

Etude de l'environnement du retard de paiement

CONTEXTE

Bien que réglementé, les retards de délais de paiement clients et fournisseurs ont un impact sur la trésorerie et la compétitivité des entreprises. Ils peuvent provoquer des défaillances et mettre en danger les sociétés, surtout si elles sont déjà fragiles financièrement.

Ces retards sont responsables chaque année de 25% des faillites.

Selon ANCR (syndicat professionnel du recouvrement de créances et du renseignement commercial), 56 milliards d'euros d'impayés ont été passés en pertes dans les bilans des entreprises françaises en 2017 avec en B2B un préjudice financier moyen de l'impayé de 609 euros par facture.

Sont compris dans cette somme tous les coûts :

- *liés à la relance elle-même (temps et salaires internes ; partenaires et conseils externes)*
- *liés aux conséquences du fait de ne pas pouvoir disposer de la trésorerie prévue (financement extérieur nécessaire ; opportunités manquées ; retard des plans de développements...)*

LE CONSTAT

Les retards de paiement en B2B s'auto-alimentent dans une boucle sans fin

Depuis 2009 la pression législative sur la réduction des délais de paiement s'est accentuée. En standard ils ne peuvent pas dépasser 60 jours à compter de la date de facture ou 45 jours après la fin du mois de livraison. Le dernier rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement note que les retards de paiement sont, en 2018, stabilisés à 11 jours mais que plus la taille de l'entreprise croît, plus les délais de paiement s'allongent.

Ce décalage nocif de trésorerie représente 19 milliards euros et s'explique en partie pour les grandes structures (organismes ou collectivités locales) par une organisation mal adaptée dans le traitement des factures avec des circuits de vérification et de validation interne trop longs ou trop complexes.

C'est ainsi qu'une facture sur sept reste bloquée dans les systèmes d'information des donneurs d'ordre avec un temps moyen de résolution de 51 jours au-delà des 60 jours réglementaires. Les prétextes pour bloquer le règlement d'une facture sont nombreux (litiges sur la qualité ou le service, absence de numéro de commande, mauvaise foi - facture non reçue...). Afin de compenser ce retard, les fournisseurs ont la possibilité de payer leurs créances en retard ou d'être contraints de recouvrir à des financements à court terme ou piocher dans leur économie.

LES SANCTIONS

Outils pour lutter contre les retards de paiement

Pour casser ce cercle vicieux, les agents de la Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes (DGCCRF) sanctionnent les entreprises qui pratiquent le non-respect des délais de paiement volontaire ou non.

En 2018 elle a contrôlé plus de **2 700 établissements** et quelques 263 entreprises ont été sanctionnées et publiées dans le programme « Name and Shame » (en bon français, « nommer, désigner et faire honte ») pour un montant de 17,2 millions d'euros.

Outre la sanction financière qui est passée avec la « loi Sapin 2 » de 375 000 euros à 2 millions d'euros, le dispositif « Name and Shame » fait peser un risque d'image sur les entreprises publiques ou privées reconnues coupables de pratiques non conformes à la loi sur les règlements de facture.

Pour compléter ce caractère dissuasif, la loi Pacte oblige dorénavant les entreprises sanctionnées à publier leur sanction à leurs frais dans la presse locale.

email : relation-client@ellisphere.com

www.ellisphere.com

0 825 123 456 Service 0,15 € / min
+ prix appel

LE RAPPORT DE GESTION

sensibilise les entreprises au retard de paiement

Le pouvoir de sanctions fait évoluer les comportements. Dans la relation entre donneurs d'ordres-fournisseurs, la résolution des retards de paiement est de plus en plus un élément de la stratégie des entreprises autour de relation de confiance. Les effets vertueux de ce nouveau cycle sont :

- plus de productivité côté acheteurs,
- une sensibilité accrue à la qualité de service dans le choix du fournisseur,
- une meilleure image de l'entreprise, plus de confiance dans la relation.

Pour accentuer ce changement de culture, le législateur oblige certaines formes d'entreprises à mentionner dans leur rapport de gestion, des informations résumées sur les délais de paiement de leurs fournisseurs et de leurs clients les factures non réglées à temps. Cette disposition n'est obligatoire que pour les sociétés dont les comptes annuels sont certifiés par un commissaire aux comptes. Ce dernier pourra ainsi alerter le ministère de l'économie en cas de non-respect des délais de paiement prévus entre les sociétés.

Cette loi a pour avantage d'accentuer la prise de conscience des dirigeants du respect de l'accord négocié postulat dans une stratégie RSE de la convergence des performances de l'entreprise et la valeur créée avec les parties prenantes.

LE « NAME AND FAME »

Outil pour promouvoir les bons comportements de paiement

Pour faire évoluer les comportements des grandes entreprises, collectivités, PME et TPE et le met « ainsi » casser la dynamique des retards de paiement. **La Médiation des entreprises, organisme étatique placé auprès du ministre de l'Économie, a mis en place, en collaboration avec le Conseil National des Achats (CNA), une charte et un label.**

C'est ainsi que plus de **2000 signataires de la Charte Relations Fournisseurs Responsables, participent à la construction d'une relation équilibrée et pérenne entre clients et fournisseurs**, par le biais de 10 engagements.

Tandis que 45 entreprises et acteurs publics ont obtenu le Label Relations Fournisseurs & Achats Responsables, preuve de leur attachement à des pratiques d'achats responsables et vertueuses.

Nous passons ainsi du « **Name and Shame** » à une stratégie de « **Name and Fame** » (renommée et notoriété) sur la base des bonnes pratiques en matière de délais de paiement interentreprises mettant en œuvre souvent des actions simples et efficaces.

LA RSE

Nouveau socle du respect de l'accord négocié pour les parties prenantes

Souvent à l'origine de tensions dans le couple fournisseur-client, les retards de paiement sont une réalité du monde de l'entreprise. Son amélioration passe par le respect des engagements contractuels de l'accord négocié des entreprises souvent formalisé dans les politiques RSE des grands groupes, nouveau socle de leur performance. On observe un écart de gain économique d'environ 13 % en moyenne entre les entreprises qui mettent en place des pratiques RSE et celles qui ne le font pas.

email : relation-client@ellisphere.com

0 825 123 456 Service 0,15 € / min
+ prix appel

www.ellisphere.com

LES « BEST PRACTICES »

dans le traitement des retards de paiement

Le champ des bonnes pratiques en matière de délais de paiement interentreprises est large. Il part de la rédaction des conditions de règlement dans les conditions générales de vente à l'exécution du suivi des contrats intégrant la prévention dans le règlement des litiges.

Dans ces « best practices » on trouve :

- la formalisation des obligations issues de la vente par un accord écrit ou un contrat,
- la vérification avant l'échéance que les factures ont bien été reçues et qu'elles ne sont entachées d'aucun litige,
- la relance client automatique dès l'échéance,
- la mise en place de la facture électronique pour éviter un grand nombre de litiges autour des classiques « Je n'ai pas reçu la facture ».

C'est ainsi que tracer les factures facilite le suivi des délais de paiement et permet de détecter les risques de non respects des délais de paiement avant qu'ils ne surviennent.

Même si la chasse aux factures en retard est pénible et chronophage, il ne faut pas oublier que l'absence d'équipe ou d'outils dédiés au suivi et au pilotage du cycle de facturation conduit à une dégradation du délai de paiement clients. Pour être efficace, ce suivi doit être rigoureux et adapté à chaque typologie de clients selon son secteur d'activité.

LA FACTURE ÉLECTRONIQUE

et son évolution

La dématérialisation des documents se généralise dans les entreprises. La facture et son évolution technologique électronique (dématérialisée) jouent un rôle central dans le dispositif de lutte contre les retards de paiement. Elle simplifie les tâches courantes, et permet une augmentation de la productivité. C'est un outil de simplification des rapports entre clients et fournisseurs. Elle ouvre la voie à des nouveaux usages et allège grandement les procédures de suivi. Une facture envoyée par voie électronique apporte une fluidité à l'ensemble des process au sein d'une entreprise. Réception, paiement, suivi des paiements et modalités d'archivage. En moyenne, cette dématérialisation entraîne une réduction de 50% du temps consacré à la saisie et à la validation.

Dans le cadre des marchés publics, son utilisation est obligatoire pour les grandes entreprises, les entreprises de taille intermédiaire et les PME. D'ici 2020, toutes les entreprises seront progressivement obligées d'accepter la réception des factures sous format électronique.

L'utilisation d'une signature électronique permet de garantir :

- l'identité de l'émetteur,
- l'intégrité de la facture (impossible de la modifier),
- la lisibilité du document par son destinataire,
- les mêmes mentions légales qu'une version papier (date d'émission, n°, identité des deux parties...).

Sources :

- [Rapport de l'Observatoire des délais de paiement 2018](#)
- [Direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes](#)
- [Pour des relations fournisseurs responsables](#)
- [Responsabilité sociale des entreprises et compétitivité](#)
- [Le « coût de l'impayé », fléau de l'économie française](#)
- [Les retards de paiements et les impayés sont la cause de 25% de défaillances d'entreprises en France](#)

email : relation-client@ellisphere.com

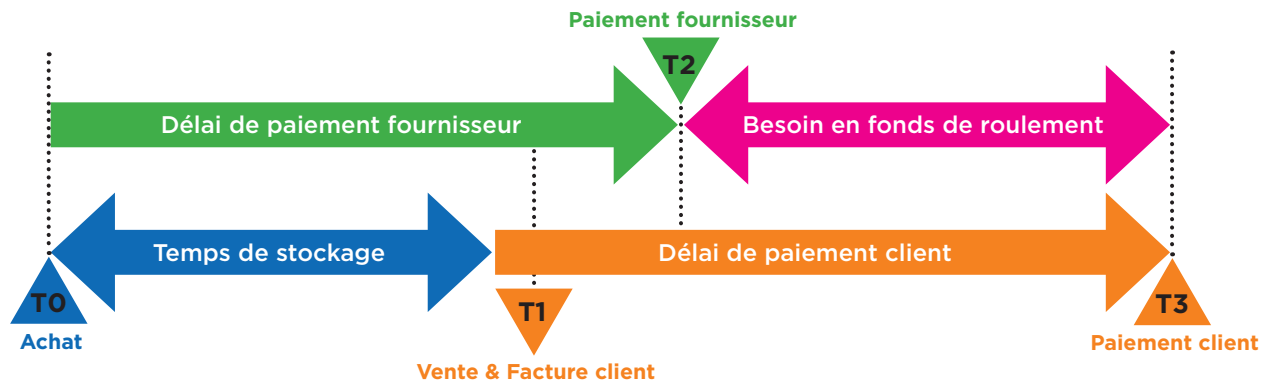
www.ellisphere.com

0 825 123 456

Service 0,15 € / min
+ prix appel

POUR MÉMOIRE

Les composantes du calcul du Besoin en Fonds de Roulement



BFR Exploitation = stock + créances client - dettes fournisseur

Une augmentation du BFRE signifie	Une diminution du BFRE peut s'expliquer par
<ul style="list-style-type: none"> • Plus de stocks • Des délais de paiement plus longs accordés aux clients • Des retards de paiement, des impayés client • Une augmentation du chiffre d'affaires • Une diminution du délai de paiement fournisseur 	<ul style="list-style-type: none"> • Moins de stocks • Diminution des délais de paiement client • Diminution des litiges et retards de paiement • Diminution du chiffre d'affaires • Des délais de paiement plus longs accordés par les fournisseurs

Contextualisation du BFR pour sa meilleure compréhension

	BFR négatif (exemple avec la grande distribution)	BFR croissant
CONTEXTE	<ul style="list-style-type: none"> • Les clients payent directement en caisse, le stockage est réalisé au minimum en utilisant les techniques de flux tendus • De plus les stocks ont aussi un turn-over rapide • Les fournisseurs sont payés tardivement selon des échéances négociées 	<ul style="list-style-type: none"> • La société développe son chiffre d'affaires • Elle augmente : son encours client, sa production, et son stock
IMPACT	<ul style="list-style-type: none"> • La trésorerie disponible est importante • Le besoin en fonds de roulement est négatif <p>La grande distribution peut ainsi facilement investir et s'implanter</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Plus le chiffre d'affaires croît, plus le besoin en fonds de roulement devient élevé • L'entreprise manque de trésorerie et connaît de forts besoins de financement <p>Si l'entreprise n'a pas suffisamment de fonds propres, elle risque une défaillance ou d'être rachetée</p>

Éléments influençant l'évolution du besoin en fonds de roulement

	Alors hausse du BFR	Alors baisse du BFR
Si les créances clients	Augmente	Baisse
Si les dettes fournisseurs	Baisse	Augmente
Si le stock	Augmente	Baisse

email : relation-client@ellisphere.com

0 825 123 456 Service 0,15 € / min + prix appel

www.ellisphere.com

DM/E.43.2/02.2020