

BNP Paribas Factor, en partenariat avec Altares et Infopro Digital Etudes, présente le livre blanc : « Délais de paiement, trésorerie... La vraie vie des entreprises du BTP »

- Le secteur français du BTP est particulièrement impacté par les délais et retards de paiement.
- Le livre blanc « Délais de paiement, trésorerie... La vraie vie des entreprises du BTP » s'appuie sur deux études réalisées par BNP Paribas Factor en partenariat avec Altares et Infopro Digital Etudes.
- Parmi ses principaux enseignements, le livre blanc souligne que 70% des entreprises du secteur du BTP sont confrontées à des retards de paiement de manière régulière ou occasionnelle, et que 40% des professionnels du secteur ont dû renoncer à un chantier par manque de trésorerie.



BNP Paribas Factor s'est associé à Altares pour réaliser une première enquête auprès des professionnels du BTP¹ sur leurs problématiques de délais de paiement.

« Le secteur du bâtiment reste particulièrement touché par le non-respect des délais de règlement légaux. En tant qu'expert du financement court terme des entreprises du BTP depuis plus de 20 ans, nous avons souhaité lever le voile sur la réalité des entreprises du secteur, mais aussi présenter des solutions parfois méconnues qui constituent des leviers de compétitivité et de croissance extraordinaires pour les entreprises du secteur, explique **Eric Turbot, Directeur Général Délégué au Commerce chez BNP Paribas Factor.**

La somme des créances clients pèsent près de **46 milliards d'euros** dans les comptes des sociétés du BTP. Ce poste clients représente plus du **tiers des actifs des entreprises**. Les sociétés du BTP payent leurs fournisseurs sous 40 jours tandis qu'elles encaissent les règlements clients sous 43 jours².

« Les sociétés du BTP sont globalement prêteuses, elles financent leurs partenaires par le crédit interentreprises. Le solde commercial, c'est-à-dire la différence entre la somme des factures clients non encaissées et le montant à régler aux fournisseurs, représente 17 jours de chiffre d'affaires. Sur les seules petites sociétés, le solde s'établit à 30 jours de chiffres d'affaires : un mois dehors qui pèse lourd sur les trésoreries des entreprises », précise **Thierry Millon, Directeur des études chez Altares.**

Une situation particulièrement douloureuse pour les petites sociétés

L'étude souligne également que la situation est encore plus inconfortable pour les TPE. Ces dernières ont été payées à 60 jours depuis 2012, alors que le délai médian sur l'ensemble du BTP est de « seulement » 43 jours. Dans ces conditions, le solde crédit inter-entreprises grimpe à près d'un mois de chiffre d'affaires, soit 11 jours de plus que sur l'ensemble du BTP. Les entreprises des travaux publics sont payées bien au-delà de 60 jours (71 jours en moyenne sur cinq ans), ceux du second œuvre sont à peine mieux lotis avec des délais de 60 jours, tandis que dans le gros œuvre, il faut attendre 55 jours le règlement des factures.

C'est dans les travaux publics que la situation est la plus inconfortable avec 2/3 des règlements clients intervenant au-delà des 60 jours, et seulement un client sur 10 payant sous la barre des 30 jours. Cette situation met en péril de nombreuses trésoreries. L'analyse comparée du taux de survie des entreprises selon le délai client

¹ Pour réaliser cette étude quantitative, Altares s'est appuyé sur sa base de bilans qui recense l'ensemble des comptes sociaux de sociétés publiés auprès des greffes des tribunaux, quel que soit la taille des sociétés, que les comptes aient été déposés avec ou sans l'option de confidentialité. Dans le cadre de ce livre blanc, 800 000 bilans, dont 190 000 confidentiels, portant sur les exercices 2012 à 2016 et 2017 ont été analysés.

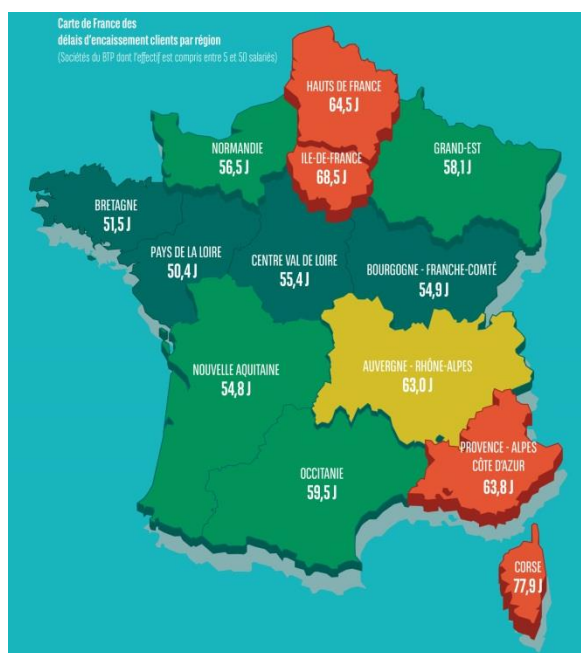
² En valeur médiane sur cinq ans. Médianes non pondérées des ratios individuels, délais clients nets et solde commercial exprimés en jours de chiffre d'affaires, délais fournisseurs nets exprimés en jours d'achats, solde commercial représenté sur l'échelle de droite

médian est claire : le risque de défaillir augmente avec le délai à encaisser les factures. Sur les 35.820 petites sociétés ayant publié leurs comptes annuels en 2013, 4070 ont depuis mis la clé sous la porte, soit plus d'une sur dix (11,4%). Les sociétés qui parvenaient à être payées dans les 45 jours ont mieux résisté (9,2%) que celles qui devaient attendre plus de 60 jours (13,2%).

Les régions Hauts-de-France, Ile-de-France, PACA et Corse en zone rouge.

Afin d'analyser plus en profondeur la réalité des PME du BTP, l'enquête réalisée avec Altares dresse enfin une cartographie détaillée des délais d'encaissement clients sur le territoire français :

- ✓ Cinq régions présentent des délais d'encaissement clients clairement au-dessus des 60 jours : Corse (77,9 j). Ile-de-France (68,5 j), Hauts-de-France (64,5 j), Provence-Alpes-Côte-D'azur (63,8 j) et Auvergne-Rhône-Alpes (63 j).
- ✓ C'est dans les Pays-de-la-Loire que les clients sont les plus prompts à régler les entrepreneurs du BTP avec un délai de 50,4 jours.



Les délais de paiement altèrent la trésorerie des entreprises

En complément de l'étude réalisée avec Altares, BNP Paribas Factor s'est associé à Infopro Digital Etudes, institut de sondage du magazine *Le Moniteur*, pour connaître le vécu et la perception des entrepreneurs du BTP concernant les délais de paiement.

Sur les 503 décideurs du BTP (gros œuvre, second œuvre, travaux publics et paysage) interrogés dans le cadre de cette étude :

- Plus de 70% se déclarent confrontés à des retards dans le paiement de leurs prestations de manière régulière (au moins 1 fois par semaine) ou occasionnelle (au moins 4 fois par an).
- Près d'un quart d'entre eux indiquent que 10 % de leurs factures restent impayées.
- 91 % constatent un impact négatif sur la trésorerie, et 74% sur la rentabilité.

Les conséquences sont lourdes, puisque 40% des entreprises ont dû renoncer ou interrompre un chantier par manque de trésorerie. Parmi ces entreprises en difficulté, 11% ont même été conduites à licencier du personnel.

A propos d'Altares

Acteur de premier plan de la Data Economy, Altares valorise le patrimoine Data des entreprises en le transformant en performance économique. Partenaire de confiance indépendant, Altares fournit, collecte, analyse et enrichit les données afin de les rendre « intelligentes » et d'en faire un outil décisionnel agile pour les Directions Générales et opérationnelles des entreprises. Dans un monde où la technologie accélère de façon exponentielle (IA, objets connectés, blockchain, programmation) mais où l'intuition humaine n'a jamais été aussi utile, le groupe propose son expertise sur toute la chaîne de valeur de la data. Partenaire exclusif en France de Dun & Bradstreet, 1er réseau international d'informations BtoB, Altares se positionne comme le partenaire de référence des entreprises et organisations publiques, en leur offrant un accès privilégié à ses bases de données sur plus de 300 millions d'entreprises dans 220 pays. Avec l'acquisition récente de D&B-Benelux et de la start-up Invoxis, le groupe compte désormais 420 collaborateurs et réalise un chiffre d'affaires de plus de 115 millions d'euros. www.altares.com – Toutes les publications d'Altares sur son blog : <http://blog.altares.com/>

A propos de BNP Paribas Factor

En moins de 8h, BNP Paribas Factor finance les factures des entreprises de toutes tailles et secteurs d'activité ... *parce que le monde va trop vite pour s'occuper de ses factures*. L'affacturage devient simple, rapide, digital et moderne. Filiale du groupe BNP Paribas, avec 51,4 Mds€ de chiffre d'affaires acheté à fin 2017, BNP Paribas Factor propose à ses clients une expérience unique grâce à une gamme complète de services en France et à l'International. Pour l'ensemble de ses performances, BNP Paribas Factor a été très honoré d'être primé « Meilleur Factor Import-Export » sur les 5 dernières années.

A propos de la Banque de Détail en France de BNP Paribas

Leader sur le marché de la Banque Privée et des Entreprises, la Banque de Détail en France (BDDF) offre des solutions innovantes en matière de financement, moyens de paiement, gestion de patrimoine et assurances. Conjuguant le meilleur du digital à une approche relationnelle valorisant la relation humaine, elle met à la disposition de ses clients de larges capacités d'interactions allant des services bancaires essentiels proposés à travers une offre *selfcare*, jusqu'à un accompagnement sur-mesure grâce à des équipes dédiées et expertes sur les différents domaines traités. Avec plus de 28.000 collaborateurs, la Banque de Détail en France est au service de 6.6 millions de clients particuliers, plus de 570.000 clients professionnels et très petites entreprises (TPE), 31.000 entreprises (PME, ETI, grandes entreprises), et près de 61.000 associations. Elle dispose d'un réseau de proximité qui compte près de 1900 agences bancaires, 190 centres de Banque Privée, 51 Maisons des Entrepreneurs, 63 Pôles WAI (We Are Innovation) et 43 (y compris 5 pôles de compétences) Centres d'affaires dédiés aux Entreprises. Engagées au cœur des territoires et des écosystèmes, les équipes des réseaux France soutiennent localement les initiatives individuelles ou associatives qui contribuent à la transformation positive de la société. Intégrée au pôle de Banque de Détail, Hello bank!, la banque 100% digitale de BNP Paribas, apporte à ses 350.000 clients en France l'ensemble des solutions de paiement, crédit, d'épargne et d'assurance BNP Paribas. BNP Paribas a été élu en 2017 meilleure banque en France par les magazines Euromoney et The Banker.

Contacts Presse BNP Paribas

Diana Pluquet : 06.81.03.22.50 - dpluquet@bnpparibasfactor.fr

Olivier Durbize : 06.65.01.85.14 - olivier.durbize@bnpparibas.com

Contacts Presse Altares

Cymbeline Chaplain : 06.59.60.18.88 - cymbeline.chaplain@altares.com

Véronique Pouzeratte : 06.81.29.81.90 - vpouzeratte@vp-communication.com