

ÉTUDE

# La situation des retards de paiement en France



GoCardless

# Retards de paiement : ce tueur silencieux qui impose une taxe sur la croissance française

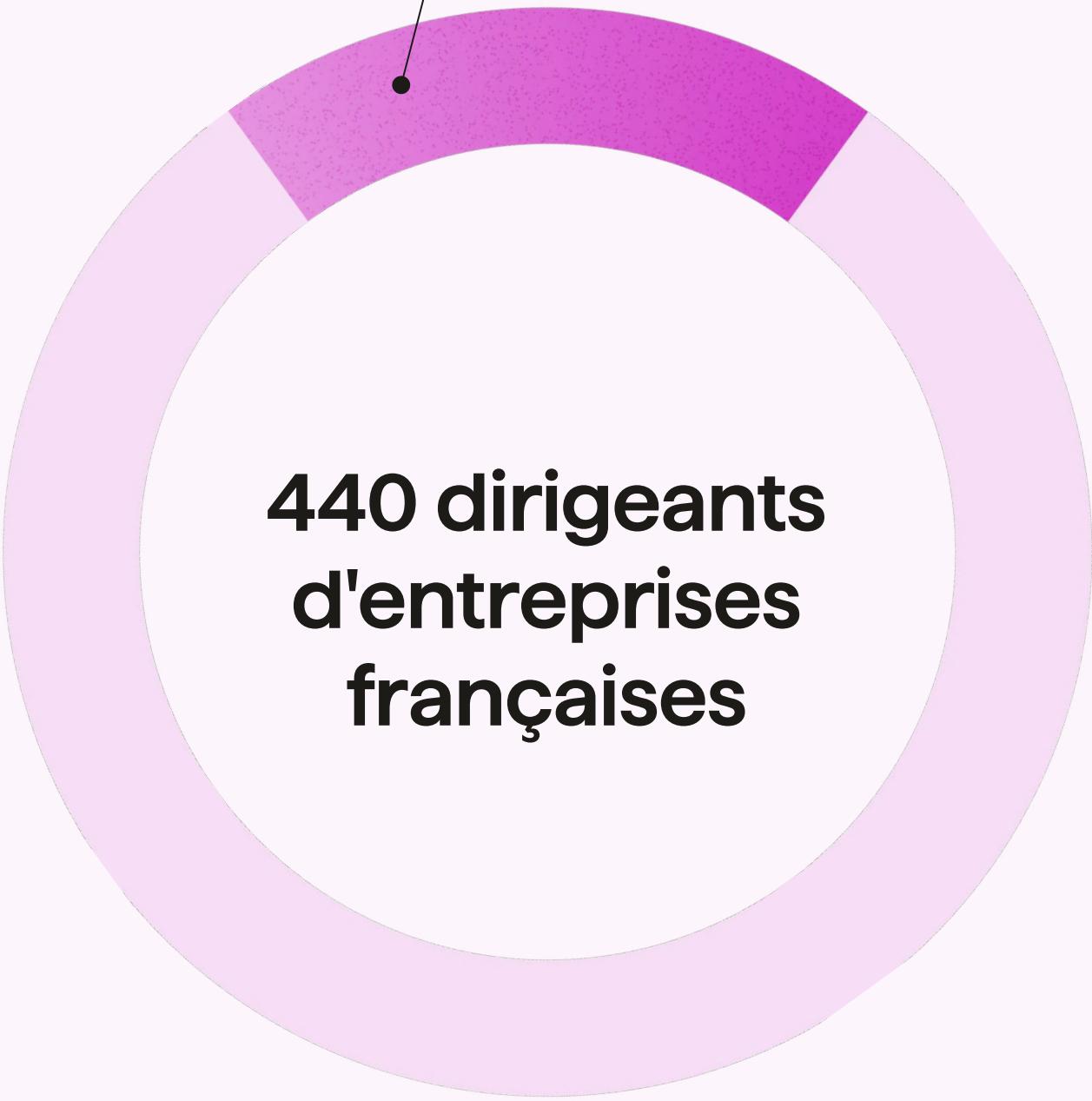
## Les retards de paiement en France sont passés du statut de nuisance récurrente à celui de barrière économique structurelle

Alors que les équipes financières et les propriétaires de petites entreprises ont toujours considéré les factures impayées comme un obstacle administratif, notre dernière étude menée auprès de 440 dirigeants d'entreprises françaises révèle un problème bien plus profond: un état d'acceptation résignée qui étouffe activement la croissance du pays.

En plus d'identifier l'ampleur et la portée du problème, nos données ont révélé deux tendances préoccupantes. Premièrement, les retards de paiement déclenchent un vicieux « effet domino », où les fonds impayés pour une entreprise entraînent des retards

en aval pour ses fournisseurs, des prix plus élevés pour les consommateurs, ainsi qu'un gel des salaires et des recrutements. Deuxièmement, nous avons découvert une tactique d'évitement coûteuse : 1 dirigeant d'entreprise sur 5 déclare préférer perdre 20 % de son chiffre d'affaires annuel plutôt que d'avoir une conversation difficile sur l'argent.

Si les entreprises veulent prospérer, quelque chose doit changer. Ce rapport examine de plus près l'épidémie des retards de paiement et étudie ce qui peut être fait pour relâcher l'emprise qu'ils exercent sur l'économie française. Les retards de paiement ne sont pas inévitables. Il est temps de reprendre le contrôle.



**1 sur 5**

déclare préférer perdre 20 % de son chiffre d'affaires annuel plutôt que d'avoir une conversation difficile sur l'argent.

**440 dirigeants  
d'entreprises  
françaises**

## SECTION 1

# L'état actuel des retards de paiement

Les dirigeants d'entreprises françaises abordent l'année 2026 avec une certaine appréhension. Parmi leurs nombreuses préoccupations ? Les retards de paiement.

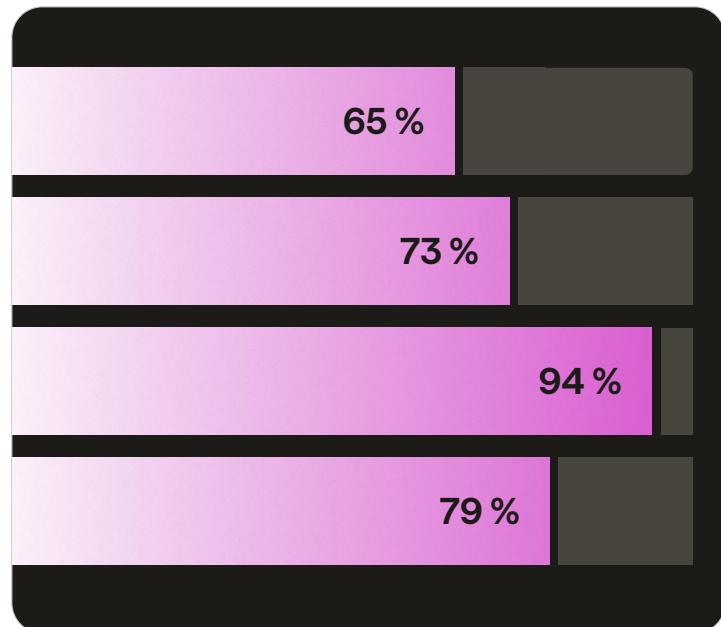
## Parmi leurs nombreuses préoccupations ? Les retards de paiement

Non seulement c'est un problème persistant, mais il s'aggrave : selon nos conclusions, 65 % des chefs d'entreprise s'attendent à ce que la fréquence des retards de paiement augmente cette année. Dans un contexte de coûts de financement élevés et de crise du coût de la vie, c'est une source de préoccupation majeure.

De plus, il semble y avoir une acceptation à contrecœur du statu quo. 73 % des entreprises considèrent désormais les retards de paiement comme un « coût inévitable » de l'activité. Cela n'est peut-être pas surprenant étant donné que presque toutes les entreprises (94 %) déclarent perdre de l'argent en raison des retards de paiement chaque mois.

Cependant, même si les factures impayées sont acceptées, elles ne sont en aucun cas inoffensives. Par exemple, plus des trois quarts

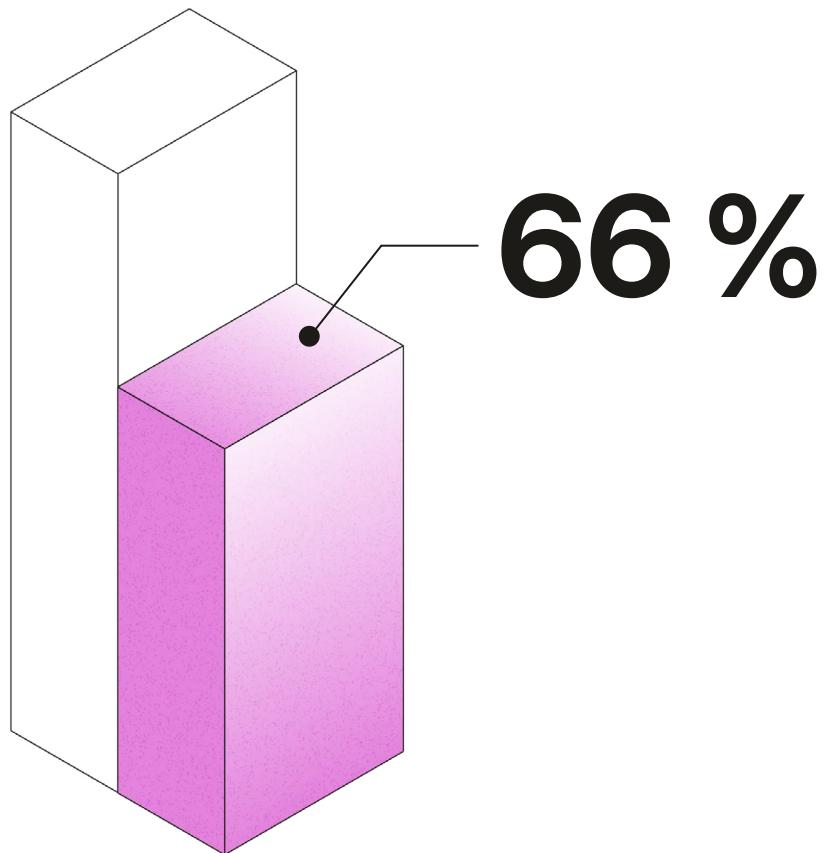
(79 %) des entreprises déclarent passer jusqu'à 3 heures par semaine à relancer activement les retards de paiement, détournant un temps précieux de la croissance de leur activité. Et cela ne fait qu'effleurer la surface de l'impact sur leurs perspectives de croissance à long terme.



## SECTION 2

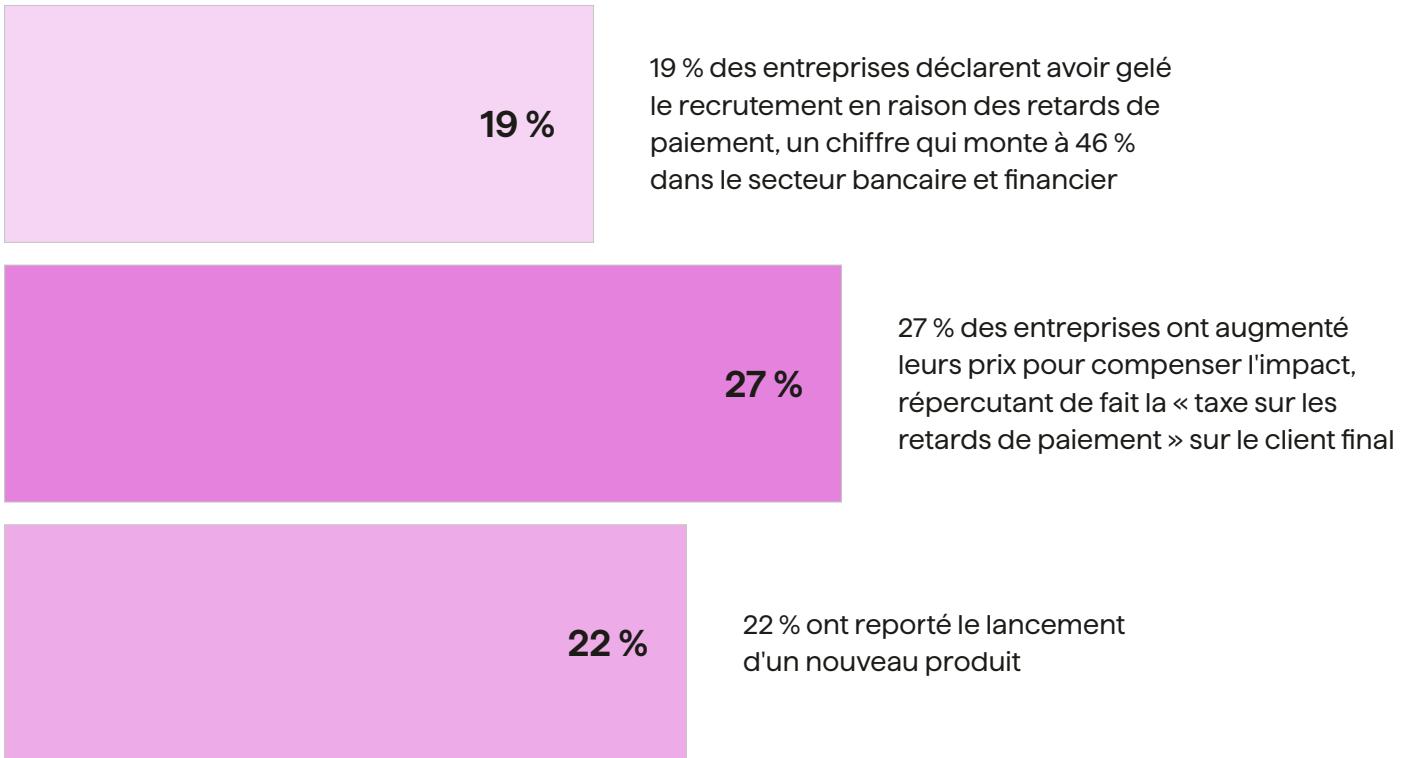
# Quand les flux de trésorerie s'arrêtent, l'ambition se fige

Lorsqu'une facture reste impayée, les dégâts se répercutent bien au-delà du service comptable. Cela oblige les décideurs à abandonner leurs objectifs de croissance ambitieux pour se concentrer sur la simple survie.



Deux tiers (66 %) des entreprises estiment que les retards de paiement freinent activement leurs ambitions de croissance

## Aucun département ou décision n'est épargné :



## Le cycle de l'endettement s'auto-entretient

Confrontées à leurs propres factures impayées, 36 % des entreprises envisageraient de retarder le paiement de leurs propres fournisseurs.

Cela crée une réaction en chaîne de problèmes de trésorerie, où le retard d'une entreprise devient la chute d'une autre.

### LA PROPAGATION DES RETARDS DE PAIEMENT (EFFET DOMINO)



## SECTION 3

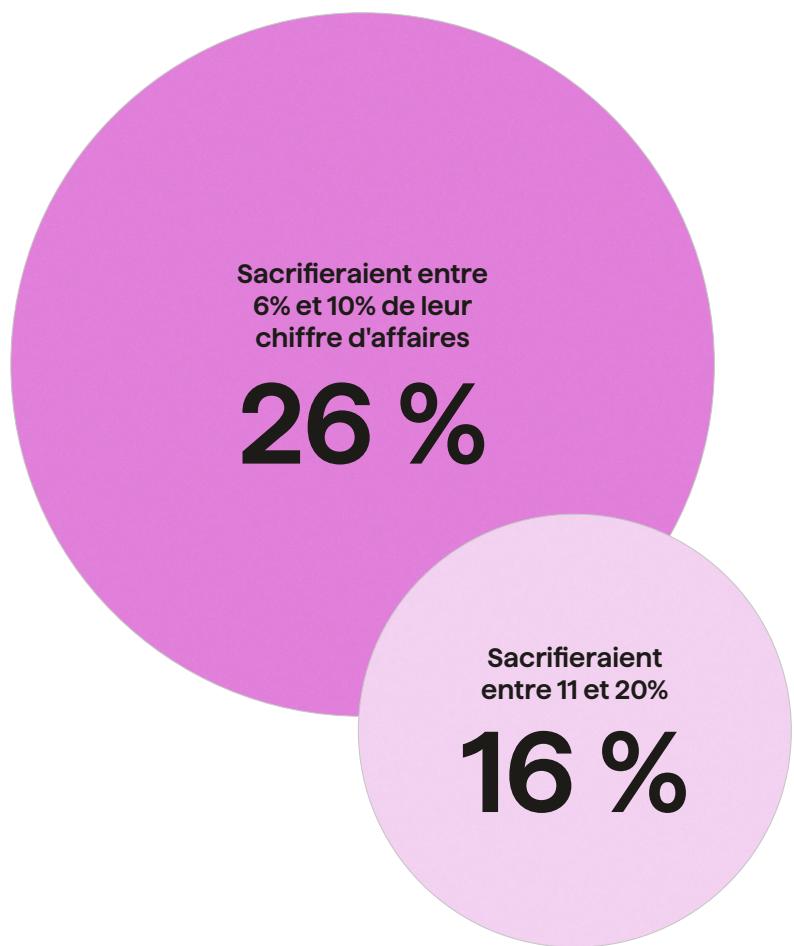
# Le prix élevé du silence

Les affaires reposent sur les relations, mais en France, ces relations sont mises à l'épreuve par une profonde barrière psychologique. Notre recherche a identifié un « tabou du recouvrement » qui coûte des millions aux entreprises.

**Malgré les dommages financiers généralisés causés par les retards de paiement, la conversation nécessaire pour les résoudre est devenue une source d'intense friction sociale**

Au cours de l'année écoulée, 52 % des entreprises déclarent avoir évité de discuter des retards de paiement avec leurs clients. Ce n'est pas dû à un manque de sensibilisation, mais à la peur d'une conversation embarrassante. Les dirigeants d'entreprise préfèrent choisir la perte financière à la confrontation verbale, et les montants qu'ils sont prêts à « laisser passer » sont stupéfiants :

- 26 % des entreprises sont prêtes à renoncer volontairement à entre 6 et 10 % de leur chiffre d'affaires annuel juste pour ne plus jamais avoir à relancer un paiement.
- 16 % (une sur six) sacrifiaient entre 11 et 20 % de leur chiffre d'affaires.



**Au-delà des impacts financiers, le fait de ne pas aborder les retards de paiement entraîne également des tensions émotionnelles**

Parmi les dirigeants qui ont évité ces conversations délicates:

**Stress personnel** : 29 % ont signalé un stress personnel accru.

**Relations endommagées** : 25 % ont connu une tension accrue dans leurs relations avec les clients.

**29 %**

AUGMENTATION DU NIVEAU DE STRESS

**25 %**

AUGMENTATION DES TENSIONS

## SECTION 4

# L'effet multiplicateur des paiements à temps

Si nous pouvions briser l'effet domino, à quoi ressemblerait l'économie française ? Lorsque nous avons demandé aux chefs d'entreprise ce qu'ils pourraient faire s'ils étaient payés à temps, nous avons vu le cercle vicieux se transformer en cercle vertueux.

**Si le « frein des retards de paiement » était levé, les travailleurs français en bénéficieraient grandement**

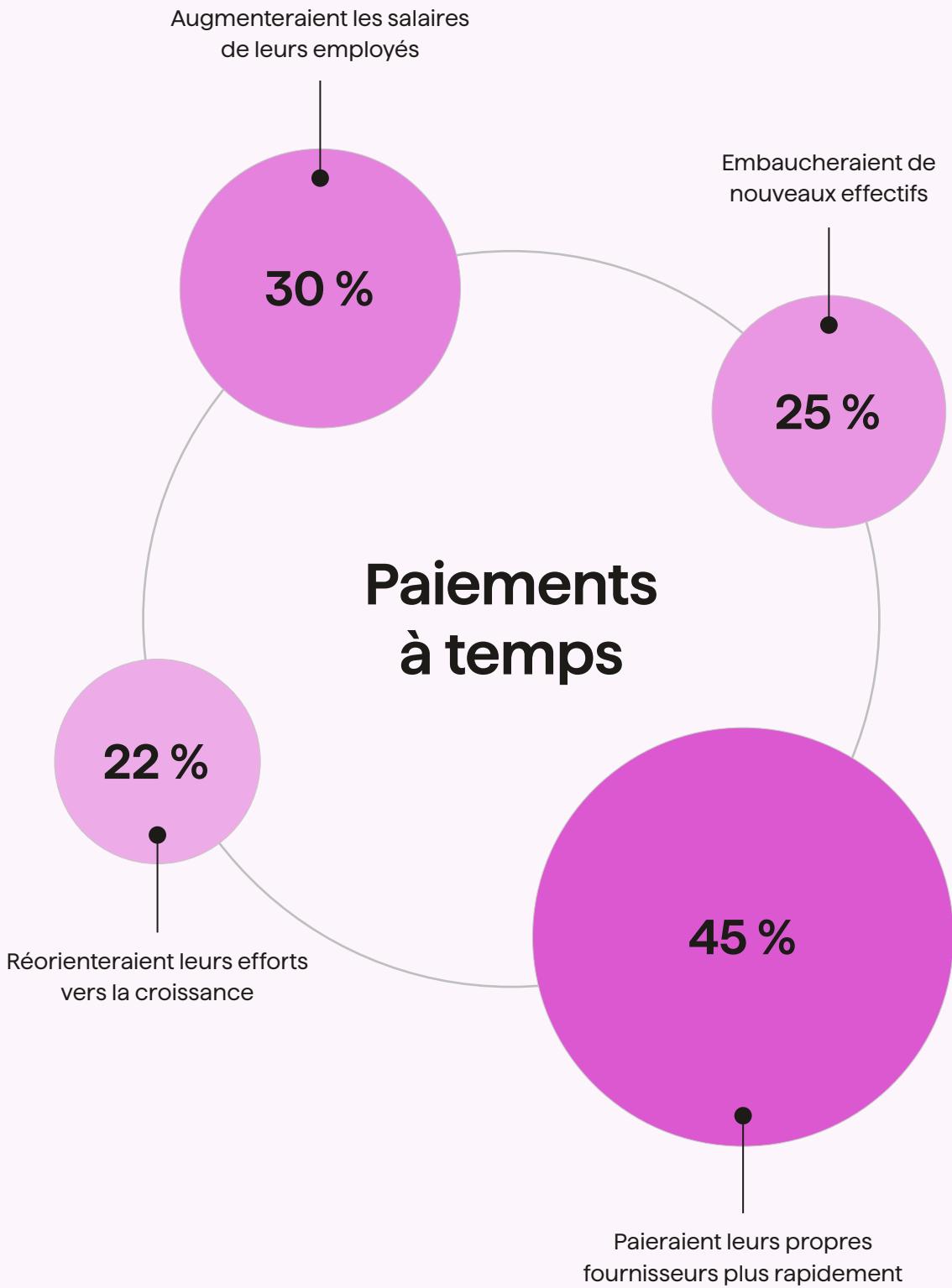
30 % des entreprises augmenteraient les salaires de leurs employés et 25 % embaucheraient de nouveaux effectifs.

Il semble également que l'efficacité engendrerait l'efficacité. 45 % des répondants ont déclaré que s'ils étaient payés à temps, ils paieraient leurs propres fournisseurs plus rapidement. Cela réinjecterait des liquidités dans le système et renforcerait la résilience de l'ensemble de l'écosystème B2B.

Au-delà de la survie, les paiements à temps alimentent l'ambition. 22 % des entreprises réorienteraient leurs efforts vers la croissance et l'expansion.

En bref, les paiements à temps ne sont pas seulement un gain administratif; ils sont un catalyseur de croissance économique.

## Paiements à temps



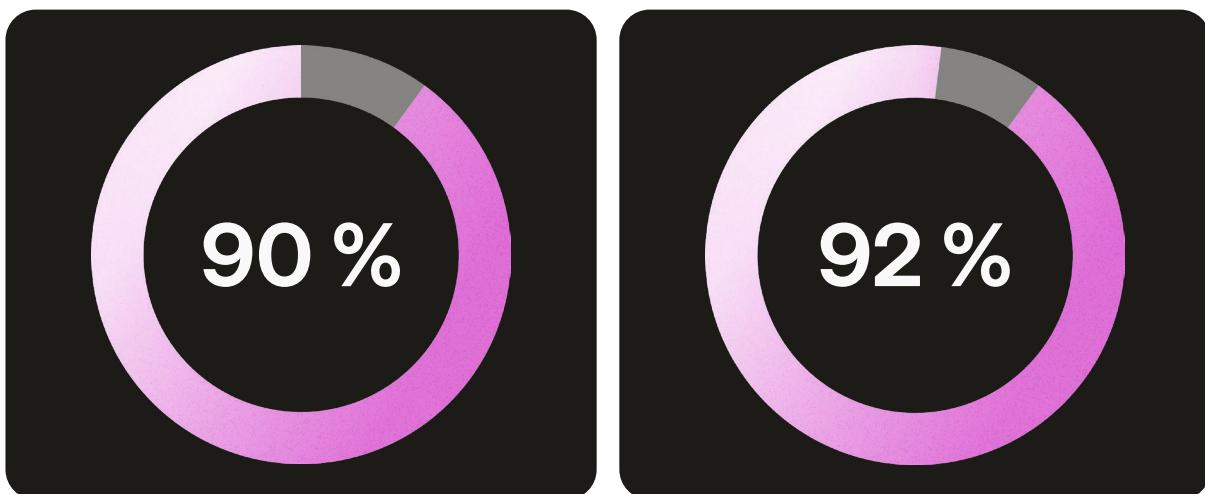
## SECTION 5

# Du recouvrement manuel au flux fluide : le cas de l'automatisation

Alors, comment libérer ce potentiel ? S'il est vrai que les retards de paiement sont causés par une variété de problèmes, les entreprises peuvent prendre des mesures proactives dès aujourd'hui pour reprendre le contrôle.

## Briser le tabou de la collection grâce à l'automatisation des paiements

Les données montrent que nous devons résoudre le « tabou du recouvrement » et faire gagner du temps et des efforts aux employés. C'est là qu'intervient l'automatisation – et les chefs d'entreprise y sont ouverts. Notre étude montre que :



90 % des entreprises sont intéressées par l'introduction de technologies pour être payées plus rapidement.

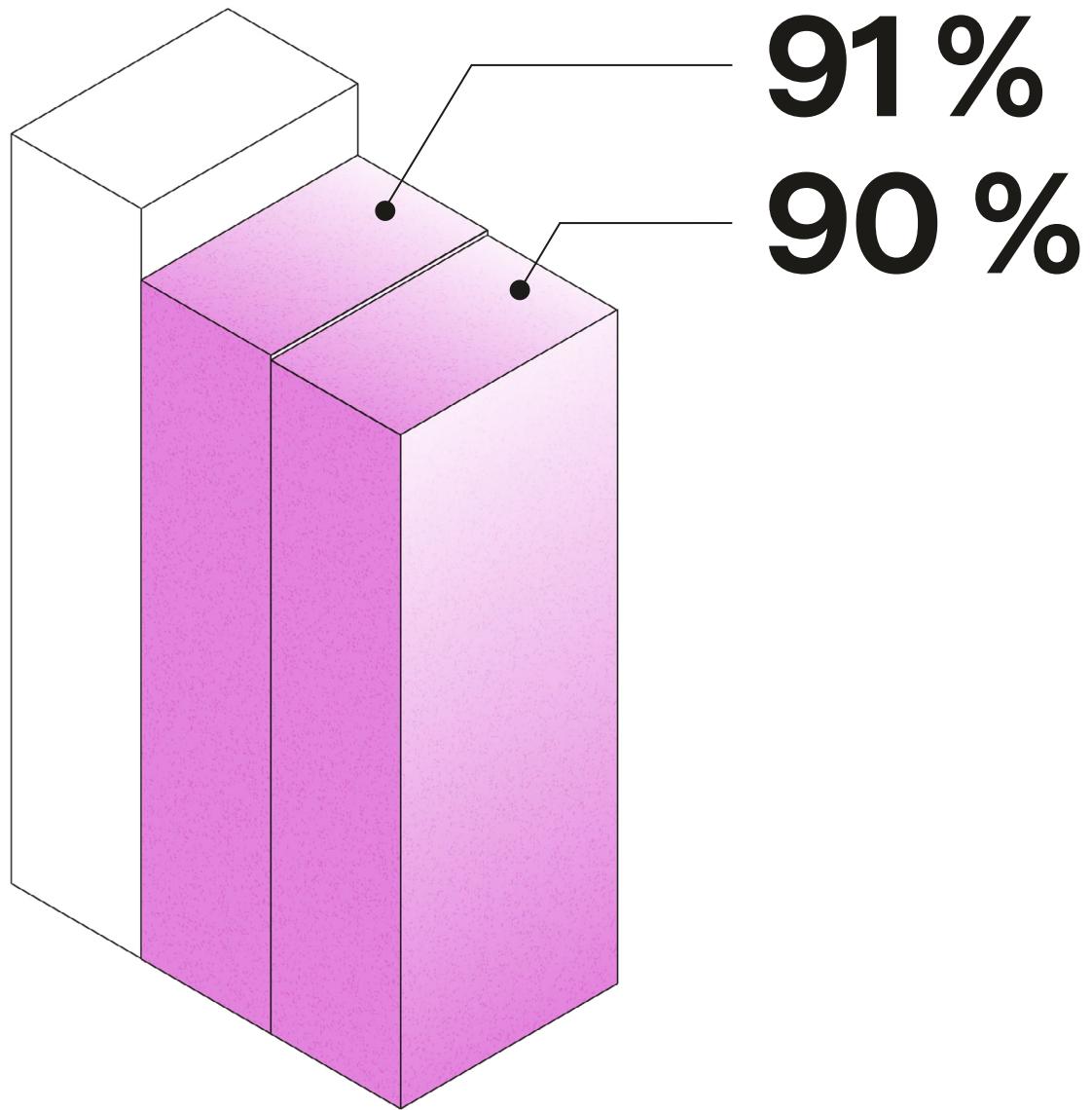
92 % recherchent des solutions numériques spécifiquement pour réduire la nécessité de relancer les retards de paiement.

## Une seule mesure simple pour réduire le stress de tous

L'automatisation fait plus qu'accélérer les flux de trésorerie; elle agit comme un amortisseur pour la relation commerciale. En déplaçant les paiements vers un processus systématique et automatisé, les conversations délicates sont entièrement retirées de l'équation. Le paiement devient une fonction de fond plutôt qu'un point de friction récurrent.

En adoptant des systèmes de paiement automatisés, les entreprises peuvent s'attaquer aux deux irritants majeurs identifiés dans ce rapport :

- 1. La certitude** : Réduire le taux d'échecs de paiement (une priorité pour 90 % des dirigeants).
- 2. La productivité** : Récupérer les heures passées par les 91 % des équipes actuellement coincées dans un cycle de relances manuelles.



# Une nouvelle façon de penser

S'il y a une chose que nous voulons imprimer dans l'esprit des entreprises françaises, c'est ceci : les retards de paiement ne sont pas une partie inévitable de l'activité commerciale. Chacun a maintenant l'occasion de changer le récit en mettant en place des processus simples et efficaces.

Lorsque nous automatisons le parcours de la facture jusqu'au règlement, nous faisons bien plus que corriger un bilan. Nous dégelons l'embauche, accélérons l'innovation et protégeons les relations vitales qui alimentent l'économie française. Les outils pour arrêter l'effet domino sont déjà à votre portée. Il est temps de les utiliser.

# Prêt à reprendre le contrôle des retards de paiement ?

Ne laissez pas votre croissance être dictée par le calendrier de quelqu'un d'autre. Rejoignez les milliers d'entreprises françaises qui utilisent GoCardless pour automatiser leurs paiements, réduire les taux d'échec et éliminer la nécessité de relancer.

## Améliorez votre trésorerie

Soyez payé jusqu'à 47 % plus rapidement.

## Réduisez vos coûts

Diminuez le fardeau opérationnel du recouvrement manuel.

## Protégez vos relations

Éliminez les frictions des conversations délicates.

**Parlez à un expert en paiement dès aujourd'hui**

## À propos de ce rapport

Étude OpinionWay pour GoCardless réalisée auprès de 440 entreprises privées françaises de 10 salariés ou plus, interrogées en ligne entre le 24 novembre et le 8 décembre 2025. Méthode des quotas appliquée par taille d'entreprise et secteur d'activité. Marge d'erreur maximale :  $\pm 4,7$  points. Étude réalisée conformément aux normes ISO 20252.