



# Baromètre des pratiques de paiement Atradius

Étude internationale sur les comportements de  
paiement en commerce interentreprises  
Résultats de l'étude sur le continent américain

## Conception de l'étude sur le continent américain

### Objectifs de l'étude

Atradius organise des analyses annuelles des pratiques de paiement dans les entreprises au niveau international par le biais d'une étude appelée le « Baromètre des pratiques de paiement Atradius ». Dans le présent rapport portant sur le continent américain et faisant partie de l'édition de 2015 du Baromètre Atradius des pratiques de paiement, des entreprises situées dans 4 pays (Brésil, Canada, Mexique et États-Unis) ont été étudiées.

À l'aide d'un questionnaire, Conclusr Research a mené un ensemble de 857 entretiens. Tous les entretiens ont été organisés exclusivement pour Atradius, sans que d'autres sujets y soient abordés. En raison d'un changement de méthodologie de recherche au cours de cette étude, aucune comparaison entre années n'est possible pour certains des résultats présentés ici.

### Étendue de l'étude

- Population de base : des entreprises situées dans 4 pays ont été suivies (Brésil, Canada, Mexique et États-Unis). Les entretiens concernant la gestion des créances ont eu lieu avec les personnes en charge de ces questions.
- Étude en ligne : les entreprises ont été sélectionnées et contactées par le biais d'un panel Internet international. Un examen de la pertinence des contacts et des coefficients a été effectué en début d'entretien.
- Échantillon : N=857 personnes ont été interrogées au total (environ n=200 personnes par pays). Dans chaque pays, un coefficient a été défini d'après quatre catégories de taille d'entreprise.
- Entretien : Entretiens individuels gérés par Internet de 15 minutes environ. Période des entretiens : 2e trimestre 2015.

### Présentation de l'échantillon – Total des entretiens = 857

Pays	n	%
É.-U.	220	25,7%
Canada	206	24,0%
Mexique	226	26,4%
Brésil	205	23,9%

Secteur économique	n	%
Fabrication	263	30,7%
Vente en gros/Vente au détail/ Distribution	269	31,4%
Services	325	37,9%

Chiffre d'affaires	n	%
Microentreprises	270	31,5%
PME (petites et moyennes entreprises)	484	56,5%
Grandes entreprises	103	12,0%

Il est possible que les résultats aboutissent à un pourcentage supérieur ou inférieur à 100 % lorsqu'on les additionne. Ceci vient du fait que les résultats sont arrondis. Nous avons décidé de ne pas ajuster les résultats pour atteindre 100 %, car le but est de représenter les résultats individuels de manière aussi exacte que possible.

## Résultats de l'étude sur le continent américain

### Conditions de vente à crédit

Sur le continent américain, l'utilisation des crédits commerciaux pour les transactions interentreprises semble importante. Près de 90 % des participants à l'étude dans les pays ciblés pour cette région (Brésil, Canada, Mexique et États-Unis) ont indiqué avoir octroyé des crédits commerciaux à des clients interentreprises locaux ou étrangers.

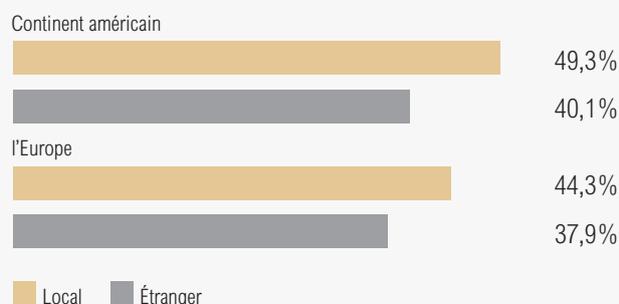
Tout comme leurs homologues européens, les participants du continent américain semblent plus disposés à vendre à crédit aux clients interentreprises locaux plutôt qu'étrangers. En moyenne, 49,3 % de la valeur totale des ventes interentreprises locales a été faite à crédit, contre 40,1 % des ventes interentreprises aux clients étrangers (moyennes pour l'Europe : 44,3 % des ventes locales et 37,9 % des ventes étrangères).

Sur une base nationale, les participants aux États-Unis sont les plus disposés à utiliser des crédits commerciaux pour les transactions interentreprises, et ne privilégient pas nettement les clients locaux aux clients étrangers pour la vente à crédit. Près de 51 % de la valeur des ventes locales et 46 % de la valeur des ventes étrangères interentreprises des participants à l'étude dans le pays ont été déclarées crédit. Dans les autres pays étudiés, les participants sont plus enclins à vendre à crédit aux clients interentreprises locaux plutôt qu'étrangers. En moyenne, 50 % (Mexique et Brésil) ou moins (Canada) de la valeur des ventes interentreprises locales et 38 % (Canada, Mexique) ou moins (Brésil) de la valeur des ventes interentreprises étrangères ont été faites à crédit.

Les observations mentionnées ci-dessus suggèrent que les participants du continent américain, comme ceux de l'Europe, perçoivent la vente à crédit aux clients interentreprises étrangers comme étant plus complexe et présentant davantage de risques par rapport à la vente à crédit dans leur pays, où ils maîtrisent mieux la structure du commerce local et les pratiques commerciales.

Cela peut expliquer la raison pour laquelle, au cours des deux dernières années, aucune fluctuation significative n'a été relevée concernant la proportion des ventes à crédit interentreprises locales dans l'ensemble des pays du continent américain ayant participé à l'étude. La tendance des ventes à crédit étrangères, à l'inverse, semblait être plus volatile. Après une forte baisse en 2014, les ventes à crédit à l'exportation ont de nouveau augmenté cette année, plus particulièrement aux États-Unis (de 10 points de pourcentage, contre une augmentation de 5,7 points de pourcentage pour la région). Cette tendance oscillante reflète peut-être un contexte de risques commerciaux et politiques accrus pour les activités mondiales qui continue à poser des défis différents aux négociants internationaux.

### Proportion des ventes à crédit par rapport au total ventes interentreprises sur le continent américain



Échantillon : entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)

Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - Septembre 2015

Plus de renseignements dans [l'Annexe des statistiques](#)

### Délai de paiement moyen

Les clients interentreprises locaux et étrangers des participants du continent américain bénéficient d'un délai moyen de 28 jours après la date de facturation pour payer les produits et services achetés à crédit (Europe : 32 jours).

Sur une base nationale, les États-Unis accordent une grande importance au paiement rapide des factures interentreprises, avec des délais de paiement d'un peu plus de 20 jours en moyenne après la date de facturation. Le Brésil propose, lui, des délais de paiement plus souples dans la région (34 jours). Le Mexique (28 jours) et le Canada (31 jours) se situent entre les deux. Les délais de paiement pour les clients locaux et étrangers varient d'un pays à l'autre. Aux États-Unis, les clients locaux bénéficient de délais un peu plus longs pour payer les factures par rapport aux clients étrangers, alors qu'au Mexique et au Brésil, c'est le contraire. Au Canada, aucune différence n'a été relevée entre les délais de paiement pour les clients locaux et étrangers.

Au cours des deux dernières années, les délais de paiement moyens dans la plupart des pays étudiés n'ont montré aucune variation significative. Ceci à l'exception du Mexique, où les délais moyens pour les clients locaux et étrangers sont actuellement de deux semaines plus courts qu'il y a deux ans. En revanche, les clients étrangers des participants du Brésil bénéficient de délais moyens d'une semaine plus longs qu'il y a deux ans pour payer les factures.

### Factures interentreprises échues

Malgré des différences notables entre les différents pays étudiés, les taux de défaut de paiement sur le continent américain demeurent dans l'ensemble élevés. 94,7 % des participants à l'étude déclarent avoir eu des problèmes de retard de paiement de factures avec leurs clients interentreprises au cours de l'année précédente. En Europe, ce taux est de 92,8 %. Un participant sur trois déclare qu'environ 20 % de leurs dettes commerciales étaient

échues depuis plus de 90 jours. Cela peut constituer un facteur de perturbation de la trésorerie des entreprises.

En termes de valeur, 46,1 % en moyenne de la valeur totale des factures émises par les participants à l'étude pour leurs clients interentreprises locaux ne sont toujours pas payées après la date d'échéance (Europe : 40,2 %). À l'échelle nationale, le Mexique présente le chiffre le plus élevé (54,2 %) et le Canada le moins élevé (37 %). Aux États-Unis, le chiffre s'élève à 46,4 % et à 43,8 % au Brésil. Les factures des clients interentreprises étrangers payées tardivement représentent 49,1 % de la valeur totale des ventes interentreprises à crédit étrangères (Europe : 35,4 %). Encore une fois, le Canada présente le taux le plus bas (43,8 %), suivi du Brésil (44,3 %), du Mexique (49,3 %) et des États-Unis dont le taux est le plus élevé (56,5 %).

La proportion moyenne de créances échues depuis de plus de 90 jours sur le continent américain semble être assez importante. 12,2 % de la valeur totale des factures des clients locaux et 16 % de la valeur totale des factures des clients étrangers interentreprises sont encore impayées 90 jours après leur échéance (moyennes pour l'Europe : 7,6 % des ventes locales et 7 % des ventes étrangères). Cela augmente la probabilité que ces créances deviendront des créances irrécouvrables et des radiations.

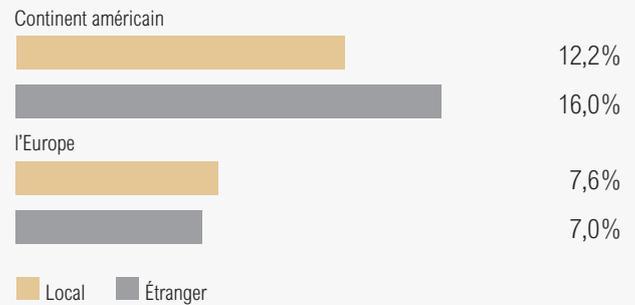
Au niveau national, les États-Unis et le Mexique enregistrent des chiffres locaux supérieurs à la moyenne régionale (respectivement 15 % et 13,5 %). Celui du Brésil s'élève à 11,7 % et celui du Canada à 7,2 %. Quant au commerce interentreprises étranger, les États-Unis se retrouvent une fois de plus en tête avec un taux de comptes en souffrance (20,3 %) bien supérieur à la moyenne régionale (16 %). Le Mexique vient ensuite (15,5 %), suivi du Brésil (14,2 %) et du Canada (11,7 %).

Au cours des deux dernières années, les niveaux de retard de paiement des factures étrangères et locales dans les pays étudiés du continent américain varient considérablement. En 2014, une amélioration des taux d'impayés a été constatée au Canada et aux États-Unis. Cette année, le Brésil verra probablement une augmentation des niveaux d'insolvabilité, à mesure que les conditions financières se resserrent et que son économie se contracte. Les perspectives économiques du Mexique s'améliorent, même si la reprise de la croissance est freinée par des problèmes poli-

tiques intérieurs et des conditions extérieures plus difficiles. Tous ces facteurs fragiliseront probablement l'environnement d'insolvabilité au Brésil et au Mexique.

Le retard de paiement des factures sur le continent américain se reflète dans le délai moyen de recouvrement des créances clients (DSO), qui était de 30 jours en moyenne, c'est-à-dire presque la moitié du DSO enregistré il y a deux ans. Le Mexique montre le DSO moyen le plus élevé (35 jours), suivi par le Brésil (29 jours), le Canada (28 jours) et les États-Unis (26 jours). Tout contraste entre les factures échues et les DSO est susceptible de refléter une éventuelle amélioration de l'encaissement des factures importantes par les participants.

### Proportion moyenne de créances échues depuis de plus de 90 jours sur le continent américain



Échantillon : entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)  
Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - Septembre 2015

Plus de renseignements dans [l'Annexe des statistiques](#)

### Retard de paiement moyen

Tout comme en Europe, les clients interentreprises locaux des participants du continent américain règlent les factures échues, en moyenne, dans le mois suivant la date d'échéance. Les clients étrangers règlent leurs factures échues 37 jours en moyenne après la date d'échéance (Europe : 20 jours). Selon le pays, les délais de paiement moyens pour les clients interentreprises varient



considérablement. Aux États-Unis et au Mexique, les factures interentreprises locales échues sont payées, en moyenne, dans les 34 jours après la date d'échéance. Il en faut 29 au Brésil et 21 au Canada. Les factures étrangères échues aux États-Unis sont payées dans les 45 jours suivant le délai de paiement convenu. Au Mexique, cet intervalle de temps est de 36 jours, de 32 jours au Brésil et de 29 jours au Canada.

Au cours de l'année dernière, le retard de paiement local moyen aux États-Unis, au Mexique et au Brésil a augmenté de manière significative (en moyenne 15 jours). Au Canada, l'augmentation moyenne était de cinq jours. Les retards de paiement étrangers moyens ont augmenté de 19 jours ou moins pour les participants du Canada, du Mexique et du Brésil. Les participants des États-Unis ont dû attendre, en moyenne, un mois de plus qu'en 2014 pour le paiement des factures échues des clients étrangers.

Les retards de paiement augmentent en même temps que les coûts financiers et administratifs associés aux dettes commerciales interentreprises. 20,3 % des participants du continent américain considèrent la limitation des coûts comme l'un des principaux défis à la rentabilité de l'entreprise cette année (Europe : 21,8 %). Cela semble préoccuper le plus les participants du Brésil (environ 23,9 % des participants). Les participants du Mexique (environ 20 %), en revanche, semblent être plus concernés par le recouvrement des factures impayées, tandis que les participants du Canada s'inquiètent de la chute probable de la demande de leurs produits et services (22,3 %). Aux États-Unis, le pourcentage des participants qui considèrent que les restrictions sur les prêts bancaires (13,2 %) représentent le plus grand défi de cette année est supérieur à celui de la région (10,2 %) et de l'Europe (8,5 %). Cela témoigne probablement de l'impact négatif potentiel du changement de politique monétaire sur les conditions de crédit aux entreprises.

### Principaux facteurs de retard de paiement

La plupart des participants du continent américain (46,4 %, inchangé depuis l'année dernière) ont signalé que le retard de paiement des factures interentreprises locales est principalement dû à l'insuffisance des fonds de leurs clients (Europe : 53,8 %). Il est donc essentiel pour les fournisseurs d'avoir une connaissance

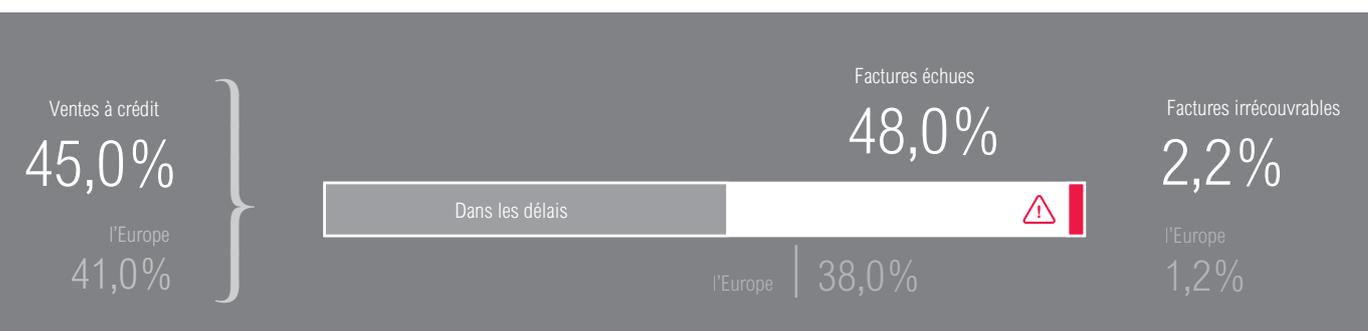
complète de la solidité et la stabilité financières de leurs clients, les renseignements s'y rapportant devant être régulièrement mis à jour. Selon le pays, des retards de paiement des clients locaux en raison de problèmes de liquidités ont été le plus souvent rapportés par les participants du Mexique (51,2 %), suivis de ceux du Canada (47,3 %). Les taux pour le Brésil et les États-Unis s'élèvent respectivement à 44,8 % et 42,1 %.

La perception selon laquelle les clients utilisent des crédits commerciaux comme moyen de financement alternatif pour leurs activités commerciales constitue la deuxième raison la plus souvent citée concernant les retards de paiement des clients locaux (32,8 % des participants du continent américain, contre 34,3 % en Europe). Si l'on considère le pourcentage par pays, le plus élevé est celui des États-Unis (36,5 %), suivi du Canada (35,8 %), du Mexique (33,2 %) et du Brésil, qui est le plus bas (26 %). Au Brésil, les retards de paiement sur les factures intérieures sont plus souvent dus à l'inefficacité du système bancaire (selon 30,2 % des participants).

L'inefficacité du système bancaire est la principale raison des retards de paiement de factures des clients interentreprises étrangers (selon 37,2 % des participants, contre près de 33 % l'année dernière). Les participants du Canada (43,6 %) et du Mexique (40,2 %) l'ont signalé le plus souvent. Le taux aux États-Unis et au Brésil s'élève respectivement à 36,4 % et 32 %. 33,6 % des participants de la région (inchangé depuis l'année dernière) attribuent les retards de paiement des clients étrangers à la complexité de la procédure de paiement. Ce pourcentage atteint un peu plus de 38 % aux États-Unis et s'élève à 34,7 % au Mexique, alors qu'il n'atteint que 29 % environ au Canada et au Brésil.

### Créances irrécouvrables

Une moyenne de 2,2 % des créances interentreprises des participants du continent américain a été signalée comme étant irrécouvrable (Europe : 1,2 %). Après une diminution moyenne de 1,3 point de pourcentage en 2014, le taux mentionné ci-dessus a de nouveau légèrement augmenté (moins de 1 point de pourcentage) au début de cette année. Selon le secteur, les créances locales irrécouvrables du continent américain proviennent principalement des secteurs de la construction, des biens de consommation durables, de l'électronique et des services commerciaux.



Les radiations interentreprises étrangères sont principalement liées aux secteurs de la construction, des matériaux de construction et des biens de consommation durables. Sur une base nationale, la proportion des créances interentreprises considérées comme irrécouvrables est plus élevée au Brésil et au Mexique, avec un taux de 2,4 % chacun. Aux États-Unis, ce taux s'élève à 1,8 % et à 1,4 % au Canada.

En comparant la proportion des créances interentreprises impayées après l'échéance de 90 jours en raison de celle des créances irrécouvrables, nous constatons que les entreprises du continent américain perdent en moyenne environ 50 % de la valeur de leurs créances locales et 35 % de la valeur de leurs créances étrangères interentreprises qui ne sont pas réglées dans les 90 jours suivant la date d'échéance. L'Europe enregistre un pourcentage plus élevé avec une moyenne d'environ 60 %. Selon une répartition par pays, les résultats de notre étude révèlent que les efforts visant à recouvrer des comptes interentreprises en souffrance semblent être moins efficaces au Canada que dans les autres pays étudiés du continent américain.

Dans l'ensemble, les créances ont été signalées comme étant irrécouvrables majoritairement en raison de la faillite des clients (selon 54,6 % des participants). C'est notamment le cas du Mexique (57,5 %) et du Canada (56,3 %). Cela reflète le climat commercial difficile dans lequel de nombreuses entreprises continuent d'opérer. L'échec des tentatives de recouvrement constituait la deuxième raison de radiations la plus souvent citée (un peu plus de 37 % des participants de la région). Les participants des États-Unis sont ceux qui l'évoquent le plus (46,4 %) en ce qui concerne les efforts de recouvrement sur les marchés internationaux. Selon 35,3 % des participants, les radiations ont été causées par le fait que les clients ne pouvaient plus être localisés. Une fois encore, ce sont les participants des États-Unis qui en font le plus souvent état (environ 40 %).

Pour en savoir plus sur les pratiques concernant le recouvrement de créances interentreprises sur le continent américain, veuillez consulter le document Analyse du recouvrement mondial par Atradius Collections (téléchargeable gratuitement après inscription) à partir du 29 septembre 2015 sur [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com).

### Le plus grand obstacle à la rentabilité des entreprises du continent américain et de l'Europe en 2015 : cost containment



Échantillon : entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)  
Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - Septembre 2015

Plus de renseignements dans [l'Annexe des statistiques](#)

### Pratiques de paiement par secteur

Sur le continent américain, les clients interentreprises locaux du secteur des matériaux de construction bénéficient des délais de paiement les plus souples (en moyenne 35 jours après de la date de facturation). Les clients étrangers des secteurs des transports et des services bénéficient également de délais de paiement plus souples (en moyenne 32 jours chacun). Les délais de paiement moyens (clients locaux et étrangers) ne diffèrent pas énormément d'un secteur à l'autre, à l'exception des secteurs du textile et de l'alimentation dans lesquels les clients interentreprises étrangers bénéficient de délais de paiement plus longs comparés aux clients locaux, et du secteur des matériaux de construction dans lequel les clients locaux bénéficient de délais plus longs comparés aux clients étrangers.

Au niveau national, la proportion de retards de paiement la plus élevée est générée par des clients du secteur des machines (environ 60 % de la valeur totale des factures interentreprises est payée en retard), suivi des secteurs de l'agriculture, de l'alimentation, des métaux, des matériaux de construction et de la construction. Comme les secteurs du textile, des biens de consommation durables et de l'électronique, les secteurs de la construction et des matériaux de construction ont également enregistré la plus forte proportion de factures étrangères échues.

Des retards de paiement des clients interentreprises locaux dus à l'insuffisance de fonds sont signalés le plus souvent dans les secteurs de l'agriculture, de l'alimentation et des produits chimiques. La majorité des participants du continent américain ne s'attend pas à des changements du comportement de paiement des clients locaux dans les 12 prochains mois. Toutefois, un pourcentage important (25 %) de participants des secteurs de la construction, des matériaux de construction et des machines s'attend à une dégradation du comportement de paiement des clients locaux au cours de la même période.

Les retards de paiement des factures interentreprises étrangères dus à l'inefficacité du système bancaire sont plus fréquents dans le secteur du textile (selon environ 48 % des participants). Les retards de paiement des factures étrangères dus à la complexité de la procédure de paiement se produisent plus fréquemment (selon 67 % des participants) avec les clients du secteur du papier. La majorité des participants du continent américain ne s'attend pas à des changements du comportement de paiement des clients étrangers dans les 12 prochains mois. Trois participants sur cinq s'attendent à une légère dégradation du comportement de paiement dans le secteur des matériaux de construction et environ la moitié d'entre eux ont les mêmes attentes en matière de comportement de paiement des clients dans le secteur des machines.

Si vous souhaitez en savoir plus sur la protection de vos créances contre le défaut de paiement de la part de vos clients après avoir lu le présent rapport, vous pouvez vous rendre sur le [site Web d'Atradius](#); si vous avez des questions plus spécifiques, veuillez [laisser un message](#) et un responsable de produits communiquera ultérieurement avec vous.

## Annexe des statistiques

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

[L'Annexe des statistiques](#) du présent rapport fait partie de l'édition de septembre 2015 du Baromètre des pratiques de paiement Atradius (résultats de l'étude menée en le continent américain) consultable sur <https://group.atradius.com/reports-and-advice/> La présente annexe peut être téléchargée au format PDF (anglais uniquement).

### Notice légale

Ce rapport est fourni à titre informatif uniquement et ne se veut pas être une recommandation faite au lecteur sur des transactions, des investissements ou des stratégies particulières. Les lecteurs doivent prendre leurs décisions personnelles, commerciales ou autres, concernant les renseignements fournis. Bien que nous ayons mis tout en œuvre pour nous assurer que les renseignements contenus dans le présent rapport proviennent de sources fiables, Atradius ne pourra être tenu pour responsable d'erreurs ou d'omissions quelconques, ni des résultats obtenus en utilisant ces renseignements. Tous les renseignements contenus dans ce rapport sont fournis « tels quels », sans garantie d'exhaustivité, d'exactitude, de durabilité, ni des résultats obtenus en les utilisant et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, ni Atradius, ni ses partenaires ou sociétés concernés, ni les partenaires, agents ou personnels de ces derniers, ne pourront être tenus pour responsables vis-à-vis de vous-même ou d'une autre personne, pour une quelconque décision prise ou action menée, sur la base des renseignements contenus dans le présent rapport, ni pour tout dommage indirect, particulier ou similaire, même en cas de notification de la possibilité de tels dommages.

Tous droits réservés **Atradius N.V.** 2015

Si ce rapport vous a été utile, nous vous invitons à visiter notre site Web [www.atradius.com](http://www.atradius.com), où vous pourrez trouver de nombreuses autres publications Atradius concernant l'économie mondiale, notamment des rapports par pays, des analyses de secteur, des conseils sur la gestion de crédit et des comptes-rendus sur les problèmes actuellement rencontrés par les entreprises.

Sur Twitter? Suivez [@Atradius](#) ou cherchez [#atradiusppb](#) pour avoir des nouvelles de la dernière édition

Connectez-vous à Atradius  
grâce aux réseaux sociaux



Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
Pays-Bas  
Tél.: +31 20 553 9111

[info@atradius.com](mailto:info@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)