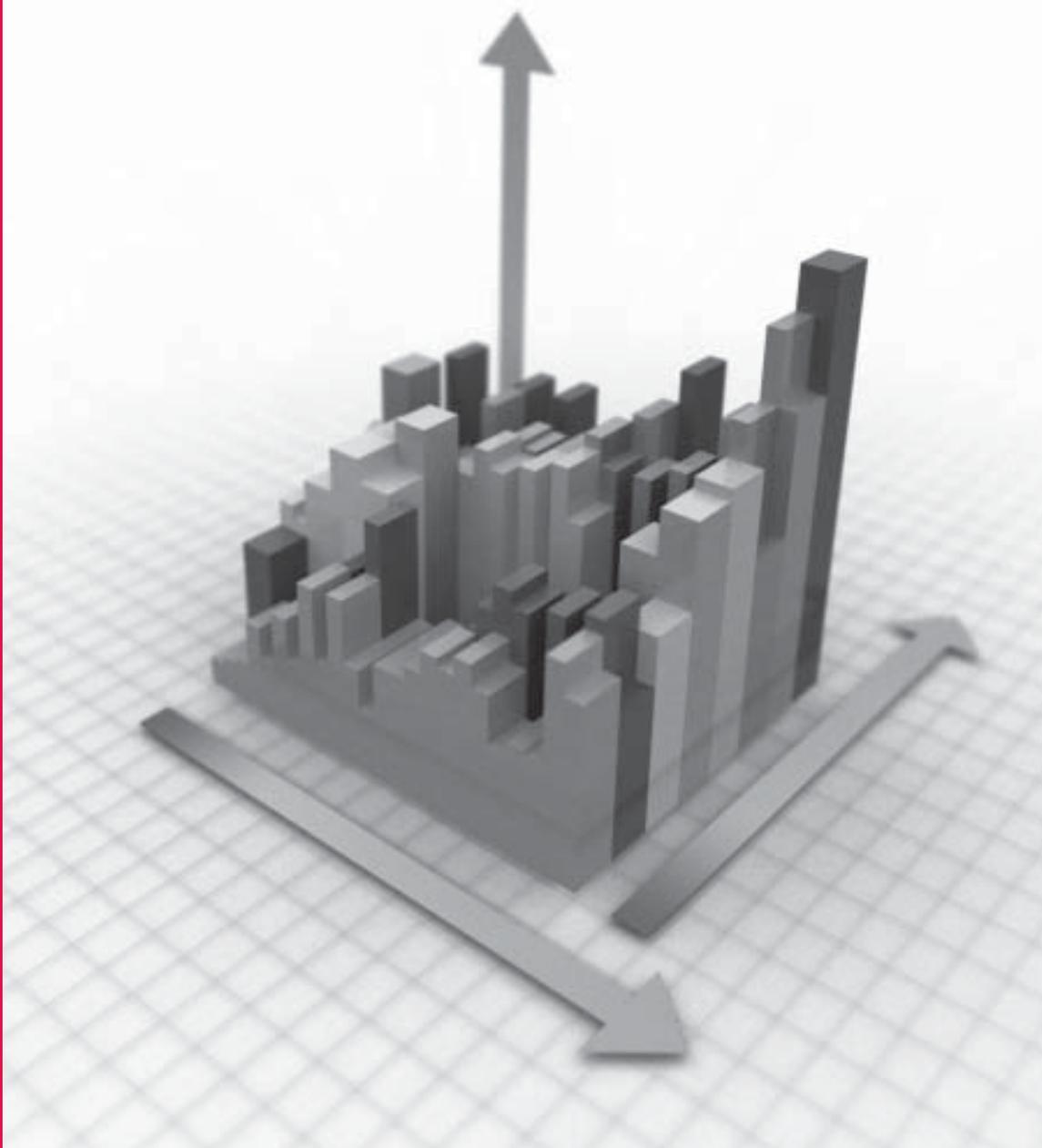




# Analyse 2<sup>ème</sup> trimestre 2011 : comportements de paiement des entreprises en Europe



**altares**

► La connaissance inter-entreprises

Altaires est un acteur de référence des services aux entreprises. Il fournit à ses clients des solutions pour accélérer la croissance dans deux axes majeurs : développement commercial et gestion du risque financier en France, en Europe et à l'international.

Altaires propose depuis début 2005 deux cycles d'analyses trimestrielles, dans deux domaines spécifiques de la connaissance inter-entreprises, liés aux échanges économiques :

- les défaillances d'entreprises en France, complétées par les sauvegardes depuis l'entrée en vigueur de la loi au 1<sup>er</sup> janvier 2006
- les retards de paiements en Europe

Pour chacun de ces thèmes, Altaires publie chaque trimestre une synthèse et une analyse des évolutions de tendance ; un bilan semestriel et un bilan annuel viennent compléter chaque cycle d'analyses trimestrielles. Ces analyses sont disponibles sur simple demande aux contacts ci-dessous, et font l'objet d'un envoi par mail, dès parution. Elles sont de plus systématiquement consultables en ligne, sur le site [www.altaires.fr](http://www.altaires.fr) et peuvent être téléchargées au format PDF.

DATE DE PUBLICATION : JEUDI 1<sup>ER</sup> SEPTEMBRE 2011

**ALTARES**  
55 avenue des Champs Pierreux  
Immeuble Le Capitole  
92012 Nanterre  
contact@altaires.fr  
Tél : 01 41 37 51 04 – Fax : 01 41 37 50 01  
[www.altaires.fr](http://www.altaires.fr)  
Responsable des études  
Thierry Millon  
Tél : 04 72 65 15 51

**Relations Presse : Actual Consultants**  
Aurélié DELMAET - Françoise LINHART  
agence@actual-consultants.com  
36 ter avenue Franklin Roosevelt  
77210 Avon Fontainebleau  
Tél : 01 60 70 00 00 – Fax : 01 60 39 02 02  
[www.actual-consultants.com](http://www.actual-consultants.com)

# LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE

2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011

## PANORAMA GÉNÉRAL 4

---

## STATISTIQUES DÉTAILLÉES 9

---

- 9 Courbe d'évolution des retards de paiement en Europe depuis 10 ans  
Carte des retards de paiement en Europe au 2<sup>ème</sup> trimestre 2011
- 10 Comportements de paiement des entreprises européennes, au 2<sup>ème</sup> trimestre 2011  
Comportements de paiement des entreprises européennes, au 1<sup>er</sup> trimestre 2011  
Comportements de paiement des entreprises européennes, au 2<sup>ème</sup> trimestre 2010
- 11 Évolution des jours de retard de paiement des entreprises en Europe du 2<sup>ème</sup> trimestre 2008 au 2<sup>ème</sup> trimestre 2011  
Comparaison des délais moyens de règlement en Europe au 2<sup>ème</sup> trimestre 2011

## LES RETARDS DE PAIEMENT PAR ACTIVITÉ EN EUROPE 12

---

- 12 Nombre de jour de retard par activité et par pays au 2<sup>ème</sup> trimestre 2011
- 13 Évolution des retards par activité et par année des 2<sup>èmes</sup> trimestres 2007 à 2011

## MÉTHODOLOGIE 14

---

LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE :  
L'ANALYSE TRIMESTRIELLE ALTARES

**Des paiements B to B encore compliqués sur le 2<sup>ème</sup> trimestre.**

**En Europe, les règlements interentreprises accusent un retard moyen de 13,7 jours.**

Ramenés à 13,5 jours début 2011, les retards de paiement des entreprises européennes se durcissent légèrement à 13,7 jours au cours du 2<sup>ème</sup> trimestre 2011. Ils étaient tombés sous les 14 jours il y a un an mais, depuis, les retards de règlement restent fixés autour de ce palier sans parvenir à redescendre sous les 13 jours, seuil franchi au début de la crise. Ces conditions commerciales compliquées contrarient les échanges au sein de l'union européenne, marché privilégié de nombreux exportateurs.

L'analyse permanente des balances âgées des entreprises, par le programme international DunTrade<sup>1</sup>, montre que sur ce 2<sup>ème</sup> trimestre 2011, l'Espagne (19,8 jours) et le Portugal (26 jours) continuent de peser sur la tendance européenne. L'Irlande (18,3 jours) et l'Italie (15,4 jours) sont stables. Le Royaume-Uni retombe sous les 17 jours de retard (16,8 jours) pour la première fois depuis l'automne 2008. En Belgique (12,6 jours), les comportements de paiement s'améliorent encore tandis qu'en France (12,2 jours), les reports de règlement demeurent un peu au-dessus des 12 jours, seuil dépassé en été 2010. Le leadership allemand (8,4 jours) et néerlandais (8,1 jours) ne se dément pas.

**Moins de quatre entreprises sur dix payent leurs fournisseurs sans retard.**

En **Europe**, au cours du deuxième trimestre 2011, les paiements interentreprises demeurent tendus. Les retards de règlement sont légèrement orientés à la hausse à 13,7 jours contre 13,5 jours sur le premier trimestre. Depuis un an, les reports de paiement se fixent entre 13,5 et 14 jours ; ils sont encore supérieurs

1- Depuis 45 ans aux Etats-Unis et 25 ans en Europe, le programme DunTrade, unique au monde, analyse les informations provenant directement de la comptabilité client de milliers de sociétés participantes. (Voir méthodologie).



Decide with Confidence

d'une journée à leurs valeurs de 2007. L'amélioration observée depuis le plus fort de la crise, entre les étés 2008 et 2009 lorsque les retards étaient alors de 15 jours, est très lente.

Moins de 4 entreprises européennes sur dix (39,2%) respectent les échéances de paiement. Si les reports de paiement sont inférieurs à 15 jours dans 28,6% des transactions, ils sont, en revanche, supérieurs à 30 jours dans 8,5% des règlements contre 8,4% début 2011. Cette situation confirme, dans un contexte de reprise inégale selon les pays, que les entreprises européennes manquent encore de cash. Cette diversité de comportement de paiement des entreprises à travers l'Europe est importante à appréhender pour les exportateurs français qui majoritairement fournissent des entreprises installées dans l'Union Européenne.

### **L'Allemagne et les Pays-Bas montrent l'exemple, la France et la Belgique bons élèves, le Royaume-Uni confirme son redressement.**

Les **Pays-Bas** tirent la performance de l'Europe avec des retards de paiement toujours historiquement bas à 8,1 jours. Par ailleurs, plus d'une entreprise sur deux (53,4%) règle ses factures à l'échéance. Seulement deux entreprises sur dix retardent les paiements fournisseurs de plus de 15 jours et, mieux encore, 3,6% les reportent de plus de 30 jours, c'est un record en Europe où la moyenne est très au-dessus à 8,5%.

En **Allemagne**, les retards de règlement sont également très bas à 8,2 jours. Près de six entreprises allemandes sur dix (57,9%) payent leurs fournisseurs dès l'échéance, voire avant la date contractuelle ; elles sont moins de quatre sur dix en Europe. En Allemagne aussi, le taux de règlements différé de plus de 30 jours est bas (4,5%).

La **France** résiste. Depuis l'été 2010, les retards de paiement sont repassés au-dessus des 12 jours. Sur ce deuxième trimestre, les reports se stabilisent à 12,2 jours.

Moins d'une entreprise sur trois (31,9%) respecte les dates de facture. Loin des ratios allemands et néerlandais, ce taux de très bons payeurs est également inférieur à la moyenne européenne (39,2%). Les retards de paiements sont cependant de courte durée ; 38,2% des retards de paiement se concentrent sur une période de 1 à 15 jours. C'est le taux le plus fort en Europe. 5,8% dépassent pourtant 30 jours, seuil qui traduit le manque de trésorerie de certaines entreprises. Les retards de paiement supérieurs à 30 jours sont, en effet, symptomatiques d'une trésorerie dégradée et d'une poursuite d'activité compromise. Altares constate, au travers des mesures de performance de ses scores de risque, que les entreprises reportant leurs règlements fournisseurs de plus de 30 jours, présentent une probabilité de défaillance multipliée par six.

La **Belgique** est proche de son voisin français. Les comportements de paiement s'améliorent sensiblement depuis le début d'année 2011 ; descendus alors sous les 13 jours, les retards de paiement sont désormais à 12,6 jours.



Decide with Confidence

40,5% des entreprises belges respectent les dates de facture. L'amélioration est sensible sur les grands retards ; 7,2 % ont plus de 30 jours, permettant au pays de revenir à son ratio de début 2008.

Au **Royaume-Uni**, les comportements de paiement des entreprises s'améliorent sensiblement depuis l'automne 2010 ; les retards redescendent désormais sous les 17 jours (16,8 jours).

En dépit de ce redressement, moins d'une entreprise britannique sur quatre (24,2%) paye encore ses fournisseurs sans retard ; ce taux était de 33 % avant la crise. 10,9% des entreprises britanniques reportent le paiement de leurs fournisseurs de plus de 30 jours ; elles étaient plus de 13 % fin 2009 ;

En **Irlande**, les retards de paiement se stabilisent au-dessus de 18 jours ; ils avaient dépassé les 22 jours sur le second semestre 2009. Dans ce pays, seulement 21 % des entreprises payent leurs fournisseurs sans retard et 11 % les reportent de plus de 30 jours.

### Les pays du sud de l'Europe sont encore à la peine.

En **Italie**, les retards de paiement sont passés sous les 16 jours à partir du début 2011 et se stabilisent à 15,5 jours. Néanmoins, ils demeurent supérieurs de près de deux jours à la moyenne européenne, situation d'autant plus contraignante pour les fournisseurs étrangers que les délais contractuels habituels en Italie sont relativement longs. Ceux-ci sont généralement proches de 90 jours pendant qu'ils sont inférieurs à 60 jours en France ou d'environ 30 jours aux Pays-Bas ou en Allemagne.

Malgré ces délais longs, plus d'une entreprise sur dix (10,8%) règle ses fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours.

En **Espagne**, les retards de paiement redescendent timidement sous les 20 jours depuis le début 2011.

Comme en Italie, les délais contractuels pratiqués en Espagne sont souvent longs, supérieurs à 90 jours.

Malgré des délais contractuels importants, les paiements fortement retardés sont nombreux. 14,9% des entreprises espagnoles règlent leurs fournisseurs avec des retards supérieurs à 30 jours. Rappelons qu'au cours de l'été 2010, est entrée en vigueur en Espagne la loi luttant contre les retards de paiement dans les transactions commerciales ; cette loi vise des délais de règlement de 30 jours dans l'administration et 60 jours pour le secteur privé à partir de 2013.

Le voisin portugais conserve des retards de paiement très importants à 26 jours. Au **Portugal** aussi, les délais contractuels sont longs, pourtant moins d'une entreprise portugaise sur quatre (23,3%) respecte les échéances de paiement sur ce deuxième trimestre 2011.



Decide with Confidence

### Les comportements de paiement tendus dans l'industrie et les transports, voire le bâtiment.

Dans l'**industrie**, sur ce deuxième trimestre 2011, les retards de paiement restent proches des 14 jours (**13,9 jours**) valeur voisine de celle observée il y a deux ans en période de crise.

Désormais, seulement 35,3% des industriels règlent leurs factures sans retard, c'est un taux en recul de près de 5% sur un an. Les comportements de paiement se dégradent dans la plupart des pays.

Dans le **bâtiment**, les retards de paiement des entreprises se maintiennent sous les 14 jours (**13,7 jours**) depuis un an. Cependant, comme dans l'industrie, la part de bons payeurs s'effrite sur douze mois. 40,6% des entrepreneurs règlent leurs fournisseurs sans retard. Ils étaient 44% au printemps 2010. Les comportements de paiement se durcissent dans plusieurs pays.

L'**immobilier** avait amorcé un redressement sensible à partir de 2010. Sur 2011, les reports de paiement se stabilisent sous 17 jours (**16,5 jours**). Les retards demeurent, cependant, lourds en Espagne et au Portugal (au-delà de 28 jours) mais aussi au Royaume-Uni (21 jours).

Dans la **vente au détail**, les retards de paiement s'allongent de près d'une demi-journée sur le deuxième trimestre et approchent désormais **15 jours**. Dans le **commerce interentreprises**, ils se stabilisent sous les 14 jours à **13,6 jours** ce deuxième trimestre 2011.

Depuis le début de l'année 2011, les retards de paiement passent juste sous les **13 jours** dans les **services** retrouvant ainsi des valeurs d'avant crise.

Les **transports** demeurent le secteur où les retards de paiements sont les plus longs après l'immobilier. Les reports de règlements se fixent **entre 15 et 16 jours** depuis 3 ans. Cette stabilité s'accompagne d'un taux de bons payeurs en recul régulier sur un an. Moins d'un transporteur européen sur trois (32,6%) paye ses fournisseurs sans retard contre 33,2% il y a trois mois, 34,5% en fin 2010, 35% en été 2010 et 36% au printemps 2010. C'est en France que ce taux est le plus faible ; seulement 18,7% des transporteurs français règlent leurs factures sans retard.

Ce trimestre encore, le secteur **administratif** tire la performance européenne. L'administration affiche **12,1 jours** de retards de paiement. De fortes disparités demeurent en Europe. 30 jours de retard séparent le meilleur, l'Allemagne (5,1 jours) et le dernier, l'Espagne (35 jours).



Decide with Confidence

« L'assouplissement constaté sur le front des paiements interentreprises au début de l'été 2010 portait l'espoir d'une reprise plus solide pour réamorcer des trésoreries asséchées. Un an plus tard, les comportements de paiement restent compliqués à travers l'Europe ; il est toujours difficile de se faire payer », observe Thierry MILLON, responsable des analyses Altares.

« Environ six entreprises européennes sur dix règlent leurs fournisseurs en retard. L'environnement commercial est très incertain ; les problématiques de risque politique, économique voire social handicapent les relations interentreprises. La question des dettes souveraines et de ses incidences sur les marchés financiers, et donc l'économie réelle, freine la croissance en Europe. Dans ce contexte, les directions financières sont fortement sollicitées. Mais la gestion de l'exposition au risque ne saurait se limiter à la seule attention portée aux créances douteuses. Les trajectoires de risque sont très incertaines et surtout globales.

La mesure du risque d'insolvabilité d'une entreprise ne peut s'apprécier sans considérer le risque-pays. La gestion de son poste client, la recherche de partenaires industriels pérennes, le référencement d'un nouveau fournisseur stratégique sont des étapes clés d'une croissance réussie. Mais, en évaluer précisément les contours nécessite de bien connaître les entreprises et leur environnement. Cette évaluation est stratégique pour chaque direction financière ; elle leur permet d'établir des prévisions efficaces. Arbitrer les stratégies, mobiliser les ressources financières nécessaires aux investissements, piloter le cash sont autant d'atouts permettant à l'entreprise de grandir efficacement dans un contexte international de forte rigueur budgétaire. ».

Renseignement : Thierry Millon - Responsable des Études Altares : 04 72 65 15 51

#### A PROPOS D'ALTARES

Altares est née du rapprochement de la Base d'Informations Légales BIL et de Dun & Bradstreet France.

Sa vocation, en tant que spécialiste de la connaissance inter-entreprises : fournir des solutions pour accélérer la croissance.

Altares répond aux besoins des entreprises sur deux axes majeurs : développement commercial et gestion du risque financier, en France, en Europe comme à l'International.

Membre du 1er réseau international d'informations B to B (le D&B Worldwide Network), Altares diffuse en France les solutions créées par le leader mondial D&B. Les clients d'Altares disposent du seul accès global à des données qualifiées sur plus de 200 Millions d'entreprises dans le monde.

Dirigée par Thierry Asmar, Altares, détient 40 % du marché français ; avec un CA d'environ 55 Millions d'Euros, l'entreprise compte près de 300 collaborateurs répartis

sur 3 sites principaux : Nanterre, St-Quentin-en-Yvelines et Villeurbanne.

**ALTARES**  
55 avenue des Champs Pierreux  
Immeuble Le Capitole  
92012 Nanterre  
contact@altares.fr  
www.altares.fr  
Thierry Asmar  
Tél : 01 41 37 51 04



Decide with Confidence

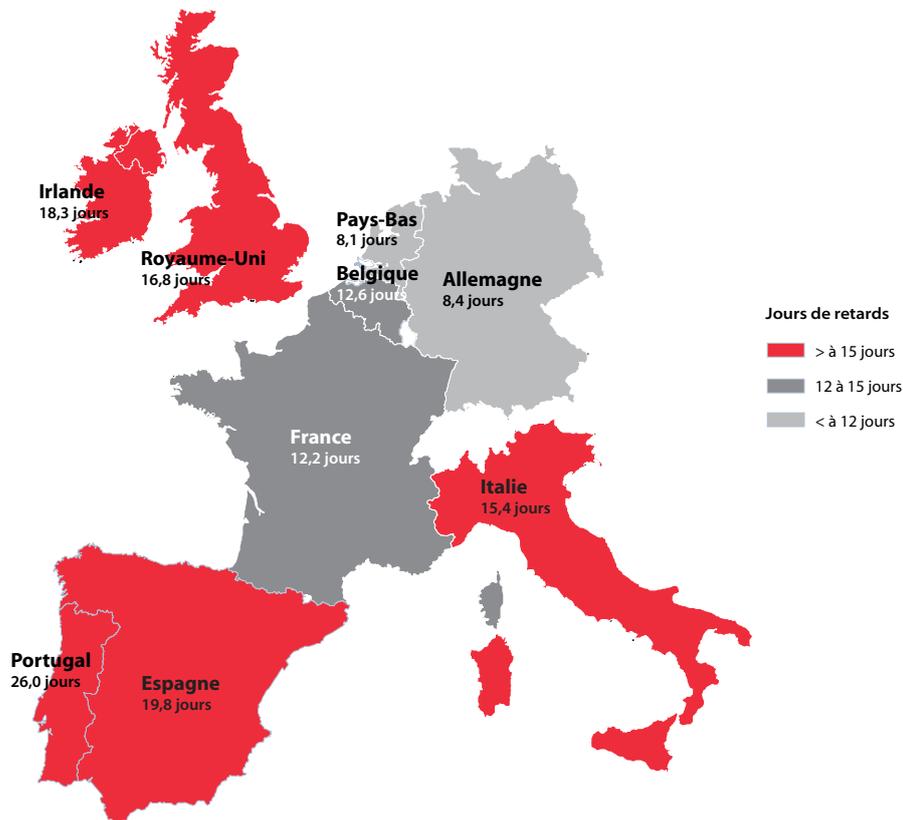
## STATISTIQUES DÉTAILLÉES

### ÉVOLUTION DES RETARDS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE DEPUIS 10 ANS (exprimés en jours de retards).



### LES RETARDS DE PAIEMENT EN EUROPE AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011

Source Altares



### COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EUROPÉENNES AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011

(exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays).

TRANCHES DE RETARDS	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Irlande	Italie	Pays-Bas	Portugal	Royaume-Uni	Europe
Avant le terme	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%
À échéance	55,3%	40,5%	42,2%	31,9%	21,0%	42,1%	53,4%	23,3%	24,2%	39,0%
Entre 1 et 15 jours	26,1%	24,4%	25,3%	38,2%	32,2%	23,5%	25,9%	23,4%	32,7%	28,6%
Entre 16 et 22 jours	8,3%	19,8%	11,4%	17,0%	23,7%	14,5%	12,4%	21,8%	23,3%	16,2%
Entre 23 et 30 jours	3,2%	8,0%	6,3%	7,1%	12,2%	9,2%	4,7%	11,9%	8,9%	7,5%
Entre 31 et 60 jours	1,6%	3,7%	4,3%	3,1%	5,0%	4,6%	1,8%	6,7%	6,1%	3,9%
Entre 61 et 90 jours	0,9%	2,2%	2,5%	1,3%	3,0%	2,5%	0,9%	4,2%	2,4%	1,9%
Entre 91 et 120 jours	0,6%	1,0%	2,3%	0,7%	1,3%	1,6%	0,6%	3,4%	1,3%	1,2%
Plus de 120 jours	1,5%	0,3%	5,8%	0,7%	1,6%	2,1%	0,3%	5,3%	1,1%	1,5%

### COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EUROPÉENNES AU 1<sup>ER</sup> TRIMESTRE 2011

(exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays).

TRANCHES DE RETARDS	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Irlande	Italie	Pays-Bas	Portugal	Royaume-Uni	Europe
Avant le terme	2,6%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,3%
À échéance	56,9%	40,2%	42,6%	31,7%	19,6%	41,0%	54,5%	19,9%	24,7%	40,0%
Entre 1 et 15 jours	25,0%	23,8%	24,7%	38,2%	31,9%	24,3%	25,4%	21,3%	31,1%	28,0%
Entre 16 et 22 jours	7,8%	20,0%	11,4%	17,0%	25,3%	14,7%	12,0%	23,0%	23,4%	15,8%
Entre 23 et 30 jours	3,1%	8,4%	6,3%	7,3%	12,9%	9,4%	4,6%	12,4%	9,3%	7,4%
Entre 31 et 60 jours	1,6%	3,8%	4,3%	3,1%	4,9%	4,6%	1,8%	7,5%	6,2%	3,8%
Entre 61 et 90 jours	0,9%	2,4%	2,6%	1,3%	2,6%	2,4%	0,9%	4,8%	2,7%	1,9%
Entre 91 et 120 jours	0,6%	1,0%	2,4%	0,7%	1,4%	1,5%	0,6%	4,0%	1,4%	1,1%
Plus de 120 jours	1,6%	0,4%	5,7%	0,7%	1,3%	2,1%	0,3%	7,0%	1,2%	1,5%

### COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EUROPÉENNES AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2010

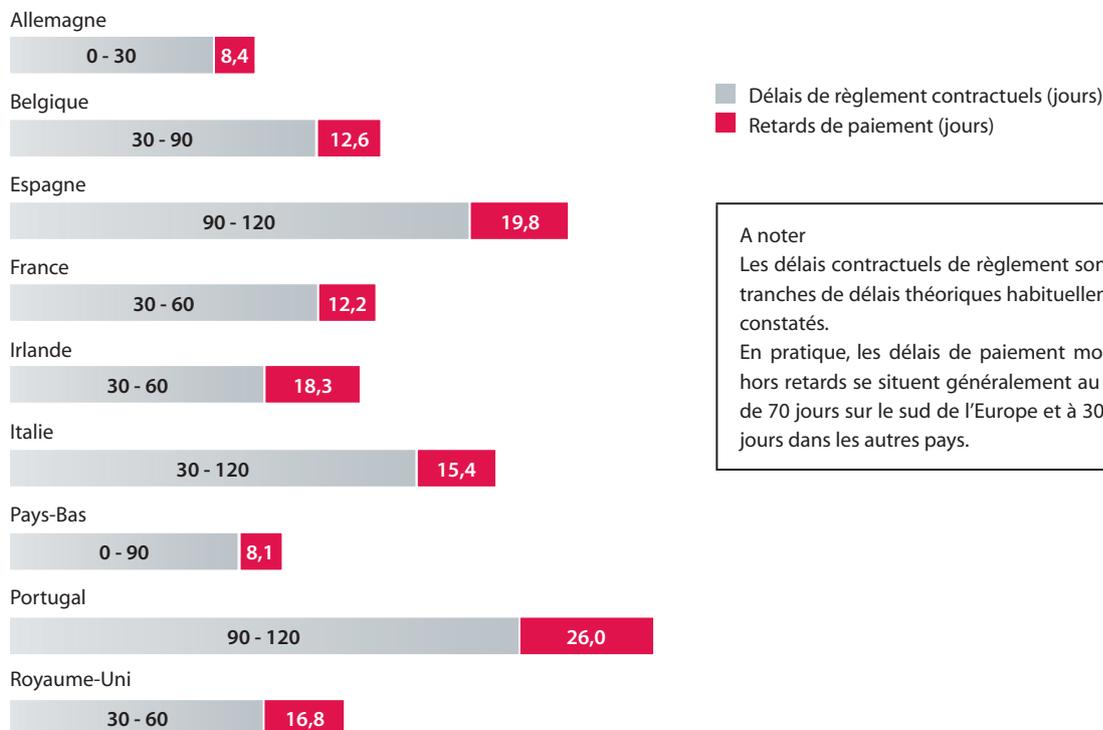
(exprimés en % d'entreprises et distribués par tranche de retard par pays).

TRANCHES DE RETARDS	Allemagne	Belgique	Espagne	France	Irlande	Italie	Pays-Bas	Portugal	Royaume-Uni	Europe
Avant le terme	2,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%
À échéance	57,3%	33,5%	45,6%	35,0%	22,9%	45,5%	51,5%	23,1%	24,8%	41,3%
Entre 1 et 15 jours	24,4%	27,7%	20,3%	37,6%	29,4%	20,6%	26,8%	22,5%	29,4%	26,9%
Entre 16 et 22 jours	7,5%	20,7%	10,0%	15,3%	24,0%	12,8%	13,1%	23,0%	23,3%	15,0%
Entre 23 et 30 jours	3,2%	9,6%	5,8%	6,6%	12,5%	9,1%	4,9%	12,5%	9,8%	7,3%
Entre 31 et 60 jours	1,8%	4,2%	4,2%	2,9%	5,3%	4,6%	2,0%	6,8%	6,2%	3,9%
Entre 61 et 90 jours	0,9%	2,9%	2,9%	1,3%	2,8%	2,7%	1,0%	4,0%	3,7%	2,2%
Entre 91 et 120 jours	0,6%	1,0%	2,8%	0,7%	1,8%	2,2%	0,5%	3,3%	1,5%	1,3%
Plus de 120 jours	1,7%	0,3%	8,4%	0,7%	1,2%	2,4%	0,3%	4,8%	1,3%	1,7%

## ÉVOLUTION DES JOURS DE RETARD DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE DU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2008 AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011

	juin-08	sept-08	déc-08	mars-09	juin-09	sept-09	déc-09	mars-10	juin-10	sept-10	déc-10	mars-11	juin-11
Allemagne	11,2	10,1	10,7	10,7	10,7	9,2	9,0	9,0	8,5	8,1	8,1	8,2	8,4
Belgique	13,4	13,8	14,2	14,4	14,3	14,0	14,0	14,1	14,2	14,6	14,3	12,9	12,6
Espagne	14,8	15,1	14,5	15,9	16,5	20,1	21,2	22,5	23,4	19,1	22,7	19,9	19,8
France	11,8	11,9	11,8	11,7	11,6	12,0	11,9	11,8	11,5	12,4	12,2	12,3	12,2
Irlande	19,1	19,0	19,2	20,8	22,3	22,2	18,8	18,6	18,1	17,8	18,3	18,1	18,3
Italie	15,9	18,6	20,6	19,4	19,8	18,9	18,4	16,8	16,2	15,8	16,2	15,5	15,4
Pays-Bas	11,7	11,6	11,5	11,5	11,4	11,0	9,9	9,5	8,4	8,5	8,1	7,9	8,1
Portugal	23,5	22,9	22,1	24,8	25,0	24,9	23,2	25,6	25,4	28,7	28,7	30,0	26,0
Royaume-Uni	15,4	15,8	17,0	17,2	18,1	18,4	18,8	18,5	18,2	18,5	17,7	17,3	16,8
Europe	13,6	14,1	14,9	14,7	14,9	14,8	14,8	14,4	14,0	13,8	14,0	13,5	13,7

## COMPARAISON DES DÉLAIS MOYENS DE RÈGLEMENT EN EUROPE AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011



A noter  
 Les délais contractuels de règlement sont les tranches de délais théoriques habituellement constatés.  
 En pratique, les délais de paiement moyens hors retards se situent généralement au delà de 70 jours sur le sud de l'Europe et à 30 - 50 jours dans les autres pays.

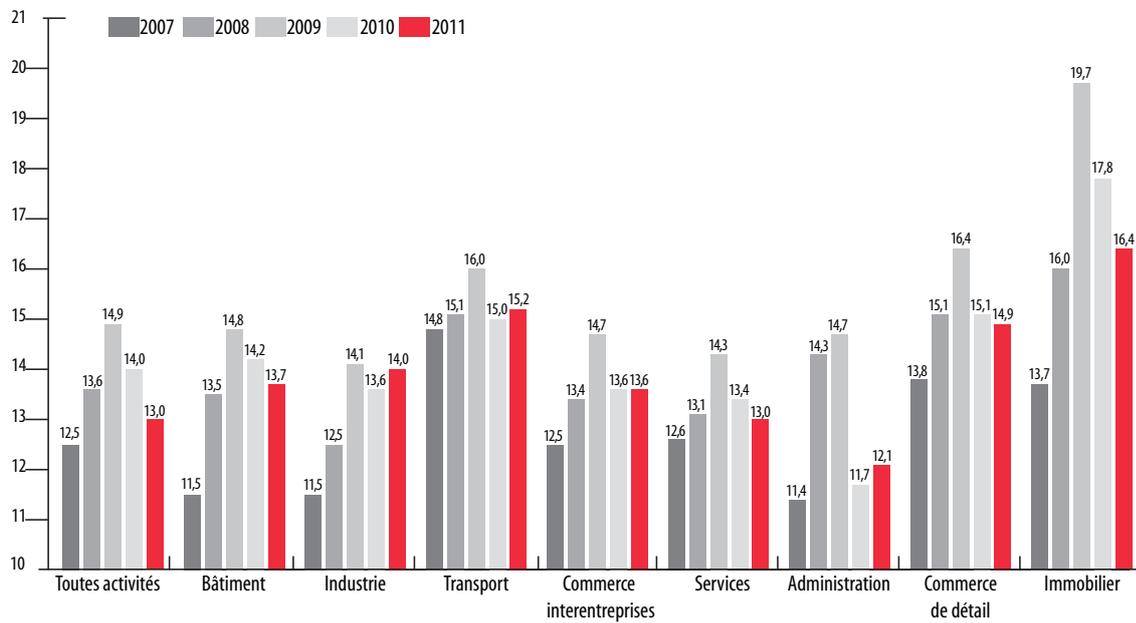
## LES RETARDS DE PAIEMENT PAR ACTIVITÉ EN EUROPE

NOMBRE DE JOURS DE RETARD DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE PAR PAYS ET PAR ACTIVITÉ  
AU 2<sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2011

■ Toutes activités ■ Bâtiment ■ Industrie ■ Transport ■ Commerce interentreprises ■ Services ■ Administration ■ Détail ■ Immobilier



**ÉVOLUTION DES RETARDS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES EN EUROPE SUR 5 ANS**  
**2<sup>ÈMES</sup> TRIMESTRES 2007 À 2011**



## MÉTHODOLOGIE

### DÉFINITION DU RETARD DE PAIEMENT

Le retard de paiement, analysé par le programme DunTrade du réseau mondial Dun & Bradstreet dont Altares fait partie, se définit comme tout paiement effectué au-delà du terme convenu contractuellement.

C'est également la définition retenue par le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne dans le texte de refonte de la Directive 2000/35/CE du 29 juin 2000, adopté le 16 février 2011, concernant la lutte contre le retard de paiement dans les transactions commerciales.

Le texte indique que les retards de paiement concernent les paiements « effectués au-delà des délais convenus dans le contrat ou fixés dans les conditions générales de vente » et précise que « Le paiement d'un débiteur devrait être considéré comme en retard, aux fins de l'exigibilité d'intérêts pour retard de paiement, si le créancier ne dispose pas de la somme due à la date convenue, alors qu'il a rempli ses obligations contractuelles et légales ».

### LE PROGRAMME DUNTRADE, UNE OBSERVATION FACTUELLE DE LA REALITE DES PAIEMENTS

Les membres du réseau mondial Dun & Bradstreet ont initié un programme exclusif de collecte et d'analyse des retards de paiement. Depuis 45 ans aux Etats-Unis et près de 25 ans en Europe, le programme DunTrade, unique au monde, s'alimente des informations provenant directement de la comptabilité-client de milliers de sociétés participantes. Il analyse en permanence les retards de paiement par rapport aux conditions contractuelles. C'est le seul programme de collecte de ce type à s'appuyer sur une observation factuelle de la réalité des paiements. Le périmètre compte plus de 22 millions d'expériences commerciales réelles en Europe, dont 3 millions en France. Altares, membre du réseau mondial Dun & Bradstreet, s'appuie sur le programme DunTrade, à la fois pour enrichir ses modèles de score et pour publier régulièrement son analyse des comportements de paiement en Europe.

### RETARD DE PAIEMENT ET PROBABILITÉ DE DÉFAILLANCE

La commission européenne, à l'origine de la proposition de la directive de 2000 pour favoriser la lutte contre les retards de paiement dans les transactions commerciales a constaté qu'une défaillance sur quatre était due à des retards de paiement. En 2009, les travaux préparatoires au texte de refonte de la Directive de 2000 estimaient à près de 1 900 milliards le montant des retards de paiement au sein de l'UE.

Le texte adopté le 24 janvier 2011 relève que « Ces retards de paiement ont des effets négatifs sur les liquidités des entreprises et compliquent leur gestion financière. Ils sont également préjudiciables à leur compétitivité et à leur rentabilité dès lors que le créancier doit obtenir des financements externes en raison de ces retards de paiement. Le risque lié à ces effets négatifs augmente fortement en période de ralentissement économique, lorsque l'accès au financement est plus difficile ».

Risque de défaillance et retards de paiement sont effectivement très clairs.

L'aggravation du risque lié au report des règlements, observée depuis de nombreuses années grâce au programme DunTrade, a été de nouveau validée lors de l'élaboration du score de défaillance Altares. Le seuil des 30 jours de retard de règlement a été confirmé comme point d'accélération du niveau de risque. A partir de 30 jours de retard, la probabilité de défaillance est multipliée par 6. Et à partir de 69 jours la probabilité est 11 fois plus forte.

### PROBABILITÉ DE DÉFAILLANCE ASSOCIÉE AU RETARD DE PAIEMENT

