Le Meilleur Logiciel de Facturation en Ligne

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Logelheim, le 16 octobre 2026 — Pour diffusion immédiate

# Retards de paiement : plus d'un dirigeant de TPE sur cinq renonce à relancer un client de peur de le perdre

*Une enquête Henrri menée auprès de 1 409 dirigeants de TPE et indépendants révèle que les plus petites entreprises financent en silence la trésorerie de leurs clients.*

**Selon une enquête menée par Henrri les 14 et 15 octobre 2026 auprès de 1 409 dirigeants de TPE et indépendants, 57 % ont au moins une facture en retard de paiement et 22 % ont déjà renoncé à relancer un client par crainte de le perdre. Près de trois sur dix déclarent qu'un retard les a déjà mis en difficulté : découvert bancaire, fournisseurs payés en retard, salaires sous tension. Alors que les retards de paiement entre entreprises atteignent un niveau record en France, les plus petites structures financent en silence la trésorerie de leurs clients.**

| **57 %** | **1 sur 5** | **3 sur 10** |
|---|---|---|
| ont au moins une facture en retard | n'ose pas toujours relancer un client | ont déjà été mis en difficulté* |

** près d'un sur deux lorsque le retard moyen dépasse deux mois.*

### Plus d'une TPE sur deux attend d'être payée

- **57 %** ont au moins une facture en retard de paiement ; **29 %** en ont trois ou plus, et **16 %** plus de cinq.
- Pour **26 %**, le retard moyen dépasse un mois. Pour **11 %**, il dépasse deux mois.

### Relancer, c'est risquer de perdre le client

- **22 %** des dirigeants ont déjà renoncé à relancer un client par peur de le perdre : 15 % « parfois », 7 % « souvent ».
- Le phénomène s'aggrave avec les impayés : **un dirigeant sur trois** (33 %) ayant plus de cinq factures en retard n'ose pas toujours relancer.
- La relance reste un geste rare et inconfortable plutôt qu'une routine : 89 % y consacrent moins d'une heure par mois.

### Des conséquences directes sur la trésorerie

- Près de **trois dirigeants sur dix** déclarent qu'un retard de paiement les a déjà mis en difficulté. Cette part atteint **près d'un sur deux** (49 %) lorsque le retard moyen dépasse deux mois, contre 11 % sous les 15 jours.
- Les difficultés citées sont concrètes : découvert bancaire, fournisseurs et sous-traitants payés en retard, loyers et salaires sous tension.

## Paroles de dirigeants

*« Les retards de paiement sont un frein au développement de mon entreprise. Salaires, fournisseurs, découvert bancaire, trésorerie ! »*

*« J'ai peur de la frustration des clients quand je réclame le paiement des factures, et peur de les perdre aussi à cause de mes multiples relances. »*

*« Tous mes retards de paiement proviennent d'établissements publics, qui paient de 120 à 330 jours. » « Les clients ne respectent pas les petites entreprises. »*

> *« Un dirigeant de TPE n'a ni service recouvrement ni direction financière. Quand un client paie en retard, c'est lui qui avance la trésorerie, souvent sans oser le dire de peur de perdre le prochain chantier. Ces chiffres montrent une réalité silencieuse : les plus petits financent les plus gros. Relancer une facture n'est pas une faute commerciale, c'est un droit. Les outils existent pour que la relance soit simple, neutre et rapide, et pour que le dirigeant se concentre sur son métier »*
> **— Odile Olivier, Directrice générale de Henrri**

###

## Méthodologie

Enquête en ligne réalisée par Henrri auprès de ses utilisateurs, dirigeants de TPE et indépendants, du 14 au 15 octobre 2026. 1 409 répondants uniques après retrait des doublons. Réponses libres classées par thème.

## À propos d'Henrri

Créé il y a 32 ans et proposé en SaaS depuis 2016, Henrri est le logiciel spécialiste du devis, de la facture et du paiement. Il couvre l'ensemble des activités côté client des TPE, artisans et indépendants, pour leur permettre de se concentrer sur leur métier. Chez Henrri, la conformité, y compris la facture électronique, est gratuite et illimitée à vie. www.henrri.com.

## Contact presse

**Odile Olivier**, Directrice Générale — odile@henrri.com

Kit média disponible sur la page [Presse de Henrri.com]