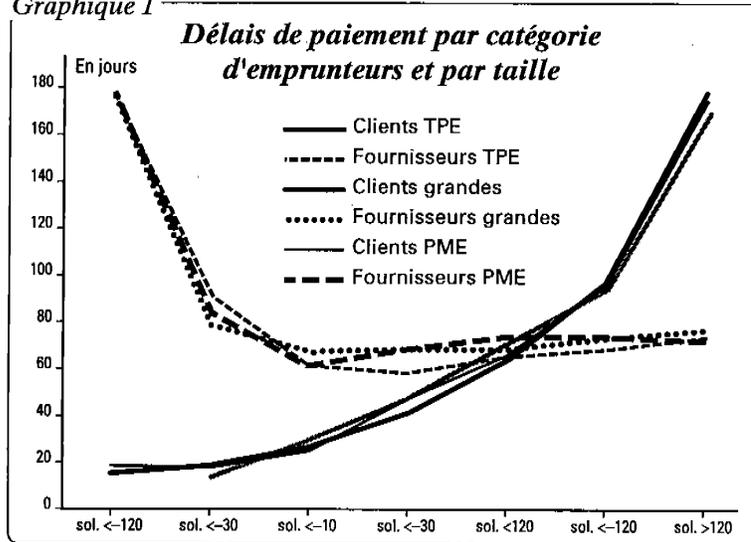
Enfin, l'importance du risque de crédit peut être évaluée en mesurant le solde des créances clients et des dettes fournisseurs, rapporté au chiffre d'affaires, appelé solde du crédit interentreprises. Un solde positif place les entreprises en situation de prêteurs de crédit commercial. En ce cas, les délais de paiement induisent une charge financière. A l'inverse, un solde négatif place les entreprises en situation d'emprunteurs de crédit interentreprises. Les délais de paiement procurent donc à ces entreprises des ressources financières nettes. En général, dans ces entreprises, placées en fin de chaîne, le montant relatif des créances clients est faible, de sorte que le risque client supporté est lui même relativement faible. Le solde du crédit interentreprises constitue donc une mesure synthétique du partage des risques opéré par les délais de paiement entre les entreprises elles-mêmes. Ainsi, chaque année une proportion importante des entreprises, de l'ordre de 35 %, ont un solde supérieur à 30 jours de chiffre d'affaires. En d'autres termes, les délais de paiement font naître dans ces entreprises un besoin de trésorerie au moins égal à un mois de chiffre d'affaires.

Comme le montre le graphique 1, la volatilité des délais clients détermine la position prêteuse ou emprunteuse du crédit interentreprises, et notamment la position de grand prêteur de crédit interentreprises - catégorie pour laquelle le solde dépasse les 120 jours de chiffre d'affaires. Quelle que soit la taille d'une entreprise, sa présence dans une catégorie d'emprunteur ou de prêteur apparaît davantage conditionnée par le niveau des délais clients que par celui des délais fournisseurs. A l'exception de la catégorie des très grands emprunteurs (solde inférieur à 120 jours), où les délais fournisseurs sont extrêmement élevés, dans les autres catégories, ces délais sont compris entre 60 jours et 80 jours. En revanche, les délais clients augmentent régulièrement à mesure que le

solde devient positif. Situés autour de 20 jours dans la catégorie des emprunteurs, ils atteignent plus de 180 jours dans la catégorie des grands prêteurs.

Ce constat conduit à considérer le solde du crédit interentreprises comme une des mesures du risque client. Toutefois, comme on le verra plus loin, l'importance du solde prêteur ou emprunteur est aussi déterminée par la position des entreprises le long de la chaîne de production-commercialisation, et par leur pouvoir de négociation, lié à leur taille.

Graphique 1



*Explication:* Les entreprises sont réparties en sept classes suivant leur solde du crédit interentreprises. Les grands emprunteurs ont un solde inférieur à moins 120 jours: les grands prêteur, un solde supérieur à 120 jours. On calcule ensuite la moyenne des délais clients et des délais fournisseurs (respectivement en jours de chiffre d'affaires et en jours d'achats) par classe d'emprunteurs et par taille (TPE de moins de 20 salariés, PME de 20 à 400 salariés, grandes entreprises de plus de 500 salariés).

Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.

Réalisation : Observatoire des entreprises.

### ***Une relation inverse entre la volatilité des délais clients et la variation de l'activité***

La volatilité des délais de paiement n'est pas sans relation avec les variations du chiffre d'affaires. La période 1990-1994, caractérisée par la succession d'une forte récession et d'une phase de reprise, permet de bien mettre en évidence l'existence d'une relation inverse entre la variation des délais de paiement et celle de l'activité.

Une analyse graphique, distinguant les entreprises suivant leur taille (graphique 2 pour les TPE, graphique 3 pour les PME, et graphique 4 pour les grandes entreprises) montre l'évolution des délais clients en fonction de celle de l'activité. A cette fin, on regroupe les entreprises en dix classes en fonction du taux de variation de leur chiffre d'affaires<sup>2</sup>. Les entreprises appartenant à la première classe sont celles qui connaissent un taux de variation fortement négatif (inférieur à -20 %) alors que les entreprises appartenant à la dernière classe ont un taux de croissance supérieur à 20 %. Sur chaque graphique, deux courbes sont représentées : l'une pour l'année 1993, l'autre pour l'année 1994. Elles donnent la variation moyenne des délais clients pour les entreprises appartenant à chacune des dix classes de chiffre d'affaires<sup>3</sup>.

On constate que cette relation négative et décroissante entre variation des délais clients et taux de croissance du chiffre d'affaires n'est pas identique pour les entreprises avec un taux de croissance négatif de leur chiffre d'affaires et pour celles avec un taux positif. Elle est plus forte pour les entreprises à taux de croissance négatif<sup>4</sup>. Autrement dit, pour deux entreprises avec des taux de variation du chiffre d'affaires de même ampleur, l'un négatif et l'autre positif, la hausse des délais clients de la première est plus importante que la baisse des délais de la seconde.

Les délais clients semblent donc plus sensibles à une réduction de l'activité qu'à une augmentation. Cela suggère que le crédit client est d'avantage maîtrisé quand l'entreprise est en situation de croissance que quand elle est en situation de récession. La croissance ne semble pas liée à une action sur les délais (visant à stimuler les ventes), alors que la récession s'accompagne systématiquement d'une montée du risque client. De plus, lorsque le taux de variation du chiffre d'affaires est

85

2. Les dix classes sont définies à partir du taux de croissance du chiffre d'affaires de la façon suivante :

Classe 1	Classe 2	Classe 3	Classe 4	Classe 5	Classe 6	Classe 7	Classe 8	Classe 9	Classe 10
< à -20 %	entre -20 et -15 %	entre -15 et -5 %	entre -5 et -1 %	entre -1 et -0 %	entre 0 et 1 %	entre 1 et 5 %	entre 5 et 15 %	entre 15 et 20 %	> à 20 %

3. Les mêmes graphiques réalisés sur l'ensemble de la période (1990-1994) confirment d'une part l'atypisme de l'année 1994 par rapport aux trois années précédentes (les courbes pour ces trois années sont pratiquement confondues), et d'autre part le comportement plus marqué des grandes entreprises.

4. Ceci se traduit graphiquement par deux demi-droites, toutes deux de pente négative mais d'ampleur différente.

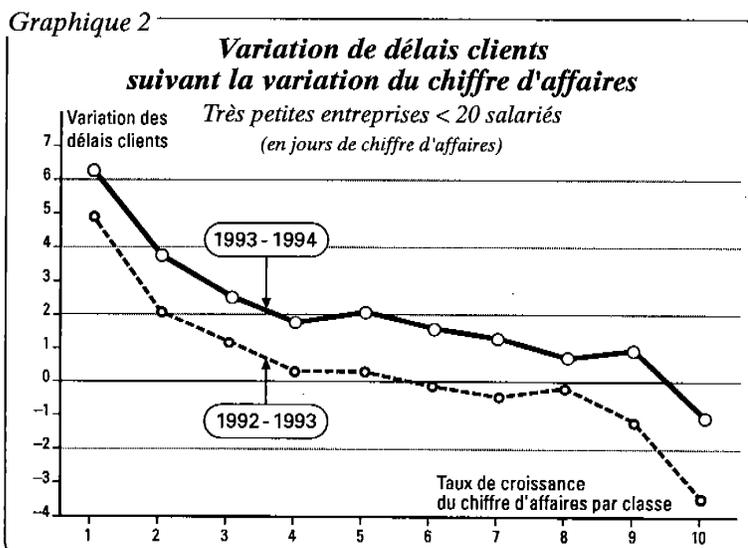
fortement négatif, l'importance des créances clients est probablement liée à la défaillance des clients et à l'accumulation de créances douteuses. Ainsi, en 1993, la montée du risque client s'explique par l'ampleur de la récession, puisque plus de la moitié des entreprises ont un taux de croissance du chiffre d'affaires négatif.

Cependant ces graphiques suggèrent aussi une montée du risque client en 1994, puisque une même évolution défavorable du chiffre d'affaires s'accompagne d'une augmentation des délais clients plus forte en 1994 qu'en 1993. Par exemple, comme le montre le graphique 2, les TPE qui connaissent en 1993 une baisse de leur chiffre d'affaires de plus de 20 % (classe 1), ont en moyenne une hausse de leur délais clients de 5 jours en 1993. Les entreprises appartenant à la même classe 1 en 1994, connaissent une hausse de leurs délais clients supérieure à 6 jours. Ce constat est valable quelle que soit la taille des entreprises.

Enfin, en 1994, les entreprises connaissant une évolution positive de leur chiffre d'affaires n'ont pas connu de baisse de leurs délais clients comme par le passé. Ce phénomène est d'autant plus marqué que les entreprises sont grandes. Ainsi, pour les entreprises de plus de 500 salariés, le graphique 4 montre qu'en 1994 une faible baisse de leur chiffre d'affaires, ou une augmentation quelle que soit son ampleur (classe 5 et suivantes) ne correspond à aucune baisse des délais clients.

Ces observations relatives à 1994 suggèrent qu'au delà des variations de l'activité, d'autres facteurs déterminent l'évolution des délais clients.

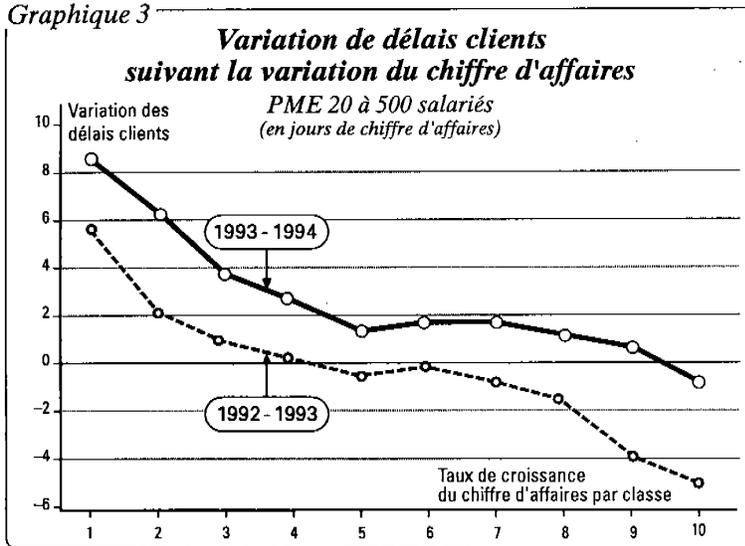
86



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

Il s'agit en particulier de l'état des structures financières et des facteurs stratégiques, comme le montre l'étude des variations du solde du crédit interentreprises.

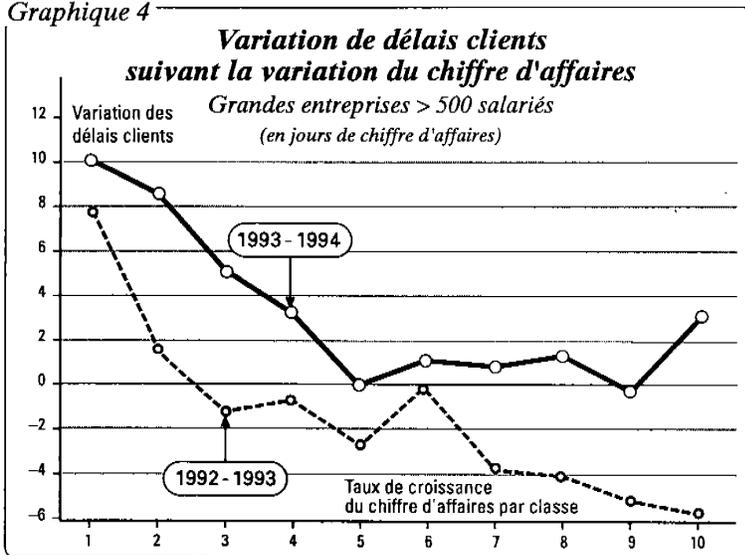
Graphique 3



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

87

Graphique 4



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

### *L'évolution du solde du crédit interentreprises et l'évolution du partage du risque*

La position prêteuse ou emprunteuse du crédit interentreprises montre que l'appartenance à l'une des catégories (prêteur ou emprunteur) est déterminée par la position des entreprises dans le cycle de production<sup>5</sup>. Mais au delà de ces déterminants structurels, en agissant sur leurs délais, les entreprises parviennent à modifier la charge du crédit. Ainsi, sur la période récente, on peut noter une modification du partage du risque en faveur des grandes entreprises et au détriment des TPE.

#### *Les déterminants structurels du solde*

Les positions emprunteuses et prêteuses ne sont pas uniformément réparties. Les premières se concentrent sur un petit nombre de secteurs : le commerce et plus particulièrement le commerce et réparation automobile, le commerce de détail, et les services aux particuliers (graphique 5)<sup>6</sup>. Ainsi, sur la période 1991-1994, les entreprises du commerce représentent près des deux tiers des entreprises dont le solde négatif du CIE représente plus de 120 jours de chiffre d'affaires<sup>7</sup>, et celles du commerce de détail représentent à elles seules plus de la moitié des « grands emprunteurs ». Le secteur du commerce regroupe également près des deux tiers des entreprises ayant un solde négatif équivalant à 1 à 4 mois de chiffre d'affaires. On sait que le crédit fournisseur est la principale forme de financement du commerce (Blazy et Combié (1995)).

La concentration des situations prêteuses, et notamment des situa-

88

5. D'autres concepts du solde du CIE existent. L'un, le solde net des avances, intègre le montant des avances reçues des clients et celui des avances versées aux fournisseurs, ces dernières étant en général d'un montant beaucoup plus faible. Ainsi, l'importance des avances clients par rapport aux avances fournisseurs réduit le solde du CIE, et ceci est particulièrement vrai pour les secteurs à cycle long. L'autre concept corrige le CIE du cycle d'exploitation et prend en compte non seulement le solde des avances mais aussi le montant des encours de production. L'utilisation de ces concepts donne des résultats assez proches de ceux de cette étude. Si la prise en compte de ces différents éléments change l'ordre de grandeur du solde pour certains secteurs, elle n'en modifie pas la hiérarchie.

6. Les sept catégories d'emprunteurs sont définies à partir du solde du CIE. En moyenne sur la période 1991-1994, les entreprises sont réparties de la façon suivante :

	Solde < 120	Solde < 30	Solde < 10	Solde < 10	Solde < 30	Solde < 120	Solde > 120
% sur fichier d'études	0,1	10,6	14,8	19,6	19,0	34,8	1,1
% sur fichier utilisé pour les graphiques 7,8 et 9*	0,1	10,1	14,7	19,2	19,5	35,4	1,1

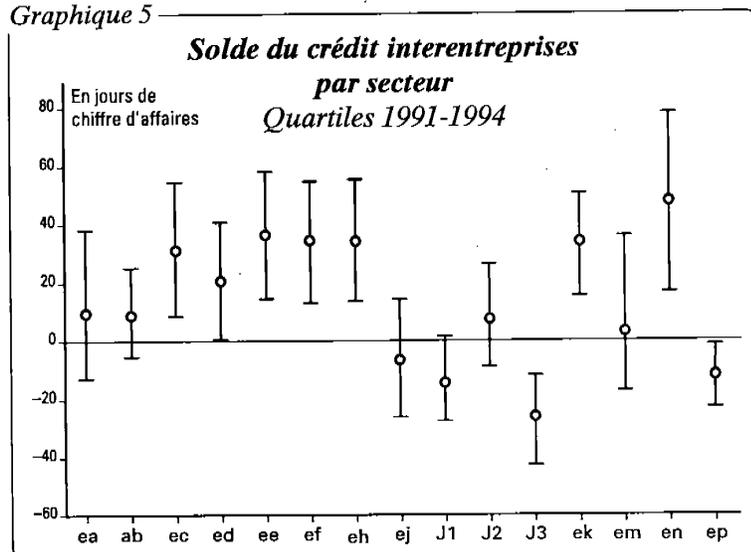
\* C'est-à-dire où les entreprises ayant des valeurs très extrêmes (aberrantes) des ratios économiques et financiers ont été écartées. On note que la répartition entre les différentes catégories n'est pas modifiée par ce nettoyage sur données financières.

7. L'ensemble des entreprises du commerce ne représente que 40 % des entreprises de l'ensemble des secteurs.

tions de grands prêteurs, sur quelques secteurs industriels est moins forte que celle des emprunteurs, mais elle n'en est pas moins effective. Les prêteurs de crédit interentreprises se recrutent en majorité dans les secteurs de l'industrie et du BTP, mais aussi dans les transports. Les entreprises du secteur des services marchands rendus aux entreprises sont pour leur part, très présentes à la fois parmi les prêteurs, et parmi les grands emprunteurs de crédit interentreprises.

Les entreprises les plus prêteuses de CIE se recrutent en fait assez largement dans les secteurs à cycle long : les services rendus aux entreprises, les biens d'équipement, l'armement, l'aéronautique et la construction navale ainsi que dans le BTP. Mais les bénéficiaires de ces délais sont probablement moins d'autres entreprises que d'autres agents économiques.

Graphique 5



89

*Explication :* Pour chaque secteur, trois données sont représentées : la première correspond au premier quartile, c'est à dire au niveau du solde du CIE en dessous duquel se situent 25% des entreprises de ce secteur. La deuxième correspond à la médiane: la moitié des entreprises ont un solde en dessous de cette valeur ; enfin la troisième donnée correspond au troisième quartile, telle que 75% des entreprises ont un solde inférieur à cette valeur, et 25% un solde supérieur.

Nom des secteurs:	ef : Ind. de biens interméd.	ek : Transports
ea : Agriculture	eh : Construction	em : Activités immobilières
eb : IAA	ej : Commerce	en : Services aux entreprises
ec : Ind. de biens consom.	J1 : Com. et répar. automobile	ep : Services aux particuliers
ed : Ind. automobile	J2 : Commerce de gros	
ee : Ind. de biens d'équipt	J3 : Commerce de détail	

Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

### *Une évolution du solde différente selon la taille*

Si l'importance du solde du crédit interentreprises et la position prêteuse et emprunteuse des entreprises est bien déterminée par l'appartenance sectorielle, quelle que soit la taille des entreprises, l'évolution récente montre que les grandes entreprises sont parvenues à alléger leur charge du crédit interentreprises<sup>8</sup> (graphique 6). Dans tous les secteurs d'activité de la nomenclature NAF16, le besoin de financement né des délais clients et fournisseurs s'alourdit en effet pour les entreprises de moins de 20 salariés et au contraire connaît un allègement pour les entreprises de plus de 500 salariés<sup>9</sup>.

Ceci suggère que le contrôle du risque de crédit n'est pas uniforme et qu'il existe des différences en ce domaine entre grandes, moyennes et petites entreprises. Pour les grandes entreprises, l'allègement du solde du crédit interentreprises est dû, en début de période, à une baisse plus prononcée de leurs délais clients que de leurs délais fournisseurs. En 1994, cet allègement ne tient pas tant à une réduction des délais clients qu'à leur maintien à un niveau élevé et à une augmentation des délais fournisseurs : la hausse des premiers est de moins de deux jours, alors que celle des seconds est de l'ordre de quatre jours<sup>10</sup>.

L'évolution des pratiques commerciales a conduit les grandes entreprises à réduire de façon remarquable leur rôle de redistributeurs de fonds et à réduire les contraintes financières associées à l'existence des délais. Cet allègement de la charge de financement supportée par les grandes entreprises est peut-être aussi la traduction d'une plus grande attention portée à la gestion du risque client.

90

8. Ce phénomène explique pourquoi l'évolution du solde du crédit interentreprises est différente suivant qu'on l'étudie d'un point de vue macro-économique ou d'un point de vue micro-économique.

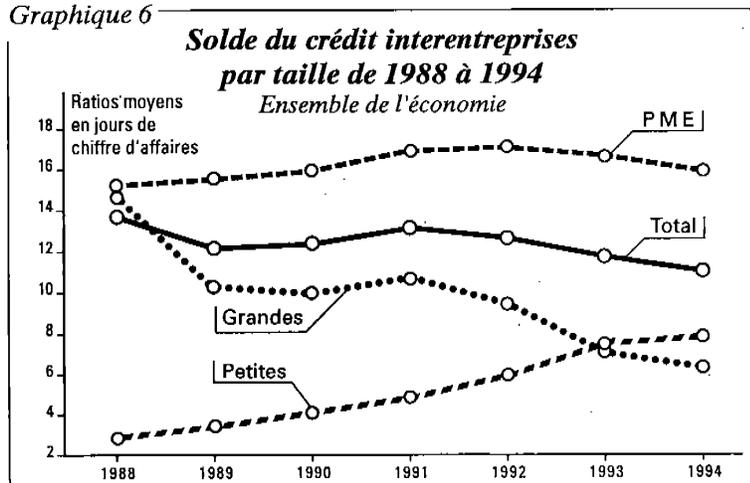
L'approche micro-économique (moyenne de ratios) accorde le même poids à chaque entreprise dans le calcul des moyennes. L'approche macro-économique (ratios moyens) reflète davantage le comportement des grandes entreprises, puisque les données de chaque entreprise interviennent en fonction de sa taille (mesurée par le chiffre d'affaires).

Dans le premier cas, on constate un allègement du poids du crédit interentreprises sur la période étudiée ; dans le second cas, on note un alourdissement du poids du crédit interentreprises, lui aussi faible et régulier.

9. Cf. Dietsch et Lartisien (1995) pour des données globales selon la taille calculée à partir du chiffre d'affaires, et Kremp et Truij (1995) pour des données sectorielles en NAF16 et NAF36 selon la taille calculée à partir des effectifs.

10. Il faut cependant noter qu'en 1994, alors que les délais de paiement se sont allongés après une période de raccourcissement les années précédentes, les très grandes entreprises parmi les entreprises industrielles de plus de 500 salariés n'ont pas connu de rupture dans l'évolution de leurs délais clients (Kremp (1995)).

Graphique 6



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

### Les déterminants économiques et financiers du solde du crédit interentreprises

91

Deux types de facteurs déterminent l'usage des délais de paiement et la capacité des entreprises à maîtriser l'évolution des délais : des facteurs de dépendance économique et des facteurs strictement financiers. De même que l'évolution du solde du CIE est différente suivant la taille des entreprises, le rôle exercé par ces facteurs de dépendance économique et ces facteurs financiers dépend aussi de la taille des entreprises.

Le premier type de facteurs renvoie à l'idée que les fournisseurs et les clients sont étroitement liés par des relations commerciales. Ces relations peuvent être à l'origine d'effets de contagion, le tirage sur le crédit fournisseur d'entreprises en difficulté entraînant l'accumulation de créances clients dans d'autres entreprises, en amont. En conséquence, une situation de forte dépendance économique empêche le fournisseur de réduire les délais consentis aux clients ou de ne pas conserver ces clients, si ceux-ci connaissent des difficultés de trésorerie.

Le deuxième type de facteurs renvoie à l'idée que certaines entreprises, en raison notamment de la solidité de leurs structures financières (rentabilité économique, importance des frais financiers, niveau d'endettement, liquidité...) peuvent mieux que d'autres s'adapter à une augmentation de leur besoin de trésorerie et soutenir la trésorerie de clients confrontés à des difficultés en allongeant les délais.

*Les caractéristiques des entreprises qui bénéficient fortement du crédit interentreprises*

Une partie des entreprises fortement emprunteuses du crédit interentreprises (celles dont le solde est inférieur à moins 120 jours, et, mais dans une mesure moindre, celles dont le solde est inférieur à moins 30 jours) paraissent placées dans cette situation en raison de difficultés financières. Celles-ci les obligent à tirer sur le crédit fournisseur. Cette situation touche plus particulièrement des TPE et des PME <sup>11</sup>.

Dans cette catégorie d'entreprises, en effet, le niveau moyen d'endettement est plus important que dans les autres catégories. Ainsi, ce sont dans les TPE et les PME de cette catégorie que l'on trouve la proportion la plus élevée d'entreprises dont les frais financiers représentent plus de 8 % de la valeur ajoutée (graphique 7). Elles connaissent également plus fréquemment un problème de rentabilité. Le taux de marge y est en moyenne nettement plus faible que dans les autres catégories d'emprunteurs ou de prêteurs (graphique 8). On soulignera encore que les TPE de cette catégorie connaissent également un taux de variation négatif de leur chiffre d'affaires. Ainsi, l'importance des contraintes financières que rencontrent les TPE ayant un solde fortement négatif les prive en réalité de tout contrôle sur l'évolution du solde et surtout elle les rend fortement dépendantes de l'endettement commercial.

92

Par contre, les PME emprunteuses de CIE ont, en moyenne, une situation plus favorable en terme de croissance du chiffre d'affaires. Elles sont en meilleure posture pour utiliser le crédit fournisseur afin de régler le problème de trésorerie. On peut alors formuler l'hypothèse selon laquelle les liens commerciaux qui les unissent à leurs fournisseurs leur permettent de bénéficier des effets favorables de ce que l'on pourrait appeler un levier d'endettement commercial. Si elles constituent un débouché important pour leurs fournisseurs, ceux-ci n'ont d'autre alternative que de leur accorder un soutien financier si nécessaire. Les facteurs de dépendance économique et les contraintes financières ici se conjuguent.

*Les caractéristiques des entreprises dont le solde du crédit interentreprises représente une charge importante*

Une situation de grand prêteur du crédit interentreprises paraît également résulter du jeu des contraintes financières et des facteurs de

11. On a déjà noté que les grands emprunteurs et les moyens emprunteurs se trouvent essentiellement parmi les entreprises du commerce. Cependant, dans la catégorie moyens emprunteurs (solde inférieur à moins 30 jours), on trouve aussi par ordre décroissant, des entreprises des industries de biens intermédiaires, de la construction, des services aux ménages, et des industries de biens de consommation, des services aux particuliers, des activités immobilières...

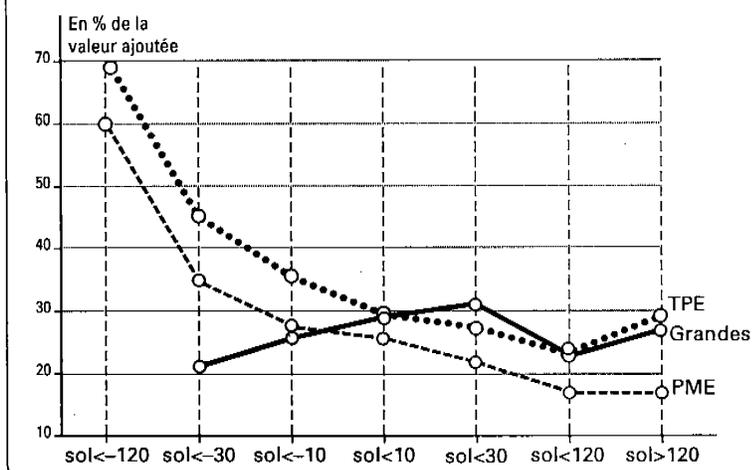
Des estimations économétriques, non présentées ici, dans lesquelles la dimension sectorielle est systématiquement prise en compte, en plus de la taille et des catégories d'emprunteurs, montrent que le rôle des déterminants économiques et financiers subsiste quand cette dimension sectorielle est intégrée.

dépendance économique, notamment pour les TPE et les PME. En effet, ces entreprises sont en moyenne confrontées, soit à une variation négative de leur chiffre d'affaires (cas des TPE), soit à une faible rentabilité (cas des PME). Pour certaines de ces entreprises, la situation de grand prêteur semble s'expliquer par des difficultés de leurs clients, ce qui provoque à la fois une augmentation sensible de leur portefeuille client, un ralentissement des ventes et une réduction des marges brutes. Les TPE et PME, confrontées à cette évolution adverse, assument cette charge à la fois sur les fonds propres (faible taux de marge), et en augmentant leurs recours aux dettes bancaires et financières. Dans cette catégorie, le poids des frais financiers est en effet en règle générale plus élevé que dans les autres catégories (graphique 7). Les problèmes de trésorerie des clients se répercutent donc, par d'un effet de contagion, sur leur situation de trésorerie. Dans une certaine mesure, les observations précédentes valent aussi pour la catégorie des « moyennes prêteuses », dont le solde est supérieur à 30 jours.

Graphique 7

**% d'entreprises dont les frais financiers représentent plus de 8 % de la valeur ajoutée**

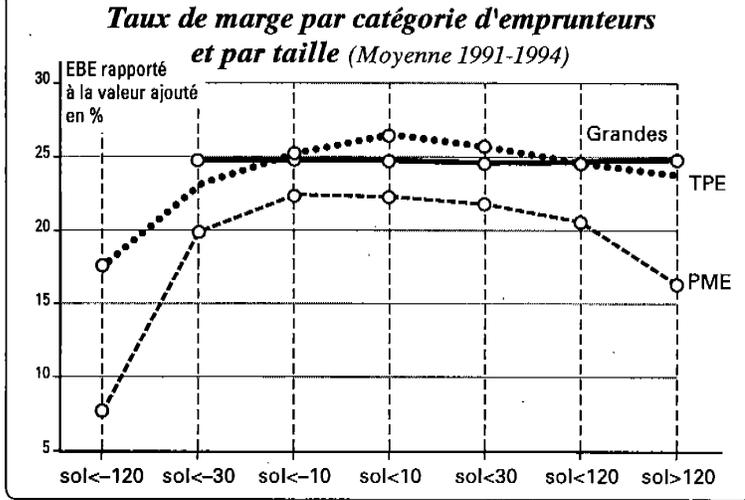
Par catégorie d'emprunteurs et par taille- moyenne 1991-1994



*Explication :* Les entreprises sont réparties en sept classes suivant leur solde du crédit interentreprises. Les grands emprunteurs ont un solde inférieur à moins 120 jours; les grands prêteurs, un solde supérieur à 120 jours. On calcule ensuite, par classe d'emprunteurs et par taille (TPE de moins de 20 salariés, PME de 20 à 400 salariés, grandes entreprises de plus de 500 salariés), le pourcentage d'entreprises ayant un ratio frais financier sur valeur ajoutée supérieur à 8%, valeur du troisième quartile pour l'ensemble du fichier sur la période 1991-1994.

Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

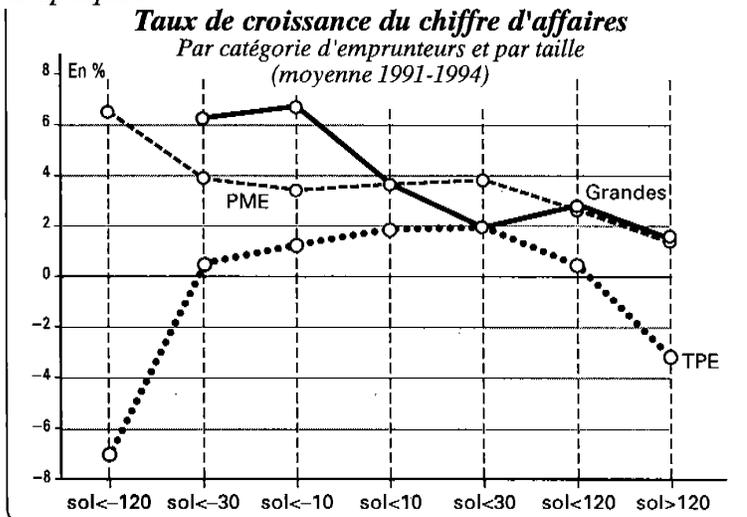
Graphique 8



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

94

Graphique 9



Source : Banque de France, fichier bancaire des entreprises.  
Réalisation : Observatoire des entreprises.

*La condition de prêteur ou d'emprunteur chez les grandes entreprises semble moins liée aux conditions économiques et financières*

Enfin, le comportement des entreprises de grande taille semble dans une certaine mesure détaché des contraintes financières et commerciales. En effet, la situation des grandes entreprises en matière de solde paraît indépendante de l'état de leur rentabilité : en moyenne le taux de marge ne varie pas avec le solde (graphique 8). Elle paraît aussi relativement indépendante de l'évolution du chiffre d'affaires. Le poids des dettes bancaires et financières n'est pas véritablement différent entre grandes entreprises prêteuses et emprunteuses du CIE.

Pourtant, les grandes entreprises ont en moyenne régulièrement réduit la charge de crédit interentreprises depuis le début des années 1990. Comme on l'a vu plus haut leurs délais fournisseurs ont moins diminué que leurs délais clients.

Cette politique ne semble donc pas avoir été définie sous la pression de contraintes financières particulières. Elle traduit plutôt l'apparition fréquente dans les grandes entreprises, d'une stratégie de recherche d'un meilleur contrôle du crédit client. Mais de fait, cette stratégie s'est en moyenne traduite par un transfert de risque de crédit sur les entreprises de petite taille.

95

L'évolution des délais de paiement a déterminé au début des années 1990 un nouveau partage du risque entre les entreprises. Si les entreprises de petite taille sont les principales utilisatrices et /ou bénéficiaires de cette forme de crédit à travers notamment la possibilité d'utiliser le levier des dettes commerciales, elles en supportent aussi aujourd'hui davantage la charge que par le passé.

Nos observations ont montré en effet que l'évolution des délais clients est inversement liée à celle de l'activité. C'est le cas en particulier en 1993, où la forte récession a entraîné une montée significative du risque client mesuré par la volatilité des délais pour un grand nombre de sociétés. Mais en 1994, malgré une certaine reprise, le risque client a continué de croître. En réalité, au cours de cette année, les entreprises ayant connu une évolution plus favorable de leur chiffre d'affaires n'ont pas diminué leurs délais dans une mesure suffisante pour compenser l'allongement des délais qui s'est poursuivi pour celles qui ont connu à nouveau la récession. Durant la totalité de la période, le solde du crédit interentreprises a continué d'augmenter pour les TPE et les plus petites des PME, et une partie plus importante du risque a été transférée à ces entreprises.

En définitive, dans une période où la disponibilité du crédit classique s'est réduite, les contraintes financières et les relations de dépendance

économique se sont faites plus fortes pour déterminer l'évolution du risque client. La croissance du risque client qui en est résultée et la difficulté à trouver d'autres fonds ont certainement induit un effort de rigueur dans sa gestion, sans remettre en cause son existence comme première forme de crédit à court terme des entreprises.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Blazy R. et Combier J. (1995) : « Le crédit interentreprises : premier financement du commerce », *Insee Première*, N° 360, février.
- Dietsch M. et Lartisien B. (1994) : « Crédit interentreprises et récession économique », *SCRL*, décembre.
- Dietsch M. et Lartisien B. (1995) : « Crédit interentreprises : l'évolution des délais de paiement de 1992 à 1994 », *SCRL*, octobre.
- Dietsch M. (1996) : « Le Crédit interentreprises », *Encyclopédie de Gestion*, 2ème édition, Economica.
- Kremp E. (1995) : « Délais de paiement et du solde du crédit interentreprises en 1994 », *Bulletin de la Banque de France*, N°22, octobre, pp. 153-180.
- Kremp E. (1996) : « Délais de paiement et du solde du crédit interentreprises de 1990 à 1994 », *Rapport du Conseil National du Crédit 1995*, à paraître.
- Kremp E. et Boissonade D. (1994) : « Le crédit interentreprises reste une charge pour les PME malgré la diminution des délais de paiement », *Economie et Statistique*, N° 271-272, pp.115-128.
- Kremp E. et Truy C. (1995) : « Délais de paiement et solde du crédit interentreprises : Statistiques de 1988 à 1994 en nomenclature NAF », *Collection Entreprises*, Observatoire des Entreprises, B95/12, Banque de France, 132 pages, septembre.