



Baromètre Atradius des pratiques de paiement

Sondage international relatif au comportement
de paiement B2B

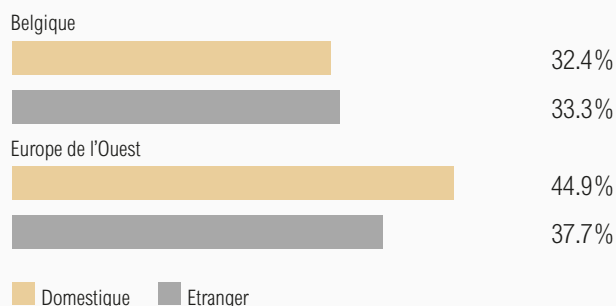
Résultats du sondage pour la Belgique

Résultats du sondage pour la Belgique

Ventes à crédit

Les personnes interrogées en Belgique sont moins enclines à vendre à crédit à leurs clients B2B que leurs pairs en Europe de l'Ouest. En moyenne, 32,4% de la valeur des ventes B2B ont fait l'objet d'une transaction à crédit, ce qui est nettement inférieur à la moyenne du sondage de 44,9%. Au cours des deux dernières années, toutefois, cette proportion a enregistré une augmentation de la moyenne de 3%, ce qui est cohérent avec l'augmentation enregistrée dans l'Europe de l'Ouest pendant la même période. Les personnes interrogées belges ont déclaré que, en moyenne, les ventes à crédit constituent 33,3% de la valeur de leurs ventes B2B étrangères. Une fois de plus, cette proportion est bien inférieure à la moyenne enregistrée en Europe de l'Ouest (37,7%). Contrairement aux transactions nationales, la proportion des ventes B2B à crédit vers l'étranger est restée presque inchangée par rapport à l'année passée, après une diminution de la moyenne de 4% début 2013.

Pourcentage des ventes effectuées à crédit par rapport au total des ventes B2B des personnes interrogées en Belgique



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

Plus d'informations dans [l'annexe statistique](#)

Délai de paiement moyen

Les personnes interrogées en Belgique accordent aux clients B2B nationaux un délai moyen de 35 jours à compter de la date de la

facture pour la payer. Au cours des deux dernières années, ce délai a augmenté, en moyenne de sept jours (plus que la moyenne du sondage de deux jours). Il s'est à présent aligné avec le délai de paiement national moyen en France, et avec le délai moyen pour l'Europe de l'Ouest (34 jours). Les délais de paiement accordés aux clients étrangers pour payer leurs dettes commerciales avoisinent les 33 jours. C'est cohérent à la moyenne de l'Europe de l'Ouest (32 jours) et aux délais de paiement des factures vers l'étranger observés en France et en Irlande. Au cours des deux dernières années, les délais de paiement moyens pour les clients étrangers n'ont pas fortement changé.

Factures B2B en retard

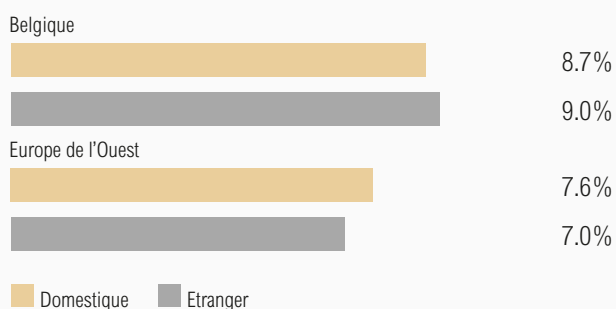
En Belgique, une moyenne de 41,7% de la valeur totale des factures B2B nationales n'était pas payée après l'échéance. Ce pourcentage, qui est similaire à celui de l'Allemagne et de l'Autriche, est légèrement supérieur à celui de la moyenne pour l'Europe de l'Ouest (40,2%). En termes de ventes à crédit B2B à l'étranger, les retards de paiement s'élevaient à 40,1% de la valeur totale des factures étrangères. Ce pourcentage est supérieur à la moyenne du sondage qui est de 35,4%, et conforme aux taux de retard de paiement à l'étranger enregistrés aux Pays-Bas et en Espagne. Le chiffre représentant le défaut de paiement (factures impayées plus de 90 jours après l'échéance) est relativement important. 8,5% des factures nationales et 9% des factures B2B étrangères sont en souffrance, et sont susceptibles de se transformer en cas de recouvrement. C'est supérieur aux taux de souffrance de la moyenne du sondage de 7,6% au niveau national et 7% à l'étranger.

Au cours des deux dernières années, l'augmentation au niveau des retards de paiement nationaux en Belgique était plus importante que celle de l'étranger de 14,2 et 11%, respectivement. Cela vaut la peine de noter que l'augmentation du taux des retards de paiement national est la deuxième augmentation la plus élevée des pays interrogés, après celle de l'Allemagne. Cette forte augmentation peut être expliquée par le fait que, deux ans auparavant, le taux des retards de paiement national en Belgique était relativement bas, et maintenant il s'aligne presque à la moyenne du sondage. L'augmentation des niveaux de retards de paiement à l'étranger est nettement supérieure à l'augmentation de la



moyenne du sondage de 6,4%. Le paiement en retard des factures B2B (nationales et étrangères) en Belgique se reflète dans le chiffre du Délai Moyen de Paiement (DSO), indiqué par les personnes interrogées en Belgique, et atteint 42 jours en moyenne (près de 15 jours de moins qu'il y a deux ans, ce qui est stable par rapport à 2014). Toutefois, ce chiffre est inférieur à la moyenne de 48 jours pour l'Europe de l'Ouest.

Pourcentage moyen des factures B2B impayées plus de 90 jours après la date d'échéance



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

Plus d'informations dans [l'annexe statistique](#)

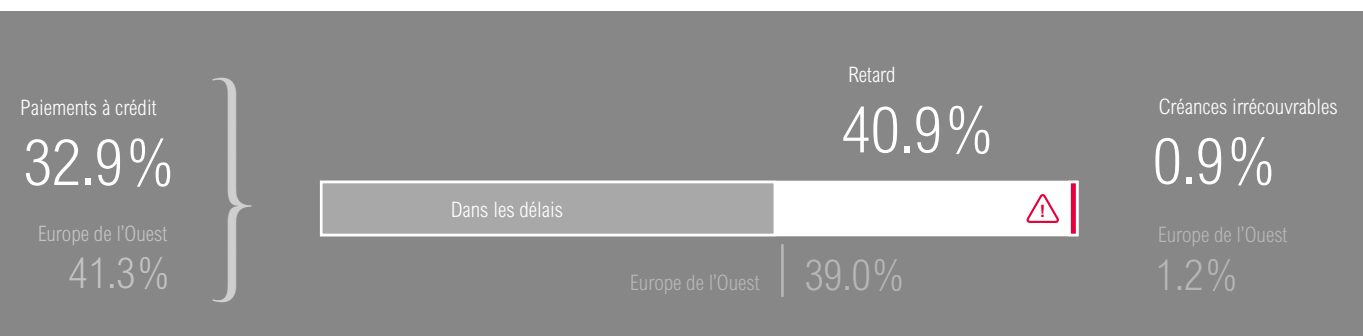
Délai de paiement moyen

Les clients B2B nationaux des personnes interrogées en Belgique ont payé leurs dernières factures dues avec un retard moyen de 24 jours après l'échéance (la moyenne du sondage est de 22 jours). Les clients B2B étrangers prenaient, en moyenne, 23 jours pour payer leurs factures en retard (la moyenne du sondage est de 20 jours). Ceci signifie qu'en moyenne, les personnes interrogées en Belgique reçoivent les paiements nationaux 59 jours après la facturation et les paiements étrangers 56 jours après la facturation. Au cours des deux dernières années, le retard de paiement de la moyenne nationale a fortement fluctué. Cela a commencé par une diminution il y a deux ans, puis une augmentation de deux jours en 2015 (contrairement à la diminution moyenne de près de sept jours pour le sondage global). Les

retards de paiement moyens enregistrés en Belgique sur les factures étrangères ont augmenté de quatre jours (contrairement à une diminution moyenne de neuf jours pour le sondage global). La durée moyenne du paiement national est à présent de 9 jours de plus qu'il y a un an, et est revenue au niveau constaté en 2013. La durée de paiement à l'étranger est restée substantiellement stable. Les retards de paiement des factures B2B augmentent les frais financiers et administratifs de contrôle des dettes commerciales, qui peuvent affecter de manière négative les niveaux de liquidités d'une société et sa capacité à générer des profits. Conformément à la tendance générale du sondage, une personne interrogée sur quatre en Belgique considère la limitation des coûts comme l'un des plus grands défis de rentabilité d'une activité auquel elles seront confrontées en 2015 (par rapport à 24% en Europe de l'Ouest).

Facteurs principaux des retards de paiement

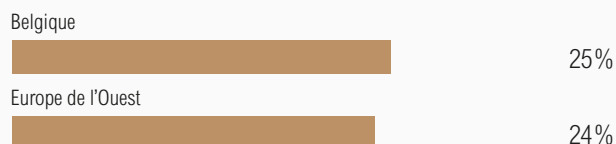
La moitié des personnes interrogées en Belgique (contre 51,4% en Europe de l'Ouest) ont déclaré que les clients nationaux retardaient le paiement des factures le plus souvent à cause d'une insuffisance de fonds disponibles. Au même moment, 37,3% des personnes interrogées (conforme aux 37,0% de l'Europe de l'Ouest) ont choisi ce facteur comme la raison principale des retards de paiement étrangers. Au cours des deux dernières années, le pourcentage des personnes interrogées belges déclarant que les retards de paiement nationaux sont dus aux difficultés financières des clients a chuté rapidement pour remonter en 2015. Inversement, il y a une diminution stable dans la fréquence des retards de paiement étrangers dus à cette raison sur la même période de temps. Conformément à la tendance du sondage, la deuxième raison la plus souvent citée pour les retards de paiement nationaux est la perception que les clients B2B cachent leur utilisation des factures impayées comme une forme de financement derrière la déclaration des contraintes de liquidités. Selon 34,5% des personnes interrogées en Belgique, ceci est conforme à la moyenne du sondage de 34%. Contrairement à la tendance du sondage, la deuxième raison la plus souvent citée pour les retards de paiement étrangers est l'insolvabilité officielle du client (30,5% des personnes interrogées en Belgique, contre 17,4% en Europe de l'Ouest).



Créances irrécouvrables

Les personnes interrogées belges ont déclaré que 0,9% des créances B2B a été déclaré irrécouvrable. Ce chiffre est inférieur à la moyenne de 1,2% de l'Europe de l'Ouest. Conformément à la tendance du sondage, la proportion des pertes sèches nationales surpassent les pertes sèches étrangères. Les créances B2B nationales irrécouvrables sont bien souvent signalées dans les secteurs de la construction, des biens de consommation durables, des services commerciaux et financiers. Les pertes sèches B2B étrangères ont été principalement imputables aux clients B2B dans les secteurs de la construction, l'alimentation, les machines, la métallurgie et le transport/la logistique. Pour un pourcentage nettement supérieur des personnes interrogées en Belgique (74,4%) par rapport à l'Europe de l'Ouest (66,4%), les créances B2B étaient principalement irrécouvrables en raison de la faillite ou la cessation d'activité du client. C'est le taux de réponse le plus élevé parmi les pays interrogés. Une personne interrogée belge sur quatre (25%) a déclaré que les créances B2B étaient irrécouvrables en raison du fait que le client ne pouvait pas être localisé (21% des personnes interrogées en Europe de l'Ouest). Pour un meilleur aperçu des pratiques de recouvrement des créances B2B en Belgique, consultez le Rapport mondial de Recouvrement (téléchargement gratuit après inscription), disponible à partir du 21 avril 2015 sur www.atradiuscollections.com.

Le top défi de la rentabilité des entreprises en 2015: la maîtrise des coûts



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

Plus d'informations dans [l'annexe statistique](#)

Pratiques de paiement par secteur

Les personnes ayant répondu au sondage en Belgique ont indiqué accorder des délais de crédit commercial principalement aux clients B2B appartenant aux secteurs suivants: services commerciaux, services financiers, services, construction et biens de consommation durables. Les clients B2B étrangers dans le secteur des services reçoivent des délais de paiement avoisinant les 39 jours à partir de la date de facturation. Ce chiffre est nettement supérieur à la moyenne de 35 jours pour le pays. Tous les autres secteurs reçoivent des délais de paiement avoisinant ou inférieurs à la moyenne du pays. Les clients B2B nationaux et étrangers dans le secteur de la construction génèrent la proportion la plus élevée de factures impayées (environ 41% de la valeur des ventes à crédit du secteur sont impayés). Le retard de paiement étranger dans ce secteur est en moyenne de 40 jours, ce qui est nettement supérieur à la moyenne de 24 jours pour le pays.

Les retards de paiement en raison de contraintes de liquidités des clients B2B sont le plus souvent déclarés dans les secteurs des services commerciaux et des services financiers (en moyenne trois personnes interrogées sur cinq). Au cours des 12 prochains mois, environ un quart des personnes interrogées en Belgique s'attendent à une légère détérioration du comportement de paiement des clients nationaux dans tous les secteurs mentionnés ci-dessus. C'est particulièrement le cas pour le secteur des services financiers (42% des personnes interrogées). En ce qui concerne les clients B2B étrangers, près de deux personnes interrogées sur cinq s'attendent à une légère détérioration dans le comportement de paiement de leurs clients dans le secteur des services commerciaux.

Pour en savoir plus sur la conception du sondage du Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement, consultez [le rapport de la région](#).

Si, après avoir lu ce rapport, vous désirez **plus d'informations concernant la protection de vos créances contre le défaut de paiement** de vos clients, vous pouvez visiter [le site Web d'Atradius](#) ou, si vous avez des questions plus spécifiques, [laissez un message](#) et un spécialiste produit vous rappellera.

L'annexe statistique

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

[L' Annexe Statistiques](#) de cette étude fait partie du Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement (Etude concernant les résultats de l'Europe de l'Ouest). Disponibles sur le site www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer. Cette annexe peut-être téléchargée en format PDF et est exclusivement disponible en anglais.

Clause de non-responsabilité

Le présent rapport est uniquement fourni à titre informatif et ne saurait servir de recommandation pour des transactions, investissements ou stratégies envers tout lecteur. Les lecteurs doivent prendre leurs propres décisions indépendantes quant aux informations fournies, qu'elles soient commerciales ou non. Bien que nous ayons tout mis en œuvre pour nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport aient été obtenues via des sources fiables, Atradius ne saurait être tenu pour responsable de toute erreur ou omission ou des résultats obtenus suite à l'utilisation des présentes informations. Toutes les informations du présent rapport sont fournies «telles quelles», sans garantie d'intégralité, d'exactitude, de ponctualité ou des résultats obtenus par son utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. Atradius, ses partenariats ou sociétés apparentées, ou ses partenaires, agents ou employés, ne sauraient être tenus pour responsables ni envers vous, ni toute autre personne, de toute décision prise ou de toute action engagée en se fiant au présent rapport ou de tout dommage conséquent spécial, même s'ils ont été avisés de la possibilité de ces dommages.

Copyright **Atradius N.V.** 2015

Si vous avez trouvé ce rapport utile, vous pouvez visiter notre site www.atradius.be, vous y retrouverez toutes nos publications Atradius sur l'économie mondiale, des rapports pays détaillés, des conseils sur le credit management et des études sur les pratiques commerciales.

Sur Twitter? Suivez @Atradius ou recherchez #atradiusppb pour vous tenir au courant du dernier numéro.

Suivez Atradius
sur les réseaux sociaux



Atradius Credit Insurance N.V.
Avenue Prince de Liège, 74-78
5100 Namur

Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202
2000 Antwerpen

info.be@atradius.com
www.atradius.be