

ENQUETE AFDCC 2015 SUR LES COMPORTEMENTS DE PAIEMENT DES ENTREPRISES

RESULTATS DE LA 13^{EME} EDITION

L'Association Française des Credit Managers et Conseils présente la 13^{ème} édition de son enquête annuelle. Cette étude permet de mieux cerner les modifications de comportement des entreprises face à des évolutions législatives ou économiques majeures. Cette enquête est réalisée auprès d'un public de 800 entreprises. Plus de 160 entreprises ont répondu et 150 questionnaires ont pu être exploités.

Faits marquants pour 2015 :

- *Une situation tendue mais qui semble s'améliorer sur les délais de paiement*
- *Des retards de paiement qui évoluent*
- *Attention aux délais de paiement publics*
- *Les entreprises n'utilisent pas les pénalités et encore moins l'indemnité*
- *La Loi Macron : des impacts attendus*
- *Des Credit Managers optimistes pour le futur*
- *La dématérialisation : pas encore en place mais une vraie préoccupation*



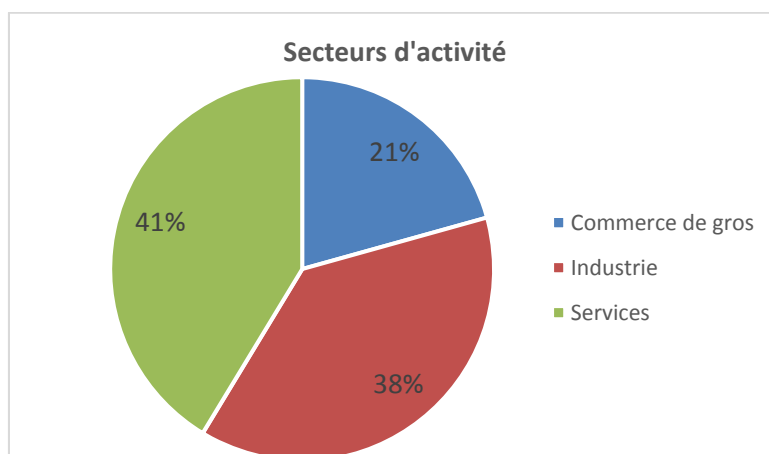
Sommaire :

La stabilité de l'échantillon année après année :	3
Le DSO (Days Sales Outstanding)	4
Evolution du Délai de paiement	5
Les retards de paiement	6
Les litiges	8
Les délais de paiement publics	8
Le délai de paiement fournisseur : l'autre côté du miroir	9
Les pénalités de retard : un outil à l'abandon ?	10
Mettre en place une obligation pour les pénalités de retard	11
Les frais de recouvrement : la pratique des entreprises.....	12
La Loi Macron : qu'en pensent les entreprises ?	13
Le ressenti des Credit Managers par rapport à la situation économique et la fonction.....	14
La dématérialisation, où en est-on ?	17

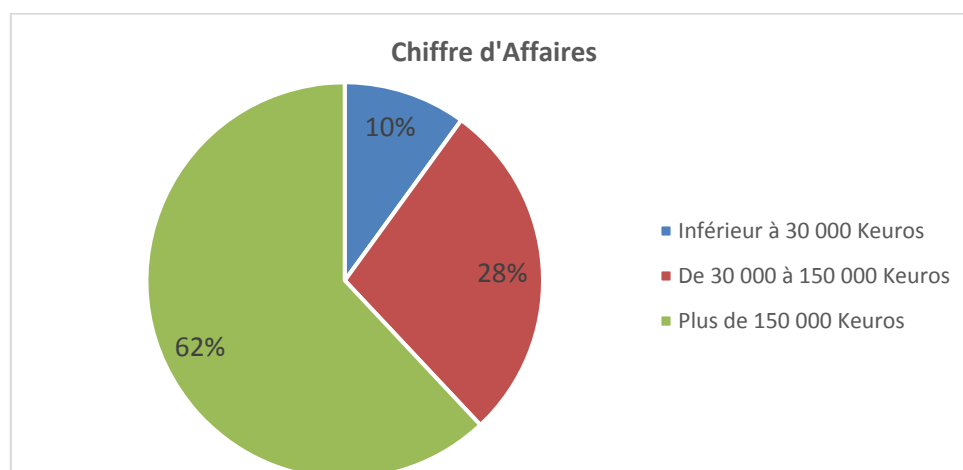


La stabilité de l'échantillon année après année :

Concernant les secteurs d'activité des sondés, l'enquête 2015 marque un changement par rapport aux éditions précédentes. Si les entreprises de l'Industrie représentent toujours 38 % de l'échantillon comme en 2014, celles des Services deviennent les plus représentées, passant de 28% en 2014 à 41% en 2015, au détriment des entreprises du Commerce de Gros qui passent de 34% à 21% cette année.



Concernant le Chiffre d'Affaires des entreprises interrogées, nous obtenons des résultats comparables aux éditions précédentes avec une surreprésentation des entreprises de plus de 150 millions d'euros de CA (62%). La part des deux autres tranches reste stable.

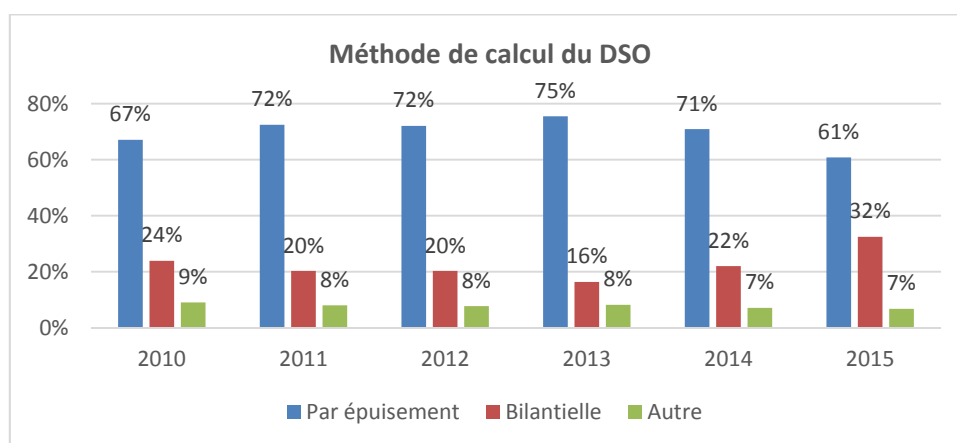


Le panel des sondés reste toutefois cohérent avec les enquêtes précédentes et nous permet de tirer des tendances sur l'évolution des comportements.

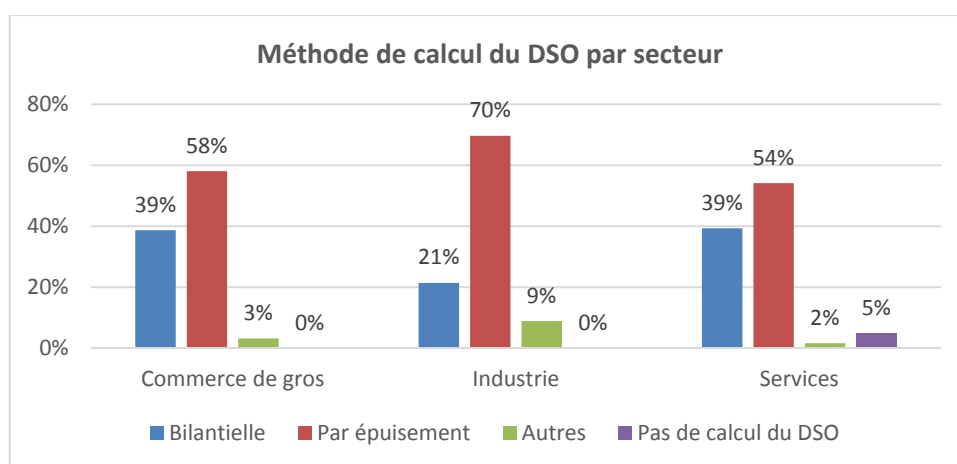


Le DSO (Days Sales Outstanding)

Le DSO est un indicateur majeur pour tous les Credit Managers comme le montre plusieurs études de l'AFDCC. Les professionnels de la gestion du risque clients cherchent souvent à benchmarker leur performance sur ce point avec d'autres entreprises. Pour que cette comparaison soit « valable », il est logique de considérer que le DSO doit être calculé de la même manière. Pourtant, il existe plusieurs formules de calcul et nous regardons, depuis plusieurs années maintenant, celle privilégiée par les entreprises.



Plus de 60% des entreprises interrogées déclarent privilégier la méthode par épuisement. Si l'on essaye d'avoir une vision sectorielle de la méthode la plus répandue, on constate que si dans l'Industrie, la méthode par épuisement est très largement utilisée, les résultats sont moins marqués dans les deux autres secteurs comme le montre le graphique ci-après.

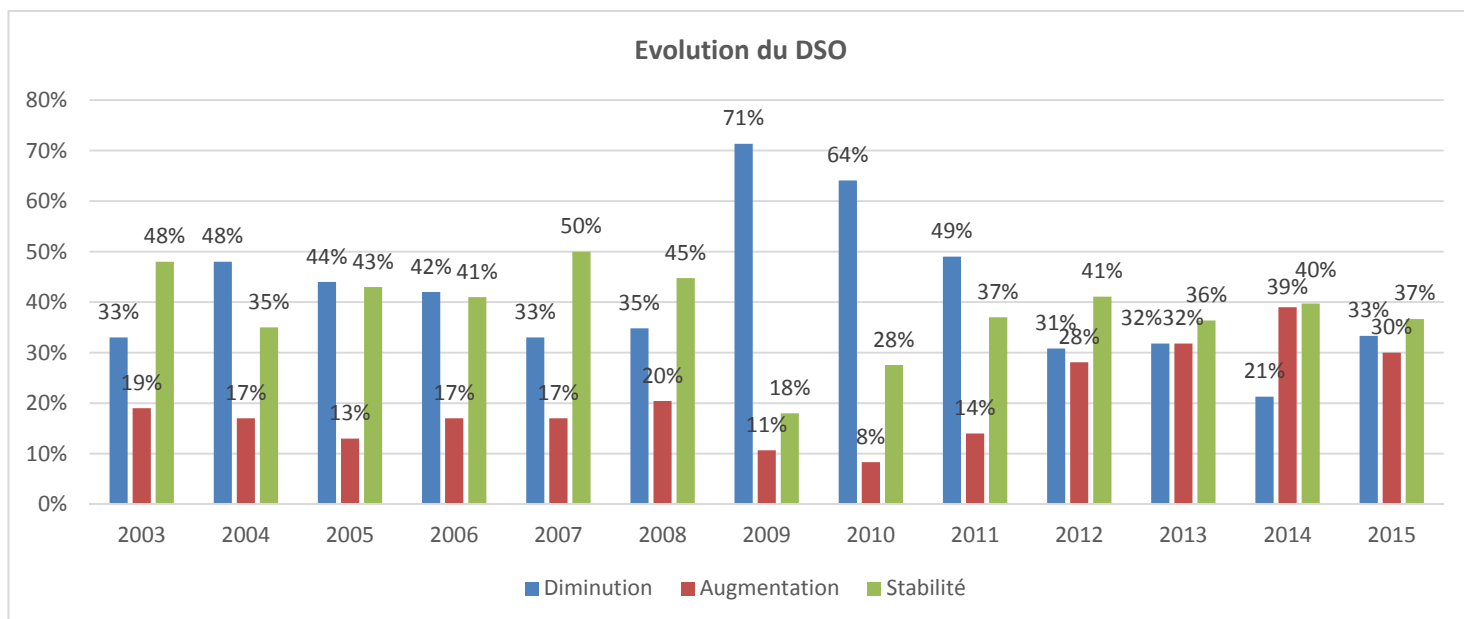


Conseil AFDCC : Le DSO est un indicateur important pour les Credit Managers mais il est loin d'être le seul. Un groupe de travail AFDCC a rendu ses conclusions sur « les indicateurs de performance ». Ce document est disponible pour les adhérents de l'association. Une fiche technique sur le DSO est également accessible sur notre site Internet.



Evolution du Délai de paiement

L'enquête AFDCC est la seule étude permettant de voir l'évolution du DSO des entreprises sur les 13 dernières années. Grâce à ce recul, on peut constater l'impact des modifications législatives (par exemple la LME, la Loi Hamon) mais aussi l'impact général de la situation économique sur le comportement payeur des entreprises.

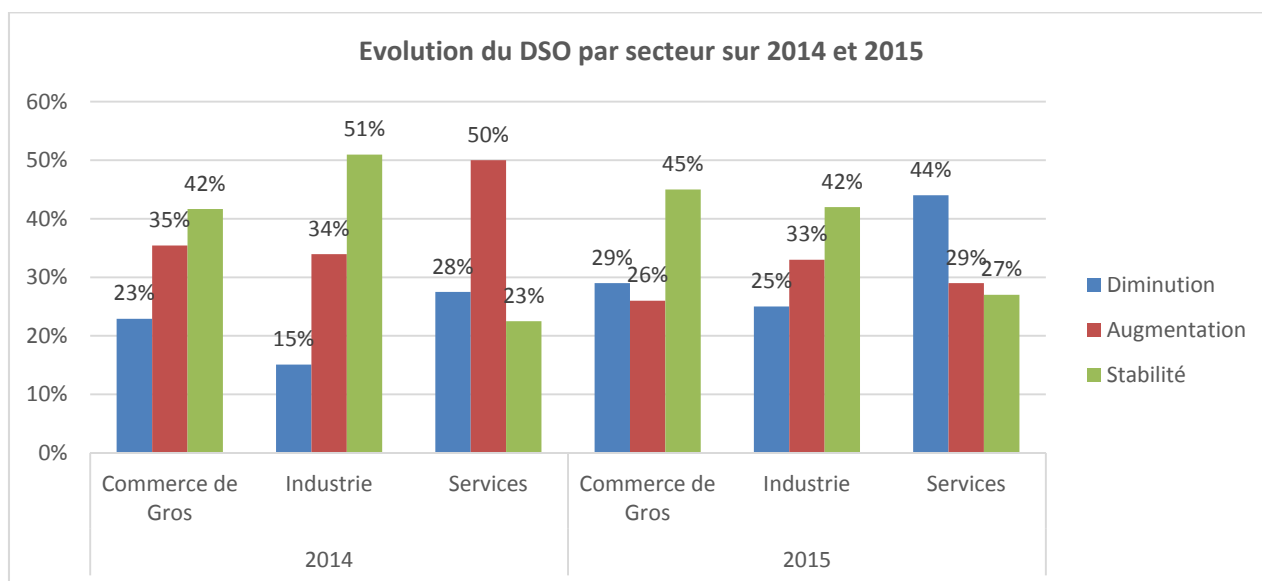


Concernant l'évolution du DSO, on revient à une situation comparable à celle de l'étude 2013 et la tendance générale est à l'amélioration par rapport à 2014 :

- 33% constate que leur délai de paiement clients diminue (21% en 2014)
- 30% constate une augmentation (39% en 2014)
- 37% juge que cet indicateur reste stable (40% en 2014)

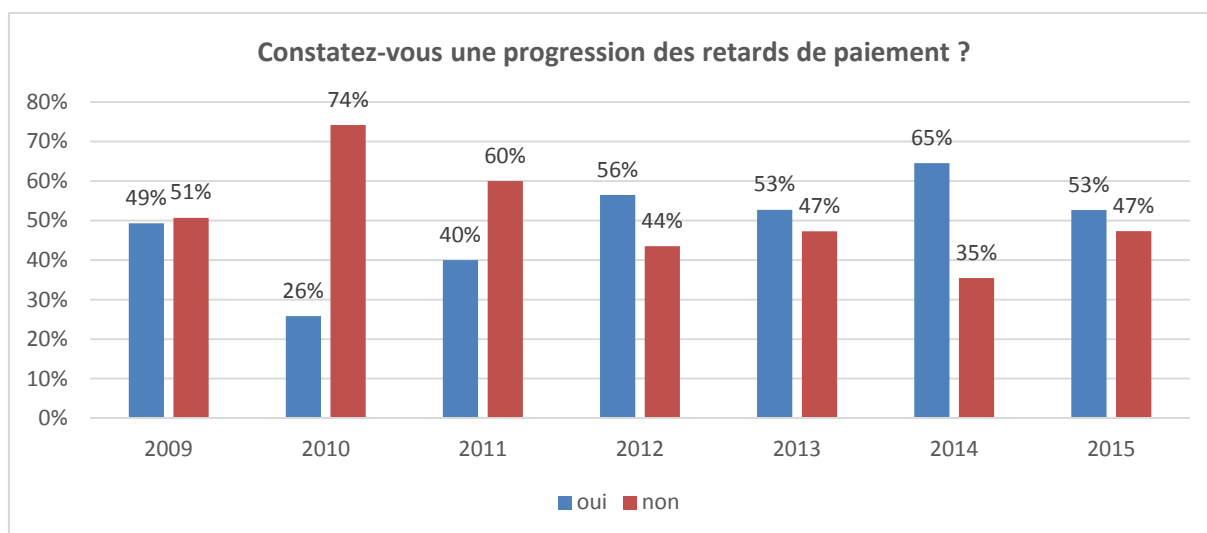
Pour tenter d'expliquer ces variations, il faut se pencher sur les secteurs d'activité comme le montrent les graphiques ci-après.

On constate alors que si les entreprises du Commerce de Gros et de l'Industrie sont légèrement plus nombreuses à voir une amélioration de cet indicateur, dans le secteur des Services, la tendance est très marquée avec +16% des répondants par rapport à 2014.

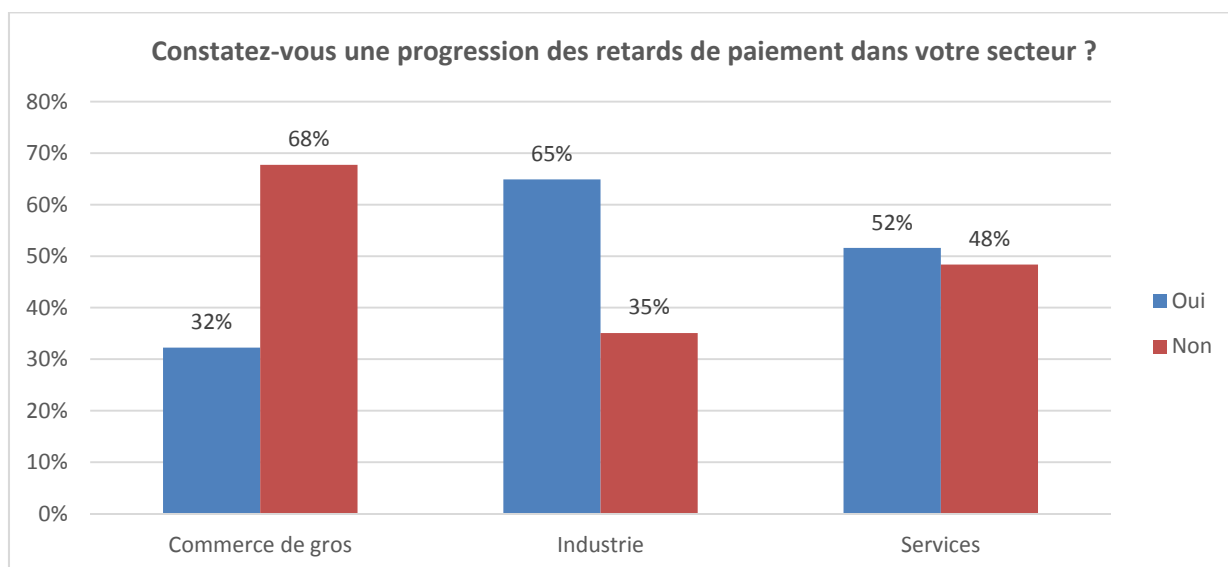


Les retards de paiement

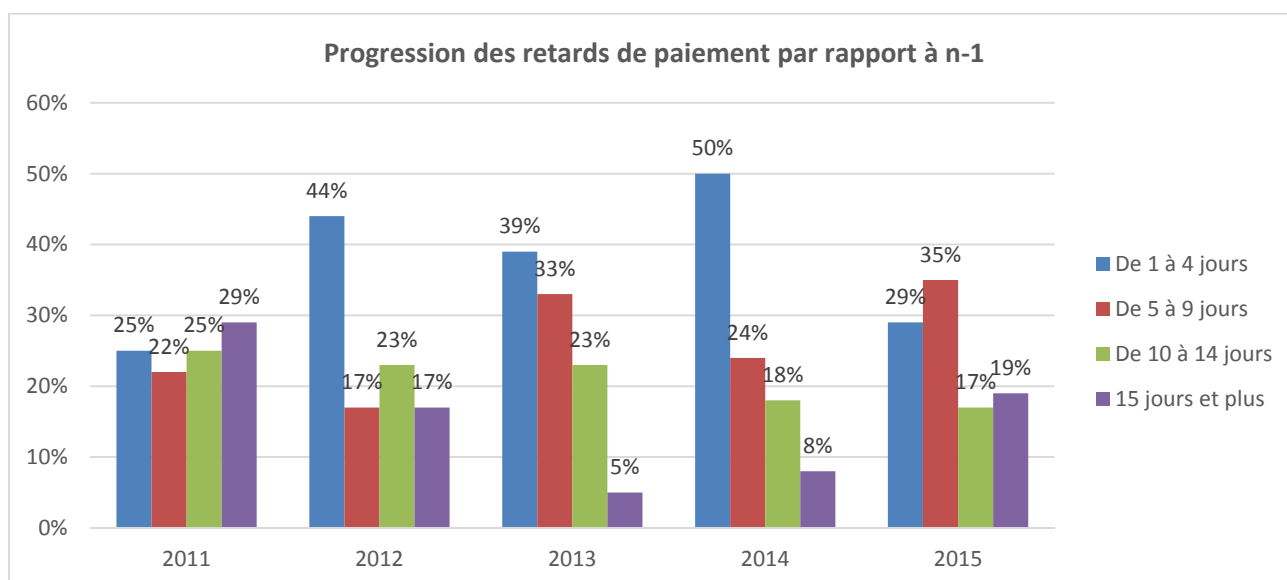
Quand on parle de délai de paiement il est nécessaire de se pencher sur les retards subis par les entreprises. En 2014, la situation était très tendue avec 65% des entreprises qui déclaraient une augmentation de leurs retards de paiement. En 2015, on revient à des résultats identiques à ceux de 2013 avec 53% des entreprises qui voient leurs retards augmenter (même si ce chiffre reste encore très important).



Au niveau sectoriel, 68% des entreprises du Commerce de gros ne constatent pas d'augmentation des retards de paiement. A l'inverse, 65% des entreprises de l'Industrie le déclarent !



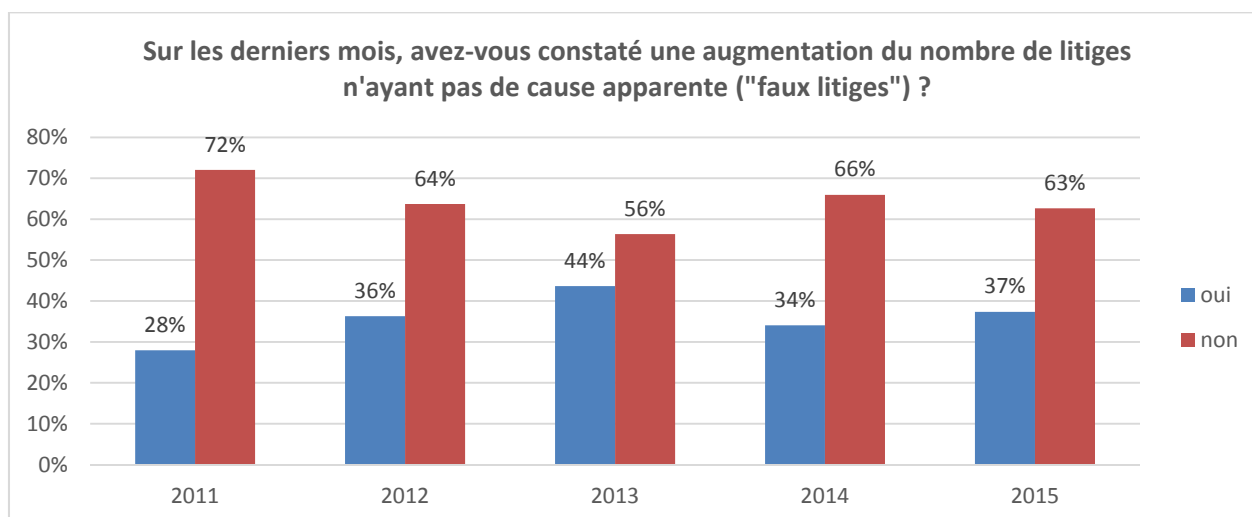
Changement important dans cette étude par rapport à l'année dernière concernant la composition des retards. Si en 2014 50% des répondants déclaraient une augmentation assez faible de leurs retards (augmentation comprise entre 1 et 4 jours), on constate en 2015 que l'augmentation des retards est majoritairement comprise entre 5 et 9 jours (35% des répondants). Fait plus inquiétant, 19% des entreprises déclarent que leurs retards ont augmenté de plus de 15 jours (Elles n'étaient que 8% en 2014).





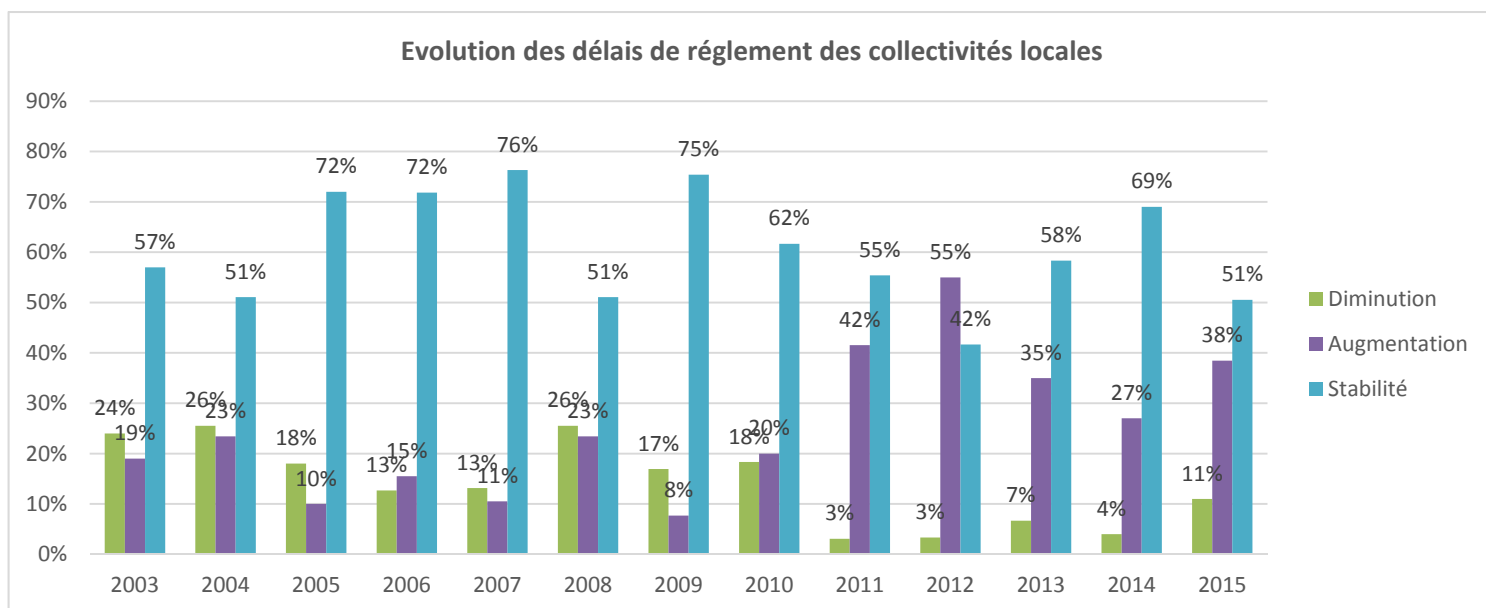
Les litiges

Comme le montre le graphique ci-après, la part des entreprises constatant une augmentation de leurs « faux litiges » reste stable par rapport à N-1.



Les délais de paiement publics

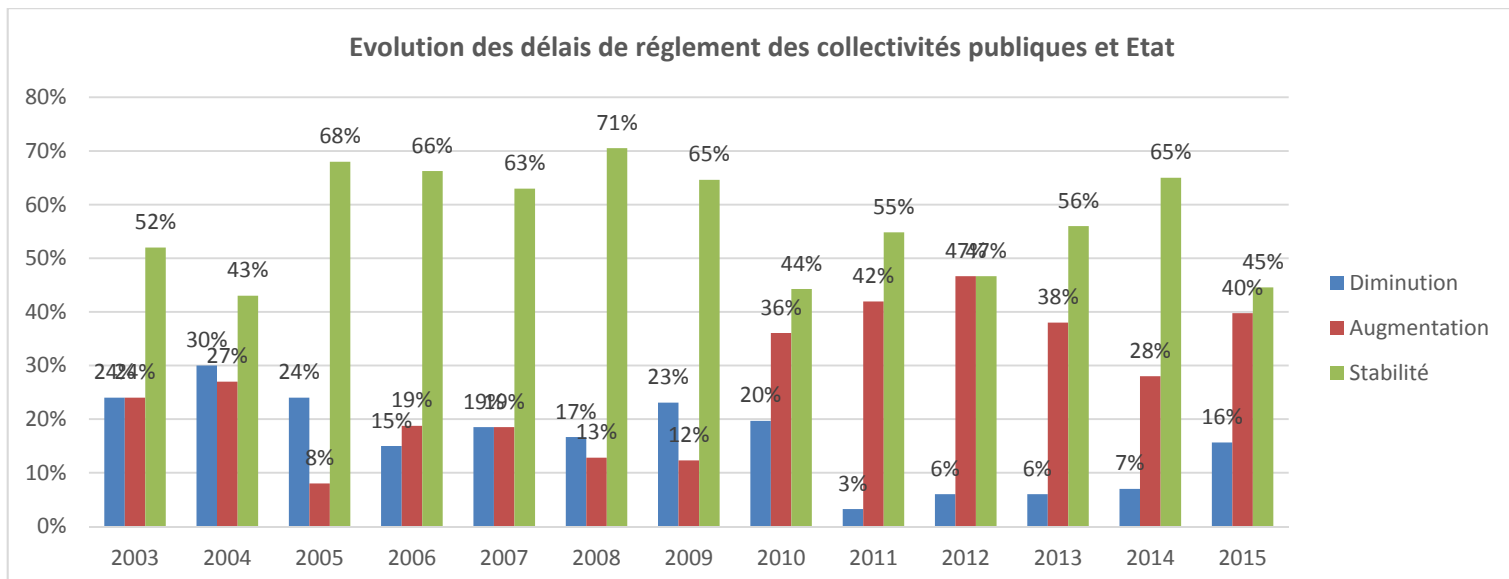
Après une nette amélioration sur les 3 dernières années avec une très forte stabilisation des délais de paiement des Collectivités Locales, on constate en 2015 un changement de comportement de paiement de ces dernières. En effet, 38% des répondants déclarent que les délais de règlement de ces « clients » se détériorent.





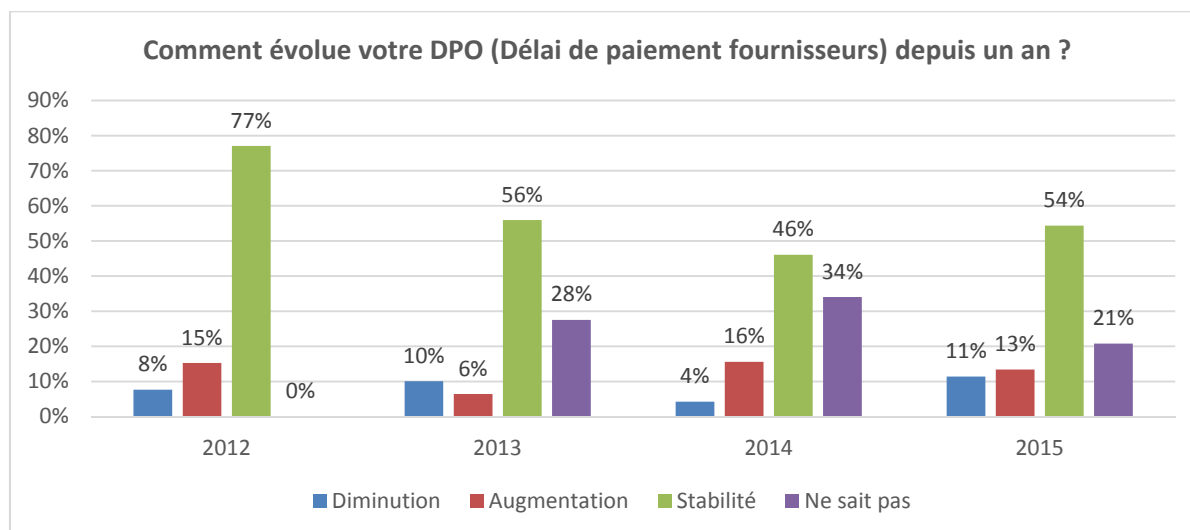
Comme le montre le graphique ci-après, le constat est similaire en ce qui concerne les Collectivités publiques et l'Etat. Les entreprises notent des changements dans les comportements de paiement :

- 16% constatent une diminution (+11% par rapport à 2014),
- 40% constatent une augmentation (+12% par rapport à 2014).



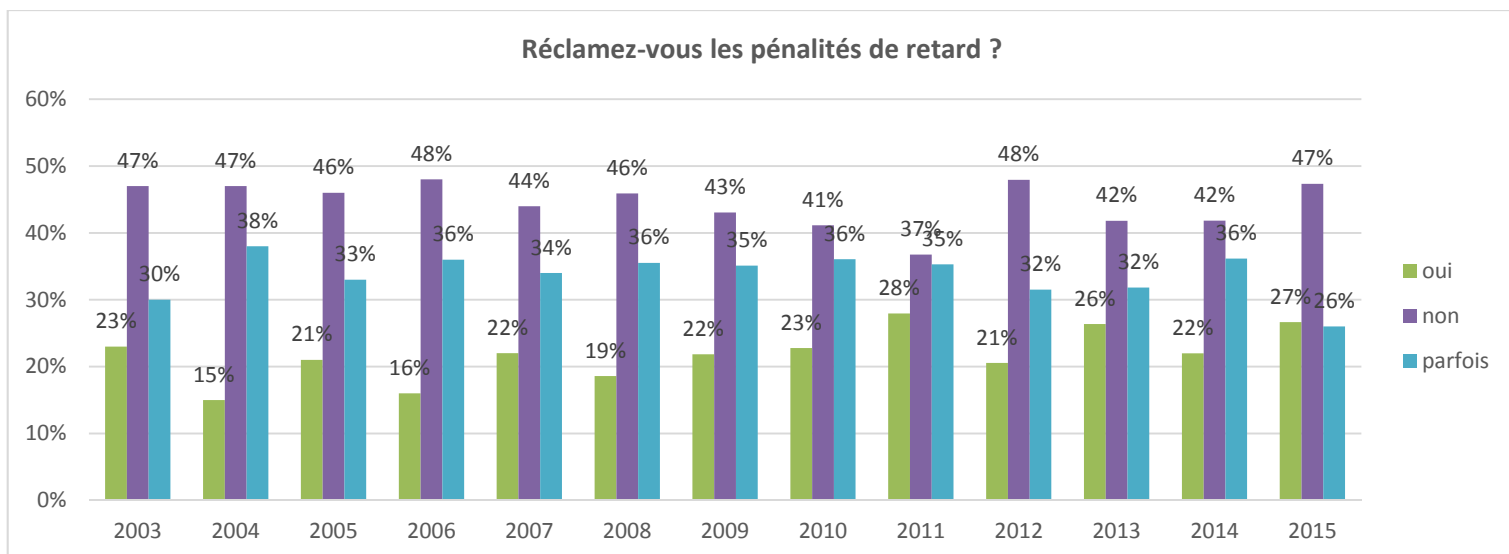
Le délai de paiement fournisseur : l'autre côté du miroir

Le comportement de paiement des entreprises en tant que clientes de leurs fournisseurs est toujours intéressant. Si nous ne constatons pas de grands changements cette année par rapport à 2014, on notera toutefois que la proportion des répondants qui ne connaissent pas le DPO (délai de paiement fournisseur) de leur entreprise, diminue (34% en 2014 et 21% en 2015). Les Credit Managers s'intéressent peut-être plus à cet indicateur dans un cadre légal renforcé ?



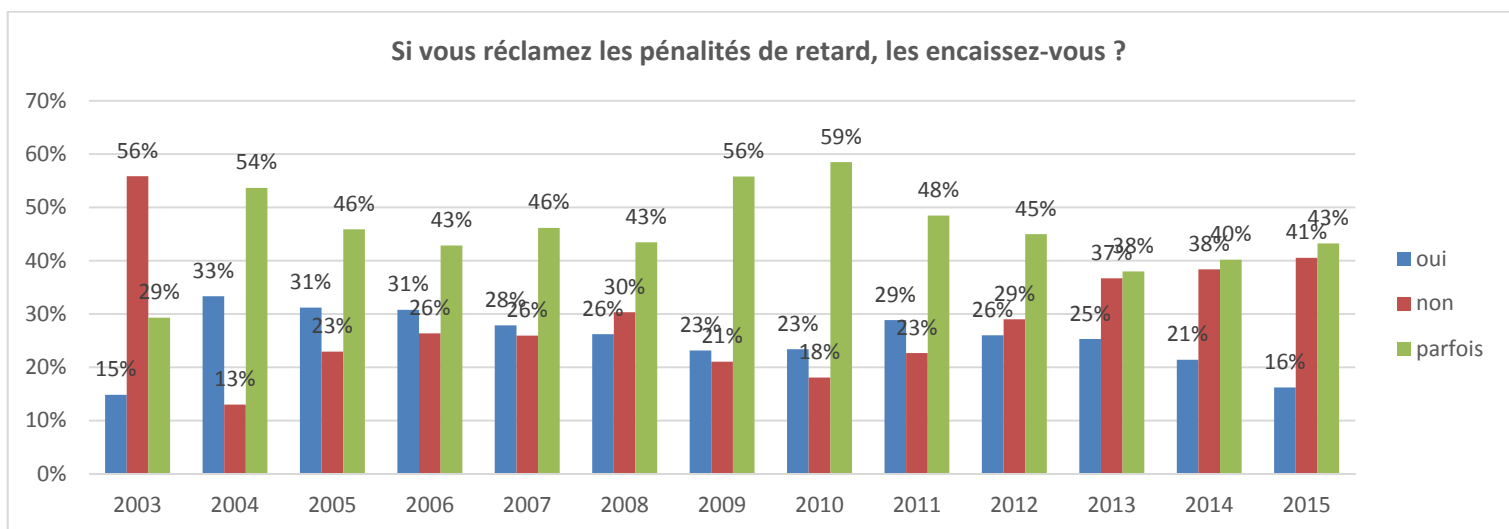


Les pénalités de retard : un outil à l'abandon ?



En 2015, 47% des entreprises ne réclament toujours pas les pénalités de retard. 27% le font de manière systématique et 26% de manière occasionnelle.

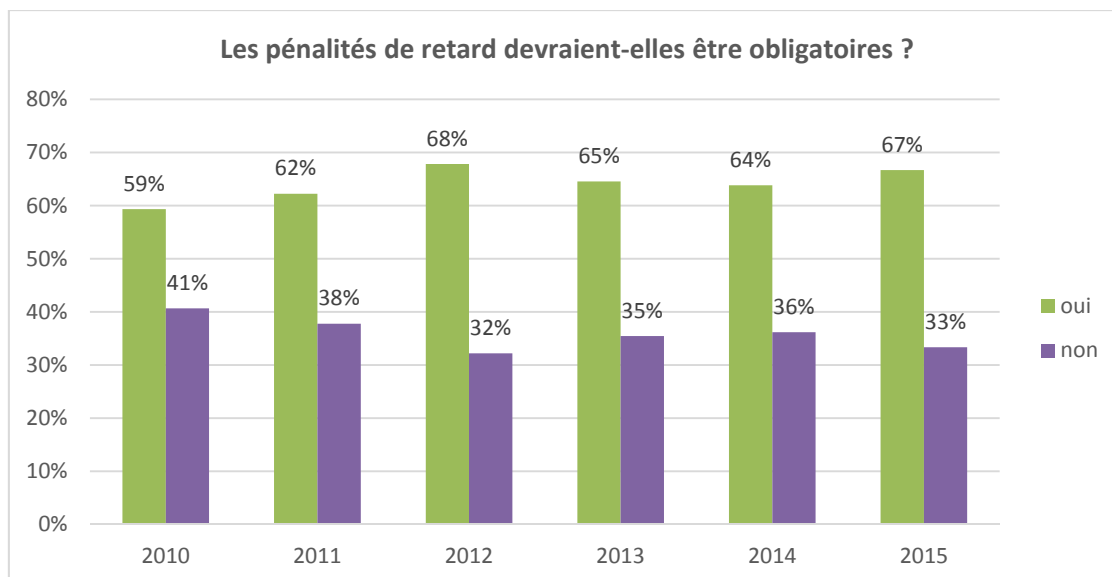
Grâce à l'antériorité de l'étude AFDCC, on constate clairement que cet outil n'a jamais été vraiment exploité par les entreprises françaises contrairement à nos voisins européens (pays du nord principalement).



On constatait précédemment que les pénalités de retard étaient peu utilisées. On peut même aller plus loin en constatant que depuis 5 années consécutives, le nombre d'entreprises qui les encaissent systématiquement ne cesse de diminuer passant de 29% en 2011 à seulement 16% en 2015 ! On peut être tenté de se rassurer en voyant qu'une entreprise sur 2 environ (43%) les encaisse de manière occasionnelle mais nous sommes bien loin de voir une réelle volonté de faire changer les choses.



Mettre en place une obligation pour les pénalités de retard

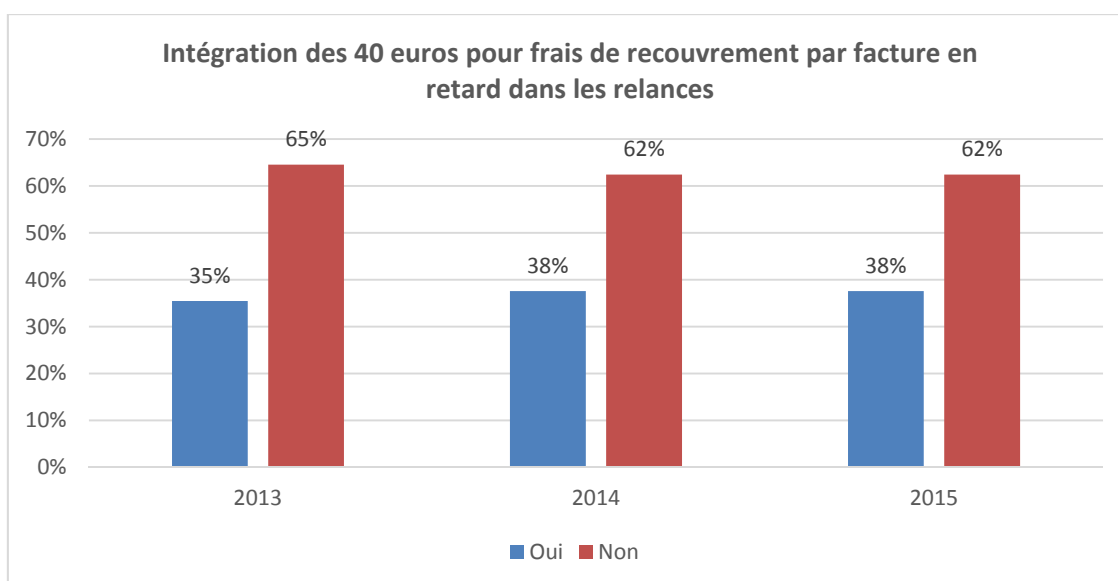
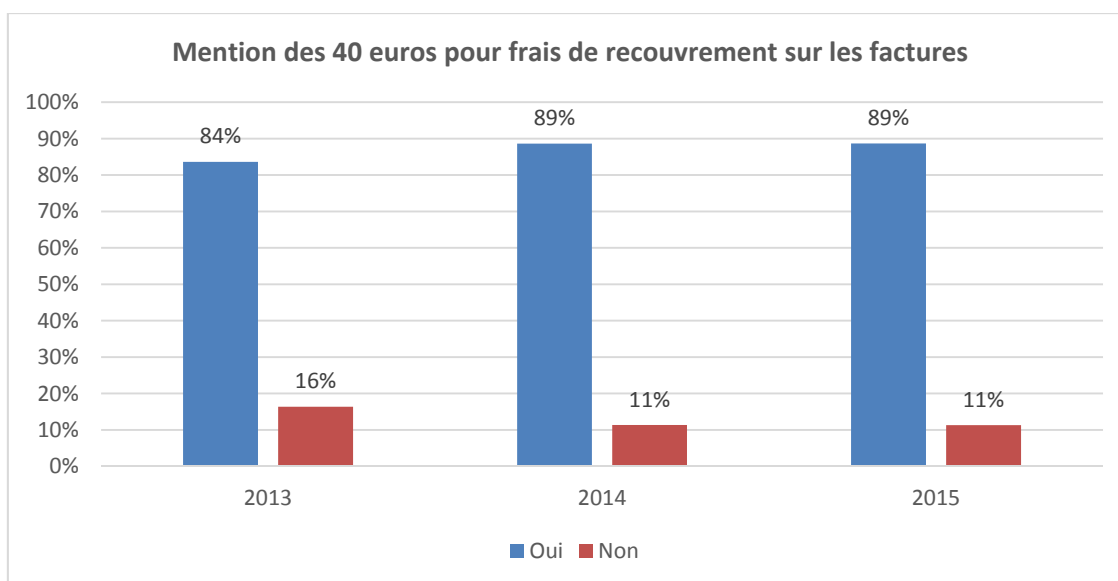


Depuis 6 ans maintenant, les entreprises réclament à ce que les pénalités de retard soient rendues obligatoires (67% des entreprises interrogées cette année) avec une facturation périodique par exemple.

Devant les impératifs commerciaux, la concurrence acharnée sur les marchés et l'absence d'obligation ou le faible nombre de sanctions, les entreprises ne « prennent pas le risque » d'utiliser les pénalités de retard comme elles le devraient.



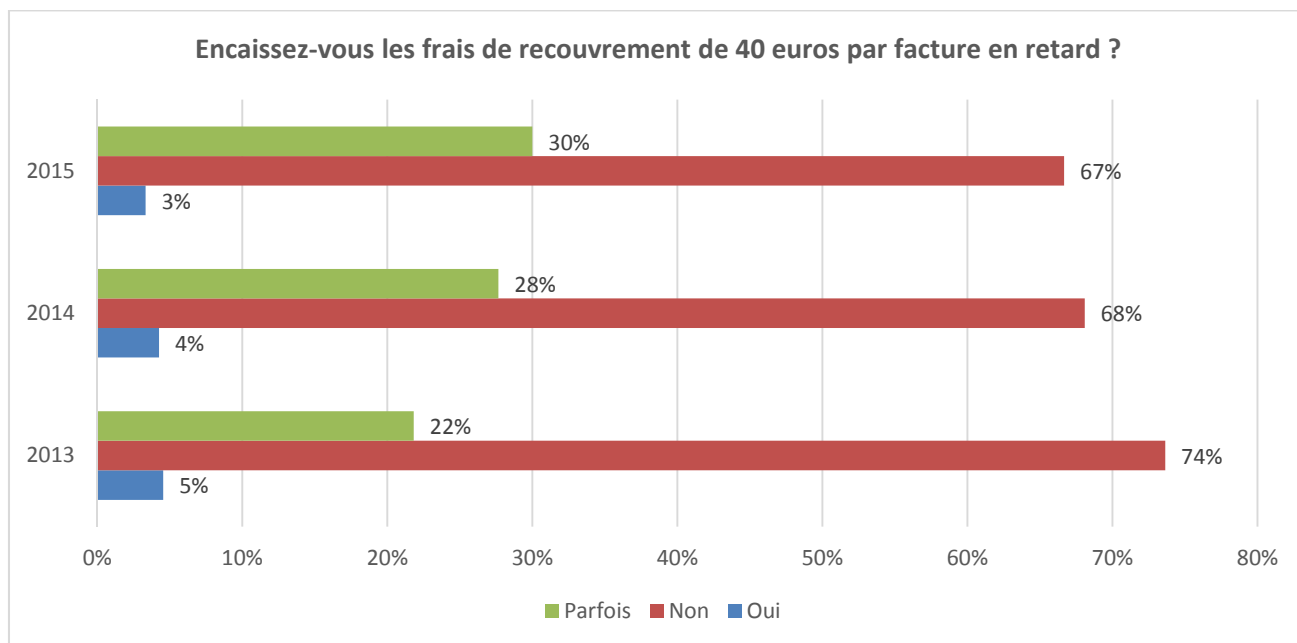
Les frais de recouvrement : la pratique des entreprises



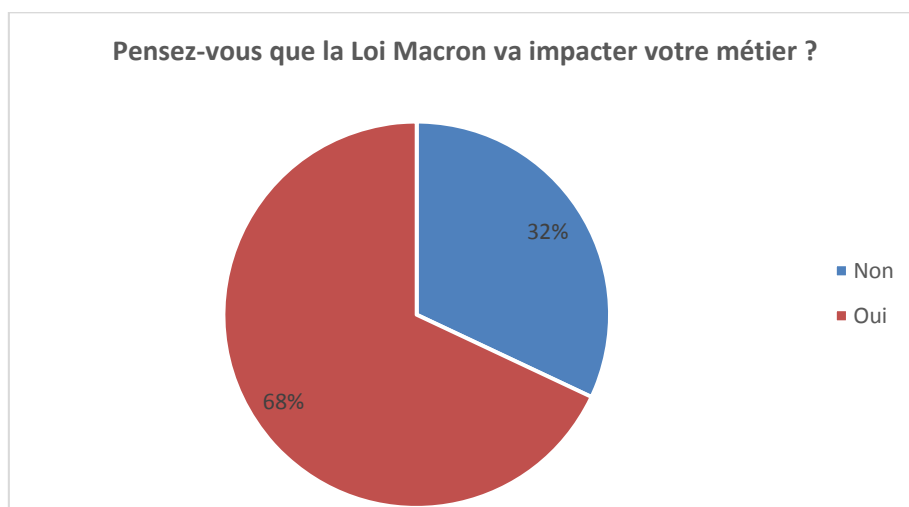
Concernant la mention des 40 euros pour frais de recouvrement sur les factures (obligation légale), 80% des entreprises respectent cette obligation.

Si on creuse cette question en cherchant à savoir si l'outil est vraiment utilisé on s'aperçoit que 62% des entreprises ne les mentionnent pas sur leurs lettres de relances. Et comme le montre le graphique ci-après, elles ne sont plus que 3% à les encaisser de manière systématique.

Les pénalités de retard sont déjà peu utilisées mais c'est encore pire pour les 40 euros pour frais de recouvrement introduits par la Loi Hamon.



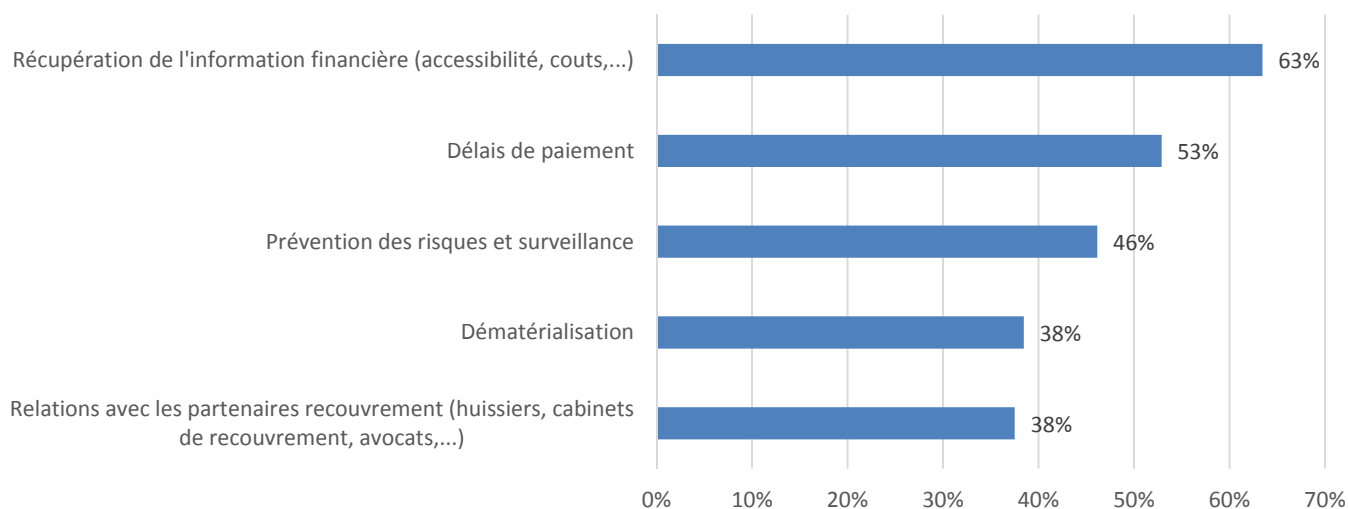
La Loi Macron : qu'en pensent les entreprises ?



L'environnement réglementaire va encore évoluer en 2016 avec les impacts de la Loi Macron. Si l'on interroge les entreprises, elles sont 68% à considérer que ces nouveaux textes vont avoir un réel impact sur les délais de paiement et la gestion du risque.

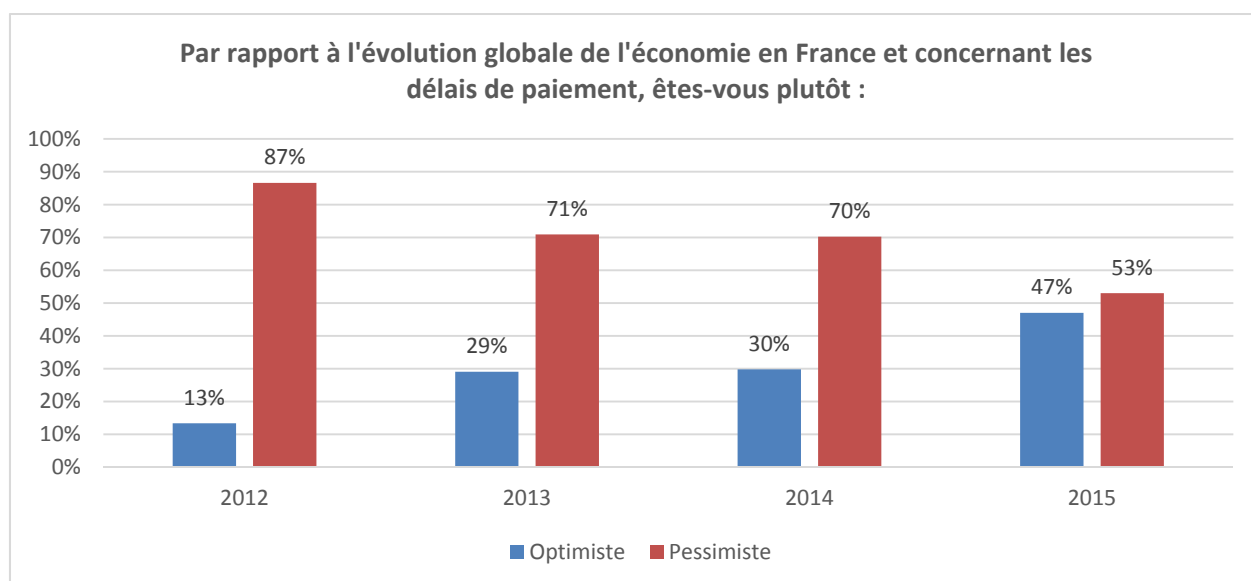


Sur quels aspects la Loi Macron va impacter votre métier ?



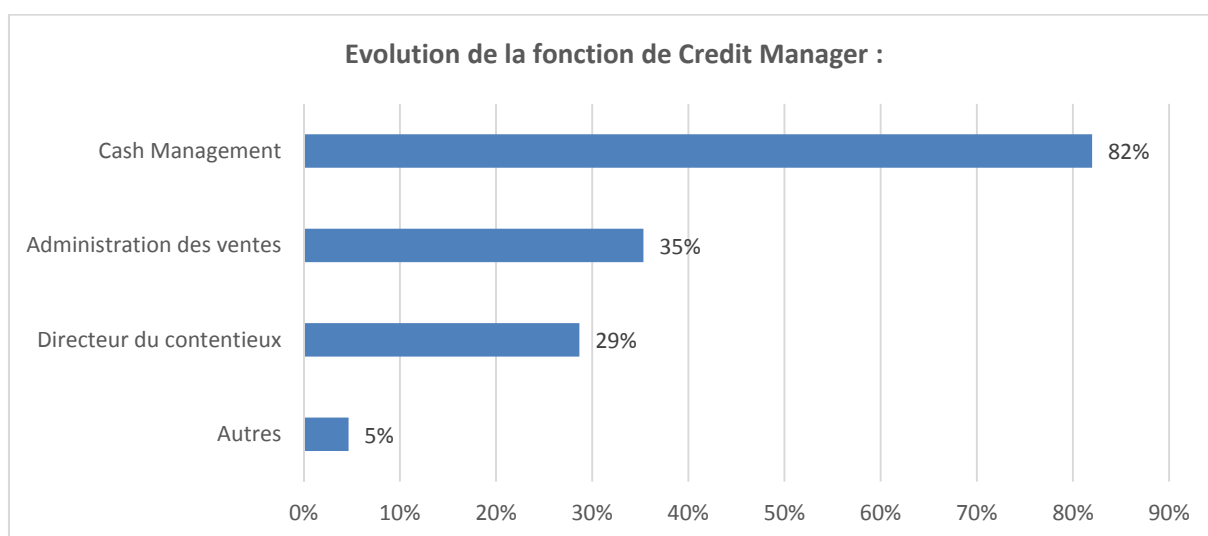
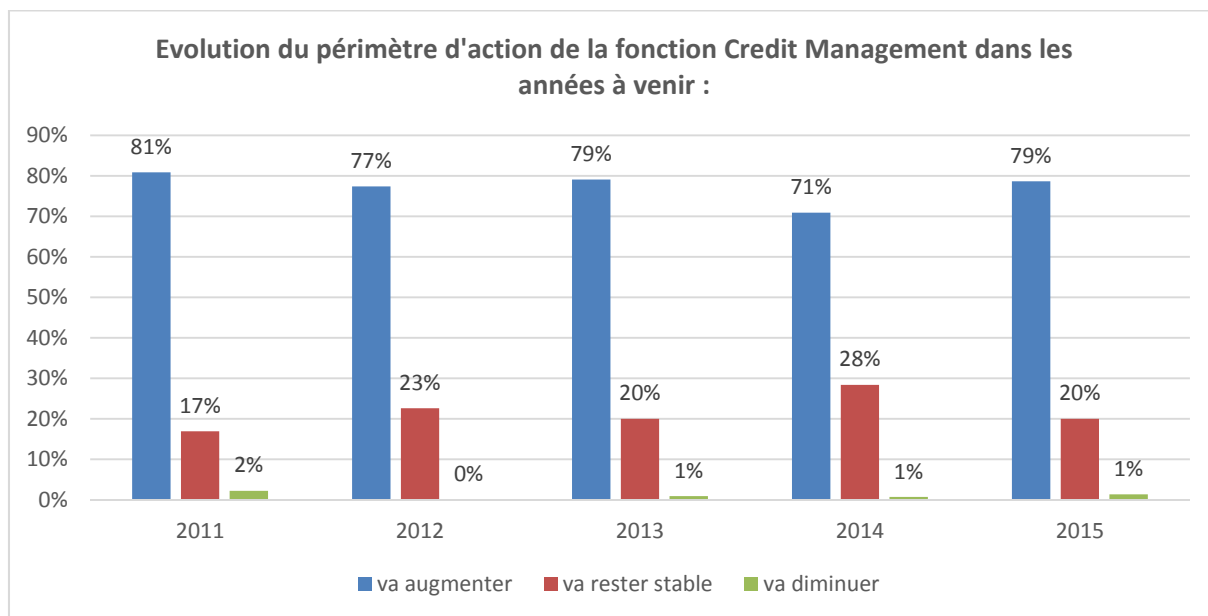
Comme le montre le graphique ci-avant, 63% des sondés pensent que la Loi Macron va surtout impacter la récupération d'informations financières (nécessaire à l'analyse et à la prévention des risques) et 53% s'attendent à ce qu'elle ait un impact favorable sur les délais de paiement.

Le ressenti des Credit Managers par rapport à la situation économique et la fonction

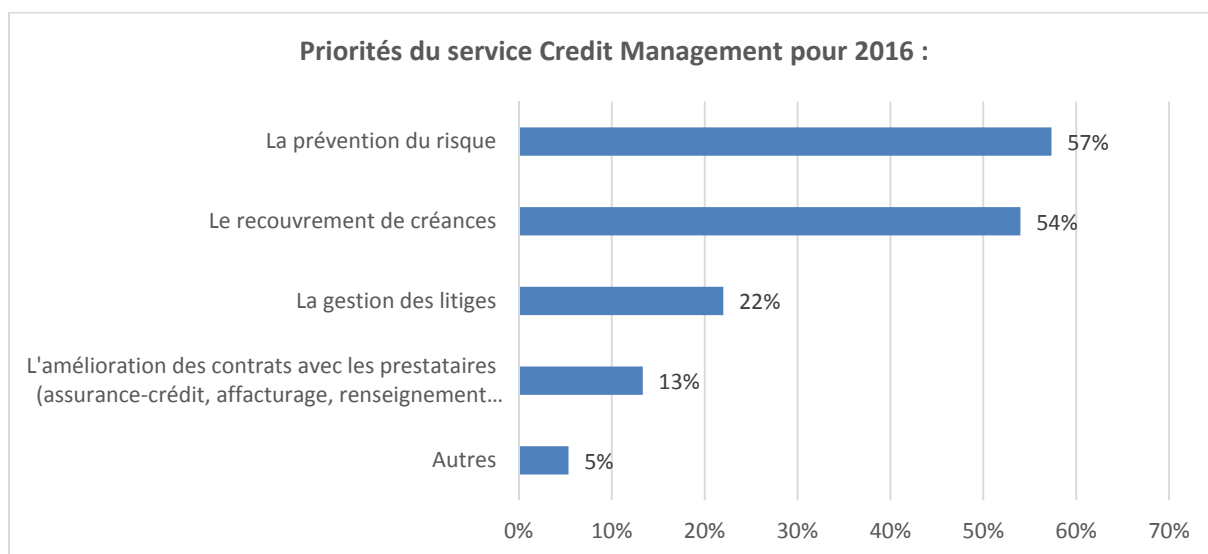




Bonne nouvelle dans cette édition 2015, les entreprises semblent de plus en plus optimistes concernant l'évolution de l'économie globale et les délais de paiement. En effet, 47% des sondés se déclarent optimistes, proportion jamais atteinte depuis 5 ans.

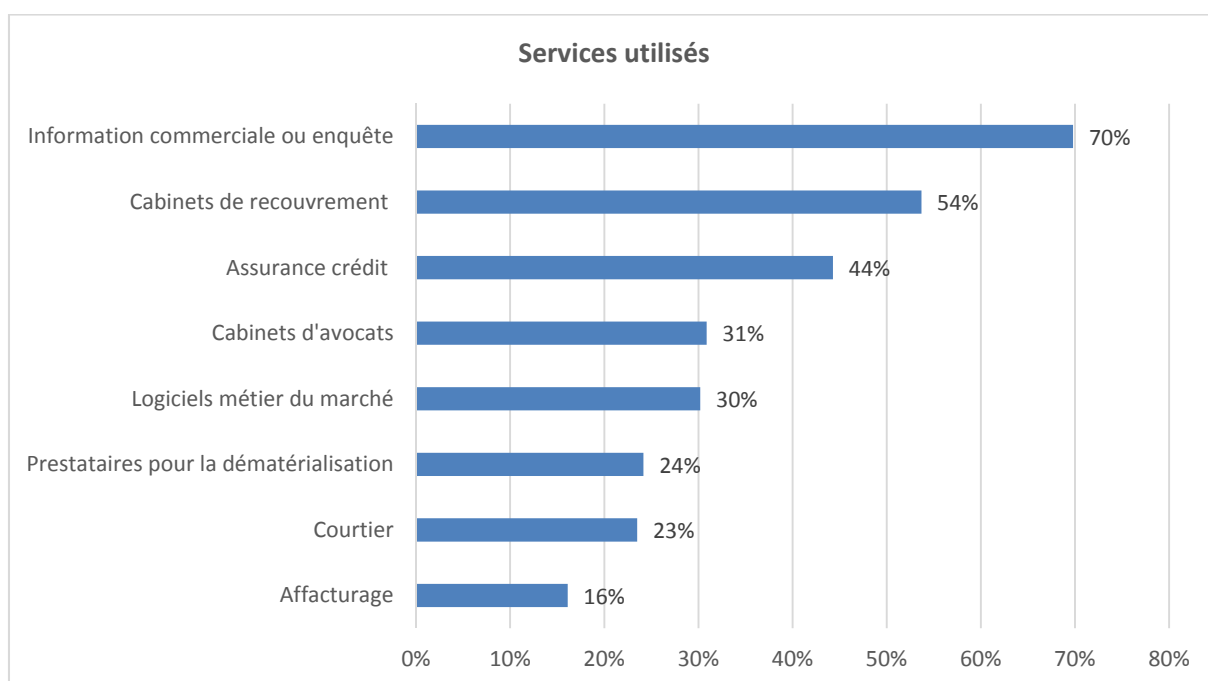


Les Credit Managers sont encore 79% à penser que le périmètre de leur fonction va augmenter. Les précédentes années semblent leur donner raison quand on voit le nombre de professionnels qui ont pris également des fonctions de Cash Management, ADV ou qui sont maintenant partie prenante dans l'évaluation du risque fournisseur.



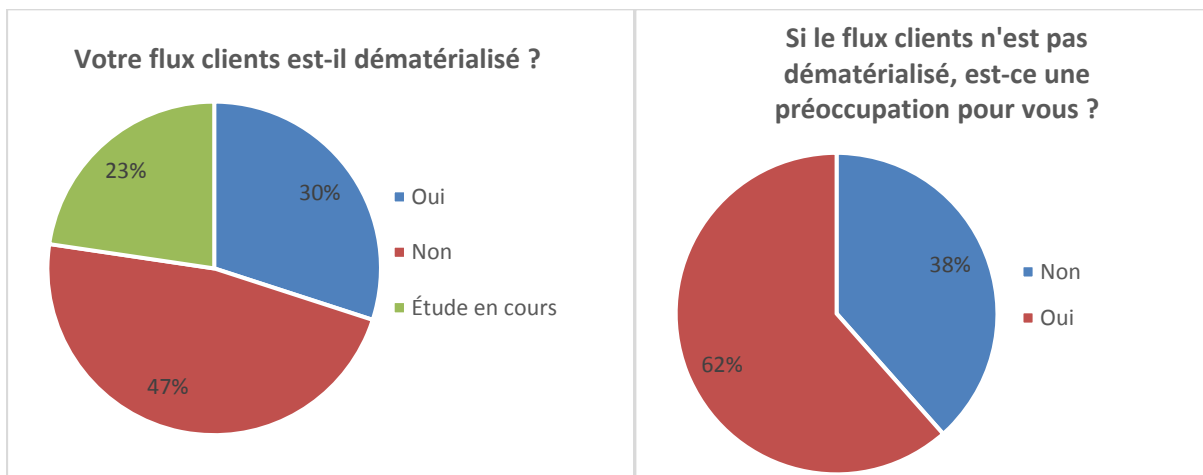
Comme dans l'édition 2014, les priorités des Services Credit Management pour 2016 seront la prévention des risques et le recouvrement de créances.

Par rapport à ce constat, les prestataires d'information commerciale et les cabinets de recouvrement arrivent logiquement en tête des services extérieurs utilisés par les Credit Managers (avec respectivement 70% et 54%). On notera que l'Assurance-crédit arrive en troisième position (44%).



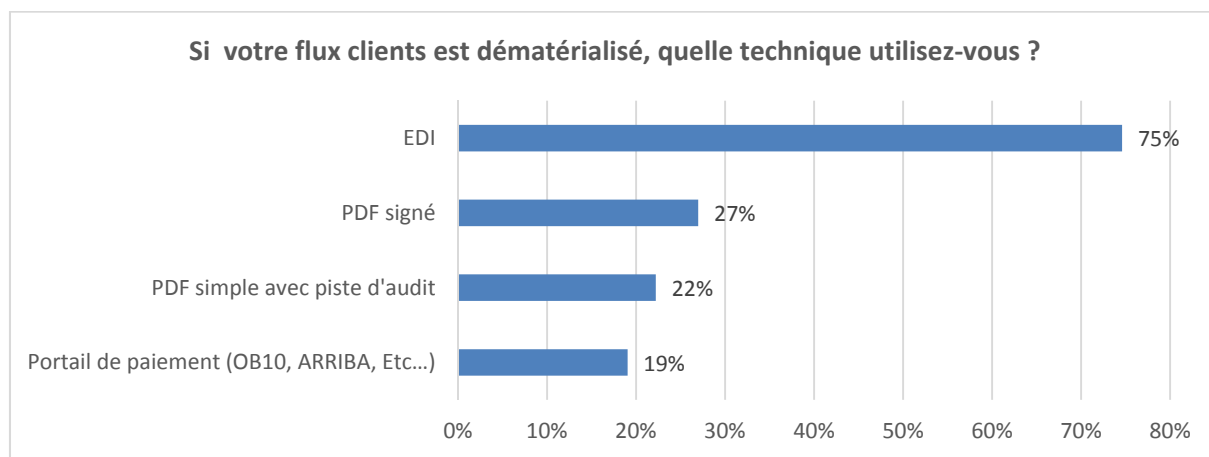


La dématérialisation, où en est-on ?



Seulement 30% des répondants déclarent avoir un flux clients dématérialisé. Mais pour 23% des entreprises le projet est en cours d'étude et 62% indiquent que c'est clairement une de leurs préoccupations. La Loi Macron va-t-elle accélérer les choses ?

Comme le montre le graphique ci-après, l'EDI (Echange de Données Informatisées) reste l'outil le plus utilisé dans la dématérialisation du flux clients (75%)



A propos de l'AFDCC :

L'Association Française des Credit Managers et Conseils est une association professionnelle loi 1901 spécialisée dans la bonne gestion des relations financières clients. Elle regroupe environ 1000 entreprises membres et diffuse au plus grand nombre les bonnes pratiques professionnelles pour la maîtrise du risque d'impayés, l'optimisation des paiements clients et du besoin en fonds de roulement (BFR) de façon durable. Elle propose une multitude de services autour du partage d'expérience et des savoirs et dispose d'une offre formation complète sur tous les aspects de cette fonction.