

2020 : adhésion de la majorité des entreprises au plan de soutien du Gouvernement mais nette explosion des délais de paiement pour les PME.

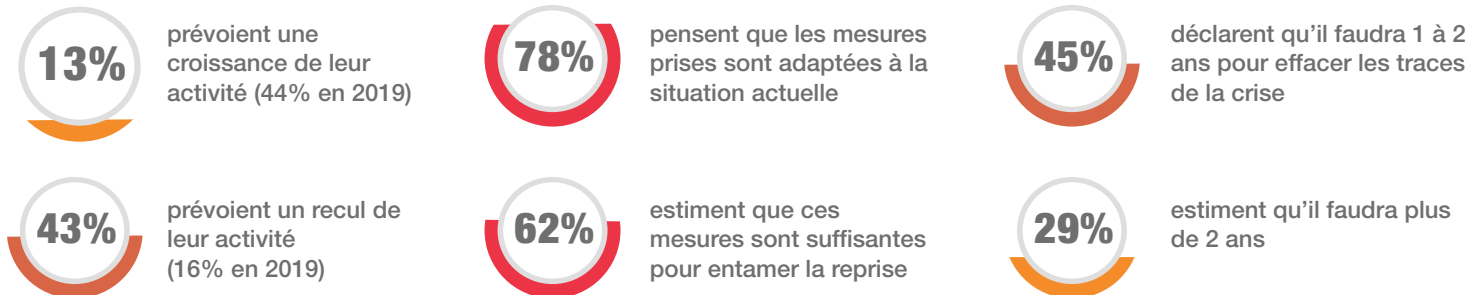
Gestion de la crise COVID, trésorerie et financement des entreprises, attentes des dirigeants en matière de diminution des retards de paiement.

500 entreprises de 50 salariés et plus ont été interrogées entre le 1/09/2020 et le 18/09/2020

10ÈME ÉDITION
BAROMÈTRE CABINET ARC/IFOP
20 octobre 2020

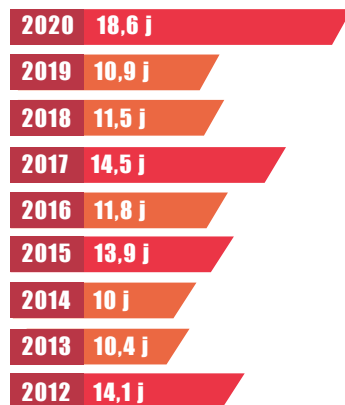
COMMENT LES ENTREPRISES INTERROGÉES JUGENT LA SITUATION ?

Pour plus d'une entreprise sur 2, certains de leurs clients rencontrent de grandes difficultés économiques pouvant aller jusqu'au dépôt de bilan.

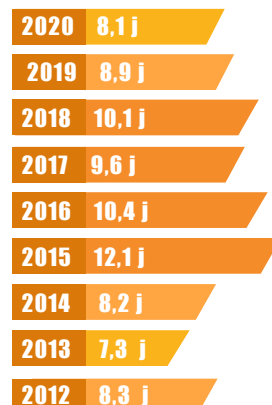


2020 : UNE EXPLOSION DES RETARDS DE PAIEMENT POUR LES PME

Retard de paiement moyen PME



Retard de paiement moyen GRANDS COMPTES



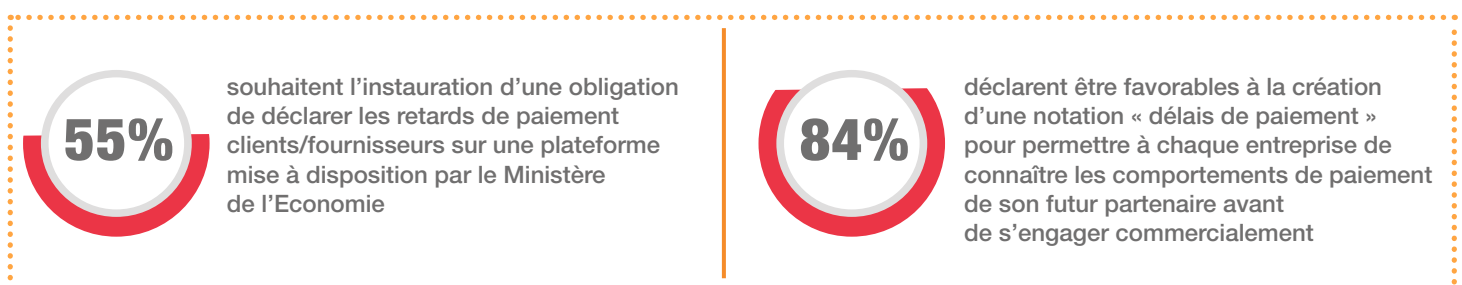
37%

des entreprises interrogées estiment que les délais de paiement se sont détériorés par rapport à l'avant-crise Covid-19, contre **16%** en 2019. Les grandes entreprises sont même **47%**.

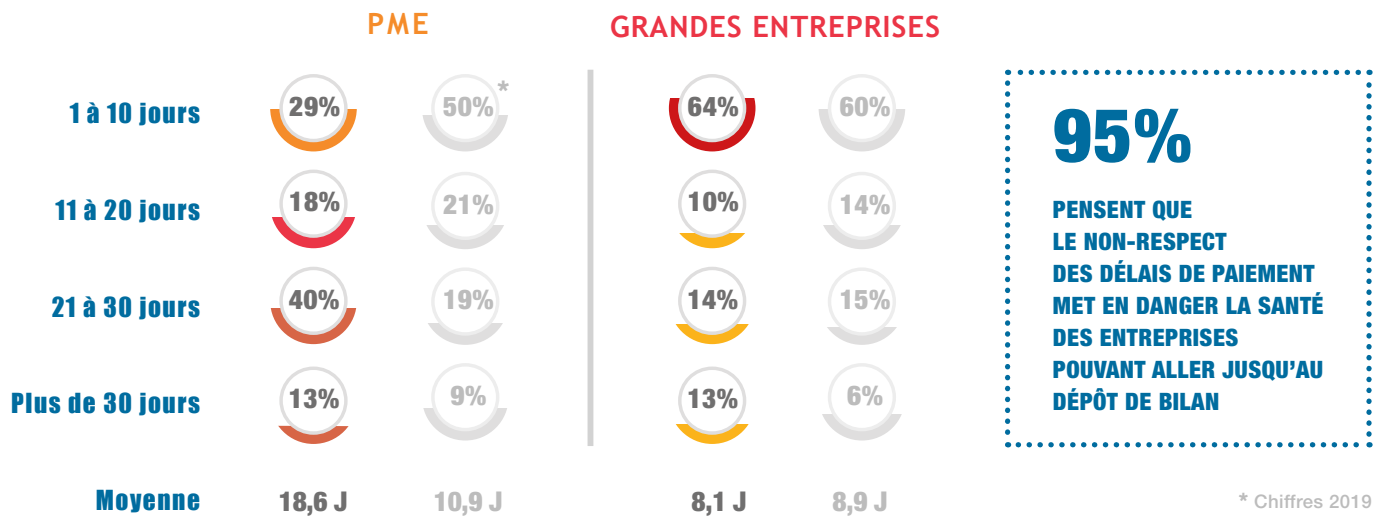
LE RETARD MOYEN DE PAIEMENT EN 2020 EST DE 13 JOURS CONTRE 10 JOURS EN 2019, AVEC UNE GRANDE DISPARITÉ ENTRE PME ET GRANDES ENTREPRISES.

Dans le secteur public, 74% des entreprises interrogées jugent que les délais de paiement « avant vs après Covid », n'ont pas changé et 55% des PME refusent de répondre aux appels d'offres par crainte de ne pas être payées ou de subir des délais de paiement trop longs.

QUE DEMANDENT LES ENTREPRISES ?



QUELLE DÉTERIORATION DES RETARDS DE PAIEMENT ?



Les raisons citées par les entreprises interrogées expliquant les retards de paiement de leurs clients



RETARDS DE PAIEMENT



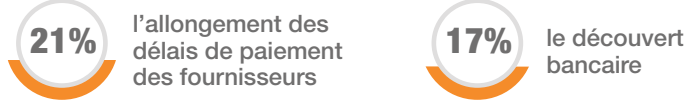
« L'explosion des retards de paiement traduit ce qu'ont vécu les entreprises ces derniers mois : activité totalement à l'arrêt pour certains secteurs, blocages volontaires des factures malgré l'accès au PGE et une trésorerie suffisante, services administratifs à réorganiser en télétravail, ... Le Comité de crise sur les délais de paiement a certainement contribué à limiter les retards de paiement des grandes entreprises mais ceux des PME explosent. Il faut prendre la mesure de cette explosion d'autant que 45% des entreprises interrogées déclarent qu'il faudra 1 à 2 ans pour effacer les traces de la crise et elles sont 29% à estimer qu'il leur faudra plus de 2 ans. Comment continuer à priver les entreprises de la somme des créances en attente de paiement, soit 700 milliards d'euros ? » **déclare Denis Le Bossé, président du Cabinet ARC.**

FACE À UN BESOIN DE TRÉSORERIE, QUELS SONT LES MODES DE FINANCEMENT UTILISÉS ?

Les moyens jugés les plus efficaces pour les entreprises, en cas de besoin de trésorerie :

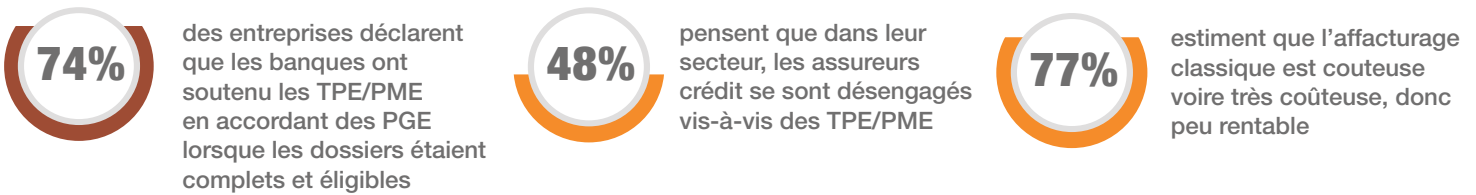


Pour compenser les besoins en trésorerie les moyens les plus utilisés par les entreprises sont :



46% des entreprises interrogées déclarent avoir mis en place des échéanciers ou des facilités de paiement depuis le début de la crise pour accompagner les clients/fournisseurs en difficulté.

COMMENT LES ENTREPRISES JUGENT LEURS « ACCOMPAGNATEURS » ?



« Lorsque la situation économique se dégrade, la position de l'assureur-crédit se contracte naturellement. Une conjoncture globale dégradée, telle que nous la connaissons aujourd'hui, ne laisse que très peu de chance aux entreprises pénalisées par des situations structurelles affaiblies ou exerçant dans des secteurs économiques sinistrés. Les assureurs-crédit réduisent leurs niveaux de couverture et refusent certains risques. Malgré les dispositifs CAP, CAP+, CAP Relais, CAP France export (compléments d'assurance-crédit garantis par l'Etat, créés en 2008), les assureurs-crédit se sont désengagés et ont suspendu leur couverture sur les entreprises qui présentaient des fragilités. Il faut bien avoir en tête qu'une cotation en baisse implique qu'une entreprise doive payer comptant ses fournisseurs or, au moment d'une reprise fragile, cela complexifie sa gestion de trésorerie. Par ailleurs, l'assurance-crédit grignote la marge des PME qui font déjà face à des problèmes financiers. » souligne Denis Le Bossé.

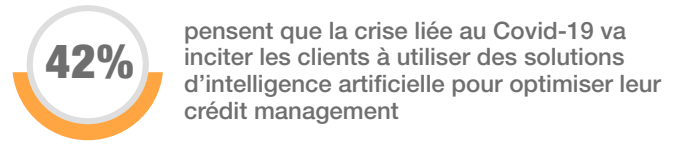
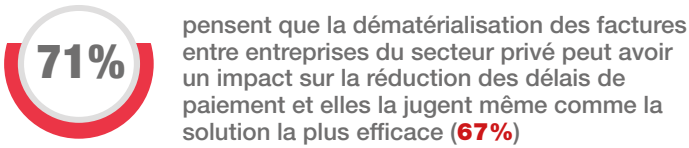
RAPPORT DE FORCE VS RAPPORT COMMERCIAL ?

Seulement 1 entreprise sur 5 réclame les frais de relance prévus en cas de retard de paiement, pour 82% par crainte de détériorer la relation commerciale.

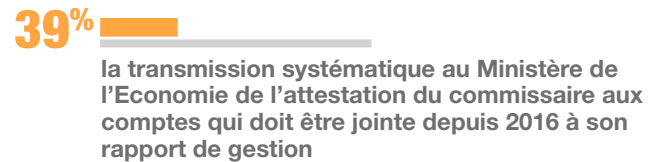


« Pourtant, 76% des litiges sont d'ordre administratifs, commerciaux et techniques ou encore non fondés pour se soustraire à la LME. Des relances seraient justifiées car dans de très nombreux cas, les retards se basent sur des litiges qui ne sont pas légitimes. Le rapport de force domine de plus en plus la relation commerciale. Et ce quelle que soit la taille de l'entreprise. Alors que depuis plusieurs années, la part d'entreprises considérant que les grands groupes respectent moins bien les délais de paiement que les PME augmentait, elle chute en 2020. Le rapport de force ne se situe plus uniquement entre grands groupes et PME mais de façon plus générale et importante entre PME.» commente Denis Le Bossé.

COMMENT RÉDUIRE LES DÉLAIS DE PAIEMENT ?

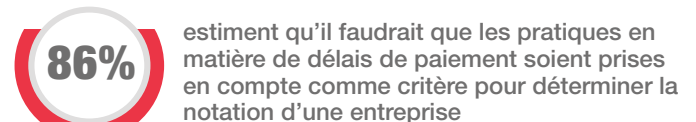
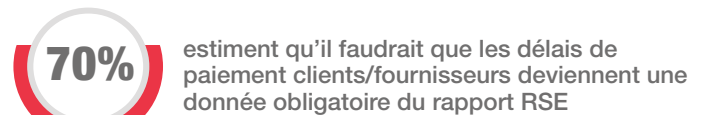
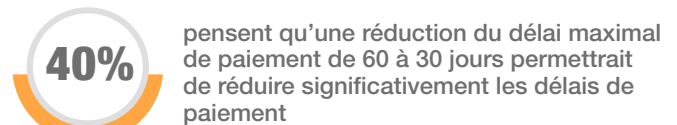


Les entreprises déclarent qu'il est possible de réduire les délais de paiement grâce à :



84%

DES ENTREPRISES INTERROGÉES ONT DÉCLARÉ ÊTRE FAVORABLES À LA CRÉATION D'UNE NOTATION « DÉLAIS DE PAIEMENT » POUR PERMETTRE À CHAQUE ENTREPRISE DE CONNAÎTRE LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DE LEUR FUTUR PARTENAIRE AVANT DE S'ENGAGER COMMERCIALEMENT. ET SUR CE POINT PME (83%) ET GRANDES ENTREPRISES (87%) SE REJOIGNENT.



« Les entreprises ont un réel besoin de visibilité sur les délais de paiement de leurs partenaires. Les bases d'informations ne mesurent aujourd'hui que la solvabilité d'une entreprise, or ce critère n'est pas suffisant puisque des entreprises solvables peuvent ne pas respecter les délais de paiement. Les entreprises sont favorables à la création d'une notation « délais de paiement » et à une déclaration régulière des retards clients/fournisseurs. Un indicateur « délais de paiement » doit exister et faire partie intégrante de la fiche d'identité d'une entreprise. La crise sanitaire et économique a par ailleurs mis en lumière l'importance de la dématérialisation des factures et des outils nécessaires pour faciliter, la gestion du poste client. Il existe des solutions adéquates et efficaces basées sur les dernières technologies, notamment les algorithmes permis par l'IA, pour moins de saisie manuelle, des relances clients facilitées et moins coûteuses, une vision globale de la trésorerie, des dépenses et des échéances, une évaluation du risque client... Toutes les entreprises, même les plus petites, devraient pouvoir bénéficier de ces solutions pour se prémunir contre le retard de paiement. » **précise Denis Le Bossé.**