



# Belgique: nouvelle augmentation des factures B2B impayées

Baromètre des Pratiques de Paiement d'Atradius



Chiffres clés

PIB  
(milliards d'euros)

€ 448,98

Croissance du PIB  
(depuis 2018)

1,4 %

Croissance annuelle des exportations  
(depuis 2018)

4,1 %

Croissance annuelle des importations  
(depuis 2018)

3,8 %

Sources: Oxford Economics, MIT OEC

Top5

des secteurs  
d'exportation

Produits chimiques

Transport

Machines/  
ÉlectricitéProduits  
minérauxPlastiques/  
Caoutchoucs

Top5

des destinations  
d'exportation

Allemagne

Pays-Bas

France

Royaume-Uni

Italie

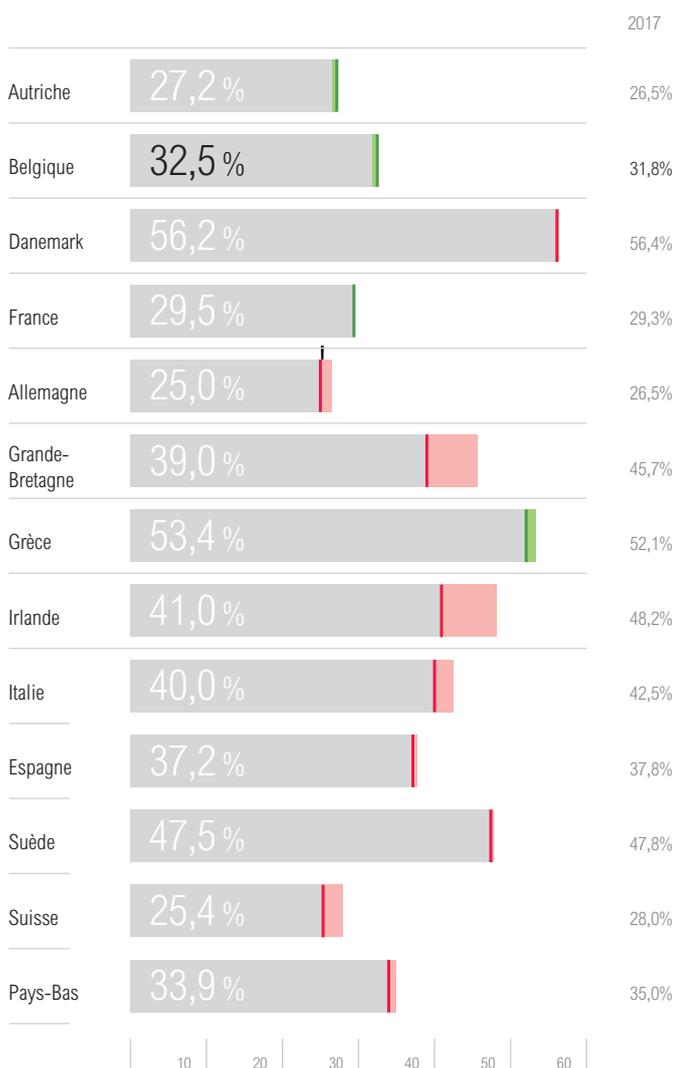
En Belgique, le pourcentage de factures B2B échues domestiques et étrangères a augmenté pour la troisième année consécutive. D'après les fournisseurs belges, les retards de paiement sont principalement survenus en raison de la disponibilité insuffisante de trésorerie et de l'utilisation des factures ouvertes comme forme de financement par les acheteurs. 17,9% des participants déclarent qu'ils ont dû rechercher des financements additionnels et 16,3% qu'ils ont dû prendre des mesures spécifiques pour corriger leur cash-flow à cause des factures impayées. Pour 15,8% des participants, l'impact des factures en souffrance a été encore plus conséquent et a entraîné des pertes de revenus.

## Vendre à crédit gagne en simplicité et en souplesse

Parmi les pays d'Europe de l'Ouest sondés, les participants belges font partie des rares participants qui ont augmenté très légèrement leurs ventes à crédit. Le pourcentage moyen des ventes B2B totales réalisées à crédit a augmenté pour passer de 31,8% en 2017 à 32,5% cette année. Les participants belges semblent autant à l'aise pour vendre à crédit à des clients B2B domestiques qu'à des clients B2B étrangers.

Les participants en Belgique déclarent qu'ils optent pour des ventes à crédit lorsqu'ils font confiance à leurs clients B2B domestiques ou pour construire une relation commerciale sur le long terme avec de nouveaux clients. Ils reconnaissent aussi que cette manière de faire du commerce est beaucoup plus facile et commode. Les raisons principales pour lesquelles les fournisseurs belges refusent d'accorder un crédit commercial sont le mauvais comportement de paiement du client (cité par 32,6% des participants) et la fragilité financière du client (20,9%).

### Pourcentage des ventes B2B totales réalisées à crédit



» *Nous vendons à crédit à nos clients B2B domestiques pour conserver leur loyauté, pour améliorer nos relations commerciales et parce que c'est beaucoup plus facile.*«

Participant à l'enquête - secteur du transport

Les raisons les plus fréquentes d'accorder un crédit commercial aux acheteurs B2B étrangers sont le reflet de celles des clients domestiques - on le considère comme plus facile et plus flexible, pour récompenser la loyauté des clients et pour attirer de nouveaux clients. La fragilité financière du client, un mauvais comportement de paiement et des risques économiques et politiques élevés dans le pays du client sont les raisons principales pour lesquelles les participants ne vendraient pas à crédit à leurs clients B2B étrangers (39,4% mentionnent la première raison, les deux dernières ont été citées par 24,2% des participants).

» *Nous choisissons cette méthode pour la facilité de paiement.*«

Participant à l'enquête - secteur des services aux entreprises

Échantillon: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement – octobre 2018



## Augmentation du pourcentage de factures B2B échues

92,5% des participants en Belgique ont rapporté que leurs clients B2B payent avec du retard. Bien que ce chiffre soit en diminution par rapport au 93,6% de 2017, la Belgique connaît toujours un des pourcentages les plus élevés de la région. Les réponses à l'enquête suggèrent que les clients B2B étrangers payent avec du retard aussi fréquemment que le font les clients B2B domestiques.

Le pourcentage moyen des factures B2B échues rapporté par les participants en Belgique a augmenté de presque 4% pour passer de 42% en 2017 à 45,6% cette année.

Le délai moyen de paiement (DSO) en Belgique a chuté pour passer de 50 jours en 2017 à 48 jours cette année. 50% des participants déclarent ne pas s'attendre à voir du changement dans les 12 mois à venir. Parmi ceux qui prévoient du changement, 27,1% s'attendent à une augmentation et 22,9% à une diminution.

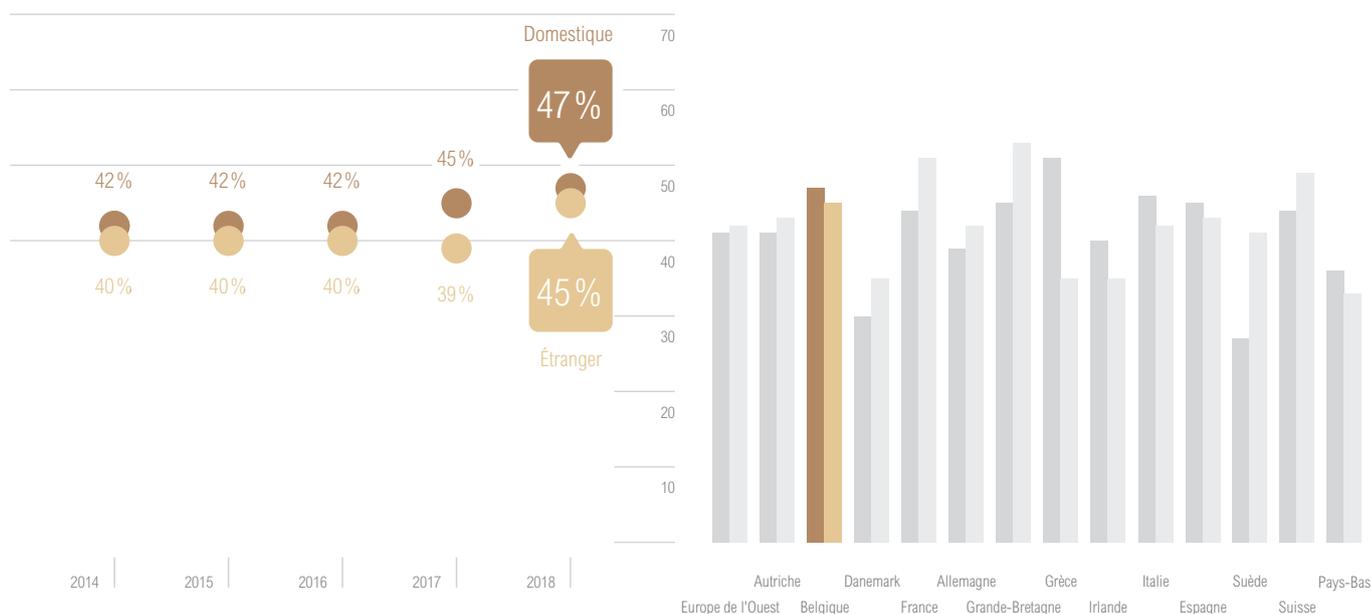
## Réduction des délais moyens de paiement, augmentation des retards de paiement

Cette année, les délais de paiement pour les clients B2B domestiques et étrangers ont diminué légèrement. En moyenne, les clients B2B domestiques disposent de 25 jours pour régler leurs factures; trois jours de moins qu'en 2017. Les clients B2B étrangers disposent en moyenne de 28 jours pour remplir leurs obligations de paiement; quatre jours de moins qu'en 2017.

La petite différence entre les clients B2B domestiques et étrangers est constante avec un taux de réponse de 38,5% selon lesquelles les clients B2B domestiques sont susceptibles de recevoir moins de temps pour régler leurs factures. En revanche, 16,8% des participants déclarent qu'ils octroient à leurs clients B2B domestiques plus de temps pour payer qu'à leurs clients étrangers. 44,7% des fournisseurs en Belgique ne font habituellement pas de différence en ce qui concerne les délais de paiement. En Belgique, les raisons principales pour lesquelles les délais de paiement sont différents concernent les politiques internes, les pratiques du secteur et les délais de paiement domestiques prescrits par la loi.

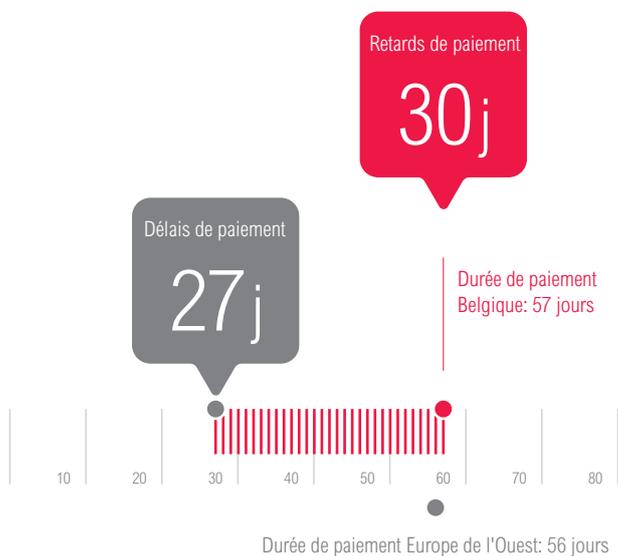
## Créances B2B échues en Belgique

(% moyen)



Échantillon: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement – octobre 2018

## Durée de paiement en Belgique



j = moyenne en jours

Échantillon: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)

Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement – octobre 2018

En 2018, le délai de paiement moyen des clients B2B domestiques a augmenté d'un jour (31 jours) et celui des clients B2B étrangers de huit jours (28 jours en moyenne). En se fondant sur les modifications relatives aux retards et aux délais de paiement, la durée moyenne d'un paiement en Belgique a augmenté pour passer de 55 jours en 2017 à 57 jours cette année.

Les retards de paiement domestiques surviennent principalement en raison d'une disponibilité insuffisante de trésorerie (rapporté par 45,2% des participants belges) et de l'utilisation des factures impayées comme forme de financement par les acheteurs. Le pourcentage de participants qui mentionnent cette dernière raison a augmenté significativement pour passer de 27,1% en 2017 à 34,1% cette année (la moyenne régionale est de 30,9%). Ce pourcentage est un des plus élevés de la région.

En examinant les raisons principales pour lesquelles les clients B2B étrangers payent avec du retard, il ressort que 31% des participants belges ont cité une disponibilité insuffisante de trésorerie et 27,6% la complexité de la procédure de paiement. Ces deux pourcentages sont conformes aux pourcentages rapportés au niveau régional (respectivement 31,7% et 27,3%).

15,8% des participants en Belgique ont indiqué que les délais de paiement sont à l'origine de pertes de revenus. Un pourcentage de participants légèrement plus élevé déclarent qu'ils ont dû rechercher des financements additionnels (17,9%) et prendre des mesures spécifiques pour corriger leur cash-flow (16,3%) dans le but de gérer l'impact des factures B2B impayées. 38,6% ont rapporté que les factures B2B impayées n'ont pas eu d'effet significatif sur leurs affaires.

## Les participants en Belgique facturent le plus souvent par voie électronique

La majorité des participants en Belgique (64,1%) ont facturé leurs clients B2B par voie électronique. En outre, 16% ont déclaré qu'ils ne facturent pas encore par voie électronique, mais qu'ils ont l'intention de commencer à le faire en 2018. 17,5% des participants ont déclaré qu'ils ne facturent pas par voie électronique et 2,4% qu'ils n'envoient plus de factures en ligne.

53,8% des participants belges disent avoir reçu les paiements plus rapidement après avoir facturé leurs clients B2B par voie électronique. En revanche, 4,6% des participants ont mentionné des paiements de factures plus lents et 41,7% qu'il n'y a pas d'effet notable sur la durée du paiement.



*64,1% des participants en Belgique facturent déjà leurs clients domestiques et étrangers par voie électronique.*

**Top5**des secteurs  
d'importation

## La crainte de l'impact potentiel du protectionnisme américain sur la croissance économique mondiale

À l'instar de leurs pairs en Europe de l'Est, les participants belges ont été invités à classer par ordre d'importance les risques potentiels suivants qui pèsent sur la croissance économique mondiale: le protectionnisme américain qui se transforme en guerre commerciale, la mauvaise politique de la Fed, un "atterrissage brutal" en Chine et les risques géopolitiques. 46,6% des participants belges (la moyenne régionale est de 44,8%) ont déclaré que le protectionnisme américain constitue le risque le plus important qui pourrait peser sur l'économie mondiale dans les 12 mois à venir. 18,3% conviennent que si le protectionnisme américain qui peut potentiellement se transformer en guerre commerciale constitue un risque significatif, il n'est probablement pas le plus important. 20,2% ont perçu le risque géopolitique comme le plus significatif.

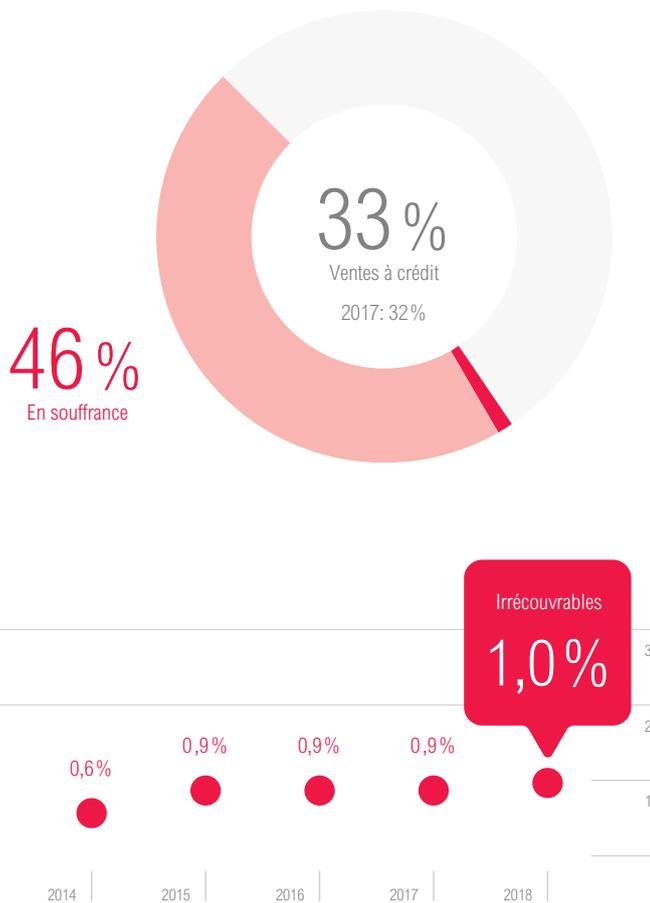
Produits chimiques  
Machines/Électricité  
Transport  
Produits minéraux  
Métaux

**Top5**des destinations  
d'importation

Pays-Bas  
Allemagne  
France  
États-Unis  
Irlande

## Créances irrécouvrables en Belgique

(% de la valeur totale des créances B2B)



Échantillon: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement – octobre 2018

## 1% des créances B2B annulées après avoir été considérées comme irrécouvrables

En 2018, le pourcentage moyen de créances irrécouvrables est resté stable à 1% (0,9% en 2017). Les créances B2B domestiques ont été plus souvent annulées que les créances B2B étrangères.

Les créances irrécouvrables proviennent la plupart du temps des clients B2B des secteurs de la construction, des biens de consommation durables, des services et des services aux entreprises. Malgré une réduction significative du pourcentage de 60% en 2017 à 48,8% en 2018 des participants belges qui ont rapporté une faillite, cette dernière reste la raison principale pour laquelle les créances B2B n'ont pas pu être recouvrées. Un pourcentage accru de participants belges (30,4%) rapportent que la raison principale des abandons de créances est le coût élevé qu'entraîne la poursuite des débiteurs.

## Paiements lents par les clients B2B des secteurs des biens de consommation durables et des produits chimiques

Comme mentionné précédemment, les participants belges donnent à leurs clients B2B en moyenne 27 jours pour satisfaire leurs obligations de paiement. En 2018, les clients B2B des secteurs du papier et du textile ont bénéficié de délais moyens de paiement plus longs (respectivement 57 jours et 41 jours). En revanche, les clients B2B des secteurs des matériaux de construction et des produits alimentaires ont été invités à payer beaucoup plus rapidement (respectivement dans les 15 à 19 jours, en moyenne).

Les fournisseurs en Belgique ont rapporté que les clients B2B des secteurs des biens de consommation durables et des produits chimiques faisaient partie des payeurs les plus lents. Les clients B2B de ces secteurs ont payé en moyenne 44 et 24 jours après la date d'échéance. Les raisons principales des retards de paiement dans le secteur des biens de consommation durables sont les inefficacités du système bancaire (rapporté par 33% des participants) et les acheteurs qui utilisent les factures impayées comme forme de financement (mentionné par 27% des participants). Les fournisseurs de l'industrie des produits chimiques ont déclaré que leurs clients retardaient leurs paiements la plupart du temps parce que les marchandises livrées ou les services fournis ne correspondaient pas à ce qui avait été convenu contractuellement (33% des participants). D'après 27% des participants, les retards sont survenus parce que les acheteurs ont utilisé les factures impayées comme forme de financement ou parce que la facture a été envoyée à la mauvaise personne.

En ce qui concerne l'avenir, la plupart des participants en Belgique (respectivement 46% et 59%) s'attendent à ce que le comportement de paiement de leurs clients B2B des secteurs des biens de consommation durables et des produits chimiques reste stable dans les 12 mois qui viennent. Pour la plupart des participants, si des changements devaient avoir lieu, ce serait pour empirer la situation.



*23% des participants belges du secteur des produits chimiques s'attendent à une détérioration significative du comportement de paiement de leurs clients B2B dans les 12 mois à venir.*

## Conception de l'étude pour l'Europe de l'Ouest

### Objectif 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 Atradius des Pratiques de Paiement". Dans le présent rapport portant sur l'Europe de l'Ouest et faisant partie de l'édition de 2018 du Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement, des entreprises situées dans 13 pays (Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Espagne, Suède, Suisse, Pays-Bas) ont été étudiées.

À l'aide d'un questionnaire, Ilisia Research a mené un ensemble de 2770 entretiens. Tous les entretiens ont été organisés exclusivement pour Atradius, sans que d'autres sujets y soient abordés.

### Étendue de l'étude

- Population de base: des entreprises de 13 pays (Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grande-Bretagne, Grèce, Irlande, Italie, Espagne, Suède, Suisse, Pays-Bas) ont été suivies. Les entretiens concernant la gestion des créances ont eu lieu avec les personnes adéquates.
- Processus de sélection – 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=2770 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: 2ème trimestre 2018.

### Présentation de l'échantillon – Total des entretiens 2.770

Pays	n	%
Autriche	218	7,9%
Belgique	208	7,5%
Danemark	213	7,7%
France	215	7,8%
Allemagne	213	7,7%
Grande-Bretagne	215	7,8%
Grèce	200	7,2%
Irlande	229	8,3%
Italie	214	7,7%
Espagne	212	7,7%
Suède	214	7,7%
Suisse	213	7,7%
Pays-Bas	206	7,4%
Taille de l'entreprise	n	%
Micro-entreprises	915	33,0%
PME (petites et moyennes entreprises)	1,533	55,3%
Grandes entreprises	322	11,6%
Secteur économique	n	%
Fabrication	797	28,8%
Vente en gros/Vente au détail/ Distribution	855	30,9%
Services	1,118	40,4%

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.

## Annexe des statistiques

Consultez les graphiques et les chiffres dans l'Annexe des statistiques pour l'Europe de l'Ouest. Elle fait partie de l'édition du Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement d'octobre 2018 disponible sur le site [atradius.be](http://atradius.be).

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[La présente annexe peut être téléchargée en format PDF](#) (uniquement 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.** 2018

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 internet d'Atradius](#), ou si vous avez des questions plus spécifiques, veuillez [laisser un message](#) et un spécialiste produit vous rappellera. Dans la section Publications, vous pourrez trouver de nombreuses autres publications Atradius concernant l'économie mondiale, notamment des rapports par pays, des analyses de secteur, des conseils sur le credit management et des comptes-rendus sur les problèmes actuellement rencontrés par les entreprises.

[Abonnez-vous](#) au service de notification de nos Publications et recevez chaque semaine des e-mails qui vous informeront de la publication de nouveaux rapports.

Pour en **apprendre plus sur les pratiques de recouvrement des créances B2B** en Belgique et dans le monde, veuillez consulter la Revue sur le recouvrement international d'Atradius Collections (téléchargement gratuit après inscription), disponible sur le site [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

Connectez-vous avec Atradius sur les réseaux sociaux



Sur Twitter? Suivez [@Atradius](#) ou recherchez [#atradiusppb](#)

**Atradius NV**  
Avenue Prince de Liège 78  
5100 Namur  
Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202  
2000 Antwerpen

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