



# Baromètre Atradius des pratiques de paiement

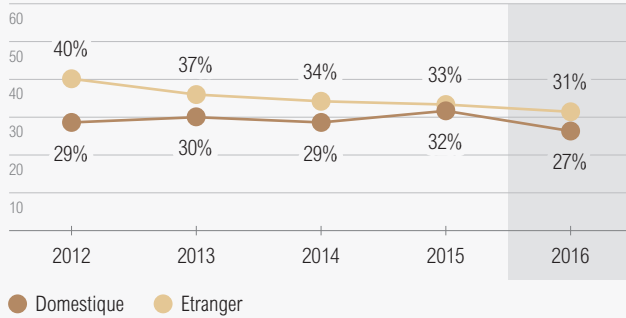
Sondage international relatif au comportement  
de paiement B2B  
Belgique – résultats du sondage

## Belgique – résultats du sondage

### Ventes à crédit

Les participants à l'enquête en Belgique, tout comme ceux en France, en Autriche, en Suisse et en Allemagne, semblent être assez fortement réticents quant à l'octroi de crédits commerciaux aux clients business-to-business (B2B). En moyenne, près de 30,0% de la valeur totale des ventes B2B des sondés ont été traitées à crédit. C'est bien en deçà de la moyenne de 41,2% pour l'Europe occidentale. En comparaison avec l'année dernière, la valeur moyenne des ventes B2B basées sur un crédit en Belgique a baissé d'environ 3% (en Europe occidentale, c'est resté stable). L'approche plus prudente des sondés belges par rapport au recours au crédit commercial dans les transactions B2B peut refléter l'environnement de faillites difficile dans lequel ils travaillent actuellement (le taux d'insolvabilité en Belgique est d'environ 2% et atteint un niveau supérieur à celui enregistré en 2007).

Pourcentage des ventes B2B effectuées à crédit en Belgique (%)



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2016

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

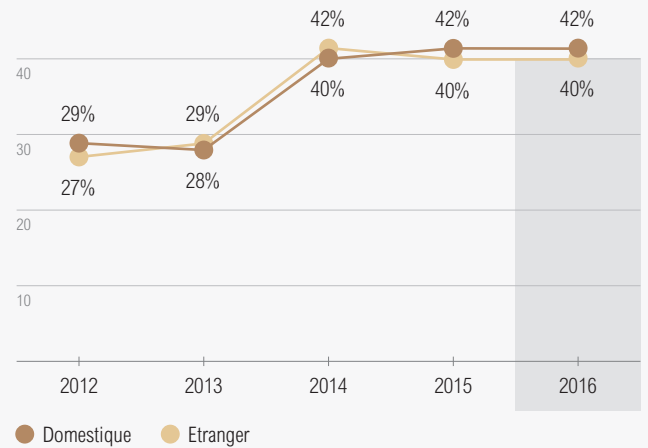
Aucune préférence claire pour la vente à crédit aux clients B2B nationaux ou étrangers n'est affichée par les sondés belges. 30,7% et 27,3% de la valeur totale des ventes B2B nationales et étrangères ont respectivement été réalisées à crédit (moyennes de l'étude: 44,8% pour le niveau national et 37,7% pour l'étranger). Cela reflète une perception presque uniforme du risque de paiement émanant du commerce B2B national et étranger. Ce fait est commun à la majorité des pays sondés, sauf en Europe méridionale (Grèce, Italie, Espagne), où les pays semblent être moins réticents au crédit commercial pour les clients B2B nationaux qu'étrangers.



### Factures B2B en souffrance (%)

Conformément à la moyenne de l'étude, 92,0% des sondés belges ont enregistré des paiements tardifs de leurs factures par les clients B2B au cours de l'année écoulée. Cela a débouché sur une moyenne de près de 41,3% de la valeur totale des créances B2B restant en souffrance après la date d'échéance. Ces résultats sont conformes à la moyenne de l'étude. Le paiement tardif des factures est survenu pour ainsi dire aussi souvent avec les clients nationaux qu'avec les clients étrangers, et n'a pas beaucoup varié au cours de l'année écoulée. Cette observation coïncide avec les conditions commerciales difficiles auxquelles les entreprises belges sont actuellement confrontées.

Créances en souffrance en Belgique (% moyen)



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2016

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

Le paiement tardif des factures (nationales et étrangères) se reflète dans le chiffre relatif au délai moyen de paiement (DSO) indiqué par les sondés en Belgique. Il est en moyenne de 51 jours (moyenne de l'étude: 48 jours), neuf jours plus long qu'il y a un an. Cela signifie que les sondés de Belgique doivent attendre plus longtemps pour disposer des liquidités, qui sont immobilisées en créances, qu'ils pourront utiliser pour faire évoluer leur entreprise. De plus, 30,0% des sondés s'attendent à ce que leur DSO se détériore au cours des 12 prochains mois.

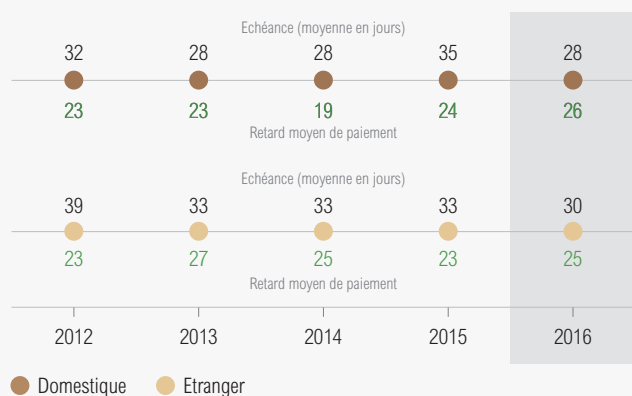
Cela peut expliquer pourquoi il y a plus de sondés en Belgique (11,3%) qu'en Europe occidentale (8,6%) qui considèrent que l'efficacité de gestion des créances est le plus grand défi que rencontre la rentabilité des entreprises cette année. Cet aspect et la conservation de niveaux de trésorerie adéquats (18,0% des sondés, en comparaison à 16,4% en Europe occidentale) sont les deux défis les plus relevés par rapport à la rentabilité des entreprises.



## Délais de paiement (nombre de jours moyen)

Les délais de paiement accordés aux clients B2B par les sondés en Belgique sont en moyenne de 29 jours à partir de la date de la facture et sont cohérents avec la moyenne de l'enquête (31 jours). Les délais nationaux et étrangers ne diffèrent que de deux jours, ce qui reflète la perception uniforme déjà mentionnée du risque de paiement lié aux activités B2B nationales ou étrangères. En comparaison avec l'année dernière, les sondés belges ont accordé des délais de paiement beaucoup plus courts à leurs clients B2B, en particulier sur le marché national. Les délais de paiement moyens y sont environ une semaine plus courts qu'en 2015.

### Délais de paiement en Belgique (jours moyens)



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)  
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2016

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

Malgré la tentative visant à compenser les retards de paiement en raccourcissant les délais de paiement, les sondés belges doivent à présent attendre plus longtemps que l'année passée pour recevoir le paiement de factures B2B échues. Celles-ci sont réglées par les clients B2B nationaux et étrangers en moyenne dans les 25 jours suivant la date d'échéance (moyenne de l'étude: 22 jours). Cela signifie qu'il faut actuellement aux sondés de Belgique en moyenne 54 jours à partir de la facturation pour disposer des liquidités des factures B2B impayées. Cela est pratiquement conforme à la moyenne de l'étude. [ [→ L'annexe statistique, p 8](#) ]

## Principaux facteurs de retard de paiement

En Belgique, les sondés ont été plus nombreux que l'année dernière (58,2%, conformément à la moyenne de l'étude, contre 50,3% l'année dernière) à indiquer que les clients B2B nationaux paient leurs factures en retard en raison de problèmes de liquidités. La deuxième raison la plus fréquemment invoquée pour justifier le retard de paiement des clients B2B nationaux est l'insolvabilité formelle de l'acheteur et l'utilisation intentionnelle par le client de factures en souffrance en vue d'un avantage financier (23,3% des sondés).

De même, le retard de paiement des factures étrangères en raison de problèmes de liquidités a été plus souvent cité (42,6% des sondés belges) que l'année dernière (37,3%). Cependant, comme nous l'avons déjà observé il y a un an, pour un pourcentage notable de sondés (23,0%), le retard de paiement des factures étrangères est très souvent dû à des facteurs externes qui sont indépendants de la stabilité financière du client, comme la complexité des procédures de paiement transfrontalières et les manquements du système bancaire. Ces éléments pèsent lourd sur le délai de paiement des factures étrangères en Belgique.

Peu importe la raison pour laquelle les clients ont payé leurs factures en retard, cela a eu un impact négatif sur les entreprises interrogées en Belgique. 25,4% ont dû retarder les paiements à leurs propres fournisseurs et près de 20,0% ont enregistré une perte de revenus. Cela peut expliquer pourquoi beaucoup plus de sondés en Belgique (45,7%) qu'en Europe occidentale (34,8%) envisagent de vérifier la solvabilité des clients plus souvent qu'en 2016. Nous observons par ailleurs que de plus nombreux sondés en Belgique (32,0%) ont rapporté une utilisation accrue des méthodes de paiement sans risques dans le commerce B2B par rapport au pourcentage enregistré pour l'Europe occidentale (26,0%) en général.



## Créances irrécouvrables

La proportion de créances B2B rapportées par les sondés belges comme étant irrécouvrables (moins d'un pour cent de la valeur totale des créances B2B) est inférieure à la moyenne pour l'Europe occidentale (1,3%). Les créances considérées comme irrécouvrables apparaissent pour ainsi dire aussi souvent au niveau national qu'au niveau étranger. Les créances B2B nationales irrécouvrables proviennent le plus souvent des secteurs de la construction, des biens de consommation durables et de l'industrie des services. Pour la plupart des sondés en Belgique (55,2%), les créances B2B étaient irrécouvrables principalement en raison de la faillite ou de la cessation des activités du client (sondés en Europe occidentale: 59,3%). Parallèlement, environ 25% des sondés dans le pays ont déclaré que les pertes étaient principalement dues à l'échec des tentatives de recouvrement et parce que les coûts supplémentaires pour poursuivre les débiteurs commerciaux étaient supérieurs à la valeur de la créance proprement dite. Pour de plus amples informations sur les pratiques de recouvrement des créances B2B dans le monde, veuillez vous référer au Global Collections Review d'Atradius Collections (téléchargement gratuit après enregistrement), disponible dès octobre 2016 sur [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

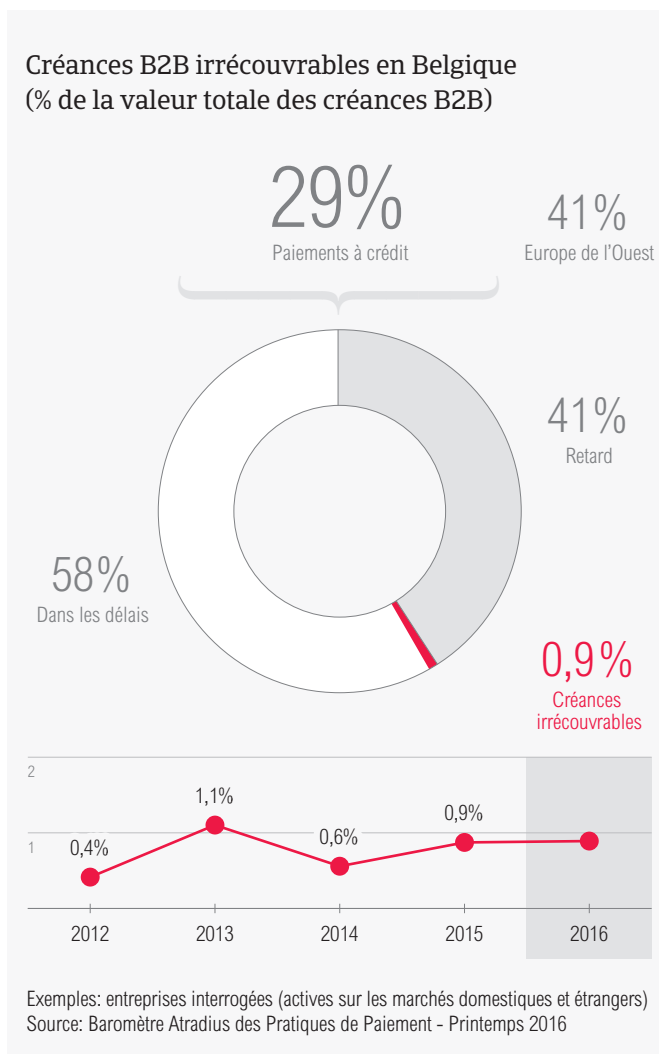
## Pratiques de paiement de l'industrie

Les participants à l'enquête en Belgique ont déclaré accorder des crédits commerciaux principalement aux clients B2B dans les secteurs des biens de consommation durables, de la construction et des services. Les délais de paiement des factures octroyés par les sondés belges à leurs clients B2B dans le secteur des services financiers sont supérieurs à la moyenne nationale (en moyenne 32 jours à partir de la facturation). Les clients B2B dans le secteur de la construction sont les plus lents à régler les factures en souffrance (légèrement au-dessus de la moyenne nationale). [ > [L'annexe statistique, p 4](#) ]



Le secteur de la construction a généré une proportion supérieure à la moyenne (pour le pays) de factures ouvertes. Cependant, selon la plupart des sondés en Belgique (68%), le paiement tardif des factures en raison de problèmes de liquidités de la part des clients s'est manifesté le plus souvent dans le secteur des biens de consommation durables. A l'opposé, le paiement tardif dans le secteur de la construction découlait le plus souvent de l'insolvabilité formelle du client (35,0% des sondés).

La plupart des sondés en Belgique s'attendent à ce que les pratiques de paiement des clients B2B du secteur des biens de consommation durables se détériorent légèrement dans les 12 prochains mois. Aucun changement significatif n'est prévu par rapport aux pratiques de paiement des clients issus d'autres secteurs.



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

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.



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

### L'annexe statistique

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

[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.** 2016

Si vous avez trouvé ce rapport utile, vous pouvez visiter notre site [www.atradius.be](http://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.

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