

# Les paiements interentreprises restent un enjeu pour la reprise

Montés en flèche depuis mi-mars, les retards de paiement suscitent une vigilance accrue et de nombreuses actions pour les réduire.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

[@GarrousteFreder](#)  
+ EMAIL [fgarrouste@agefi.fr](mailto:fgarrouste@agefi.fr)

**Les retards** de paiements interentreprises représentent environ 16 milliards d'euros en général, un montant considérable. Aujourd'hui, alors que les entreprises doivent faire repartir leur activité, il est essentiel que cette déperdition potentielle de trésorerie soit sous contrôle.

Dès la mi-mars, les retards avaient dérapé, la saisine du médiateur du crédit interentreprises bondissant (voir le graphique) devant l'ampleur du phénomène – il pourrait représenter plusieurs dizaines de milliards d'euros de trésorerie –, le gouvernement a mis en place un comité de crise sur le sujet.

« Alors que la médiation cherche à recréer le dialogue entre un donneur d'ordre et son fournisseur, dans la confidentialité, le comité de crise intervient pour mobiliser les grandes entreprises qui sont les acteurs les plus structurants de l'économie, explique Patrick Pelouzet, médiateur des entreprises. Le cas échéant, nous leur demandons de remédier à leurs retards. La mobilisation de toutes les structures représentatives des entreprises dans ce comité donne une résonance et assure le suivi de nos demandes. »

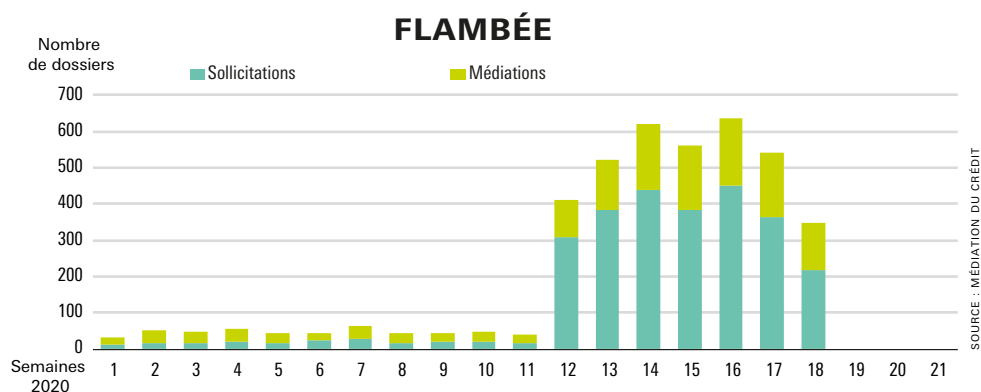
## SENSIBILISATION

**La hausse des incidents** de paiement par rapport à la moyenne en 2019 est passée de 200 % fin mars à 75 % fin avril, selon l'Observatoire des délais de paiement. Les analyses des données de paiement

fournies par Sidetrade, *fintech* spécialisée dans le traitement des factures, corroborent cette vision mitigée. « Notre étude montre une croissance des impayés depuis le début du confinement, avec une proportion de 35 % de factures

traitées, contre 20 % au début de la crise », explique Alexandre Bardin, dirigeant de Rubypayeur, cabinet de recouvrement.

Toutefois, le travail de sensibilisation est très progressif. A côté de 14 grands groupes prêts



**SUR UNE TRENTAINE DE CAS PORTÉS DEVANT LE COMITÉ DE CRISE DES PAIEMENTS INTERENTREPRISES, LES TROIS QUARTS ONT ÉTÉ RÉGLÉS ET LES AUTRES SONT EN PASSE DE L'ÊTRE**

impayées en France qui semble se stabiliser : il s'agit d'un niveau élevé, correspondant à un impact de la crise sur la trésorerie des entreprises dépassant les 100 milliards d'euros », calcule Olivier Novasque, président de Sidetrade.

Mais les interrogations portent à présent sur les paiements à venir. « Nous sommes très vigilants en cette sortie du confinement où l'économie était comme gelée, car le démarrage ne doit pas être entravé par les retards de paiement, prévient Patrick Pelouzet. Toutes les entreprises doivent être mobilisées. »

Les perspectives plus ouvertes pour l'économie peuvent y aider. « Nous constatons un recul de l'inquiétude chez les entreprises, les dossiers qui aboutissent sur un succès en phase amiable représentent la moitié des cas que nous

à soutenir leurs fournisseurs, le comité de crise signale des pratiques « anormales » en hausse, comme des pressions très fortes exercées pour revoir à la baisse les prix ou les tarifs pratiqués dans les contrats liant clients et fournisseurs. Des freins agissent encore sur l'amélioration des comportements. « Bien qu'un certain nombre de partenaires soient aujourd'hui solidaires de leurs partenaires économiques en respectant les délais de paiement, nous constatons un allongement significatif de ces derniers, souligne Denis Le Bossé, président du cabinet Arc spécialisé en recouvrement. Le comité de crise créé par Bercy ne règle qu'une partie des problèmes, les entreprises hésitant à se plaindre officiellement d'un client. » Le baromètre du cabinet Arc-Ifop montre que 61 %

des entreprises sont réticentes à relancer un client grand compte.

Dans ce contexte, les outils d'aide aux PME et TPE se multiplient. « *Quand elles se tournent vers des grands cabinets de recouvrement, les entreprises doivent souvent présenter au moins 1.000 euros de factures, sans compter qu'elles abandonnent une commission de 15 % à 20 % de leur créance à chaque fois*, déclare Alexandre Bardin. *Chez Rubypayeur, nous n'imposons aucun montant minimum de créances et prenons une commission au succès de 10 %, voire 5 %.* » De son côté, pour aider les petites entreprises à gérer leurs créances, Sidetrade a mis à leur disposition gratuitement jusque fin juin son outil « *cash control* » – relance et plans de paiement automatisés grâce à l'intelligence artificielle. Car les paiements ponctuels sont aussi une clé pour développer l'activité. « *Il est important pour les entreprises de payer leurs fournisseurs à l'heure,*

## LES INVESTISSEURS AUSSI SE PENCHENT SUR LE SUJET

**Les exemples de véhicules** investis en créances commerciales se multiplient en Europe. En France, le phénomène est encore rare. On note le fonds en cours de mise en place par UBP de plusieurs centaines de millions d'euros et qui sera investi en créances commerciales d'entreprises (BtoB). « *Les avancées de la digitalisation permettent aux investisseurs d'acheter des créances en direct, via des plates-formes qui viennent refinancer les entreprises en complément des 'factors', en renouvelant les créances qui ont une durée de 90 jours maximum* », explique Dominique Leprevost (photo), président de l'UBP AM France. La société a noué un partenariat avec un gérant spécialisé qui a sélectionné 60 plates-formes



de refinancement de factures à la carte, sur un total de plus de 500 acteurs de ce type en Europe. « *La technologie, l'intelligence artificielle, permet de calibrer au mieux nos risques, pour dégager un rendement de 3 % à 6 % selon la qualité des débiteurs, avec un taux de défaut moyen constaté de 0,5 %*, précise le dirigeant. *Le marché est porteur avec des entreprises en recherche de financement suite à la crise et intéressées par des processus moins lourds de financement de factures que ceux des 'factors' ou des banques. Il existe nombre d'opportunités intéressantes, par exemple dans le secteur de la santé avec des débiteurs constituant des risques implicites souverains.* »

*ou de négocier un échéancier en cas de problème, sachant que plus une entreprise sera en défaut de paiement vis-à-vis de ses fournis-*

*seurs, plus elle sera exposée au risque de voir sa note dégradée par les assureurs-crédit », rappelle Denis Le Bossé. ■*

VIENT DE PARAÎTRE - VIENT DE PARAÎTRE - VIENT DE PARAÎTRE - VIENT DE PARAÎTRE



50€<sup>HT</sup>

## CAS PRATIQUES 2020

28 CAS PATRIMONIAUX  
classés en grandes thématiques :

Immobilier

Assurance Vie

Fiscalité

Ingénierie Patrimoniale

Transmission

- Pour plus d'informations, contactez notre service clients :  
Par téléphone : 01 41 27 47 66  
Par e-mail : [relationclients@agefi.fr](mailto:relationclients@agefi.fr)

Tarif valable en France métropolitaine, pour une autre zone téléphonez au 01 41 27 47 66. L'ouvrage Cas pratiques 2020 est proposé au prix de 50 € HT, soit 58,03 € TTC (frais de port de 5,28 € TTC inclus TVA 5,5 % pour l'ouvrage et les frais de port). Il sera expédié dès l'enregistrement de votre règlement. Conformément au Règlement général sur la protection des données de l'Union Européenne (RGPD), entré en vigueur le 25 mai 2018, vous disposez pendant toute la durée du traitement, d'un droit d'accès, de rectification, de portabilité, d'effacement ou de limitation de leur traitement. L'ouvrage Cas Pratiques 2020 est une publication d'AGEFI SA, immeuble le Malesherbes - 102-116 rue Victor Hugo - CS 20106 - 92686 Levallois-Perret cedex, SA au capital de 5.716.920 € - RCS Paris B 334 768 652.