



Baromètre Atradius des pratiques de paiement

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

Belgique – résultats du sondage

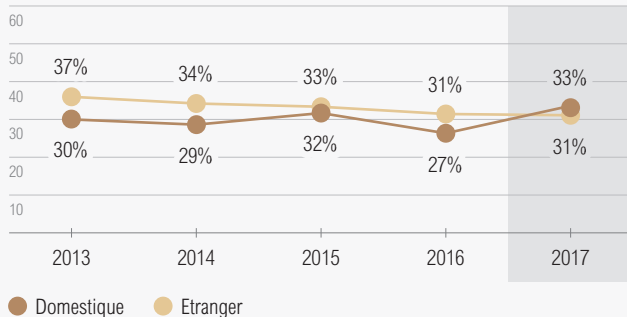
L'économie belge étant fondée sur l'exportation, le résultat des élections ayant lieu en 2017 aux Pays-Bas, en France et en Allemagne – les principaux partenaires commerciaux de la Belgique – est crucial. Le ralentissement d'un marché peut avoir des répercussions et entraîner des risques accrus pour ses partenaires commerciaux.

Ventes à crédit

Malgré une forte aversion pour l'octroi de crédit commercial aux clients B2B, la Belgique a enregistré une légère augmentation des transactions avec recours au crédit.

- Après avoir affiché une baisse lors de l'enquête de 2016, le pourcentage des ventes B2B à crédit a augmenté pour passer de 29 % à 31,8 % cette année.
- 32,6 % des ventes aux clients B2B domestiques et 31 % des ventes aux clients B2B étrangers ont été réalisées à crédit. La légère différence entre ces deux pourcentages reflète une perception quasiment uniforme du risque de défaut de paiement, qu'il s'agisse de ventes à crédit domestiques ou étrangères.
- Par rapport à leurs homologues d'Europe occidentale (38,85 %), les entreprises belges interrogées (31,8 %) semblent moins enclines à vendre à crédit aux clients B2B.
- La Belgique a une culture conservatrice en matière de paiement et privilégie les espèces comme mode de paiement. Ce constat s'applique aussi à la France (29,3 % de ventes à crédit), la Suisse (28 %), l'Allemagne (26,55 %) et l'Autriche (26,55 %).

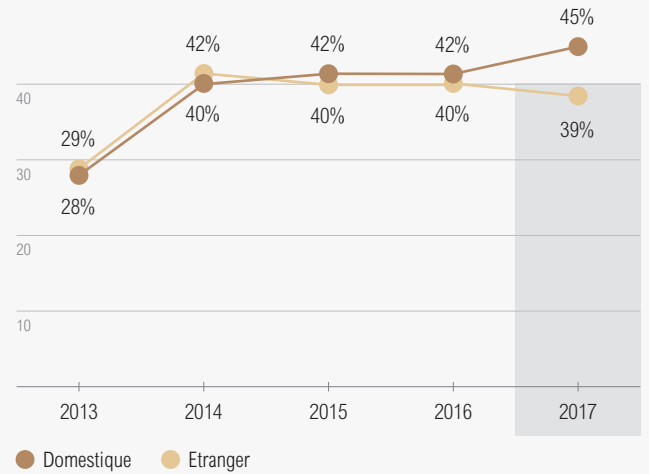
Pourcentage des ventes B2B effectuées à crédit en Belgique (%)



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2017

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

Créances en souffrance en Belgique (% moyen)



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2017

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

Factures B2B en retard de paiement (%)

La légère hausse du pourcentage de factures B2B en Belgique (42 %) représente une tendance uniforme dans tous les pays sondés d'Europe occidentale.

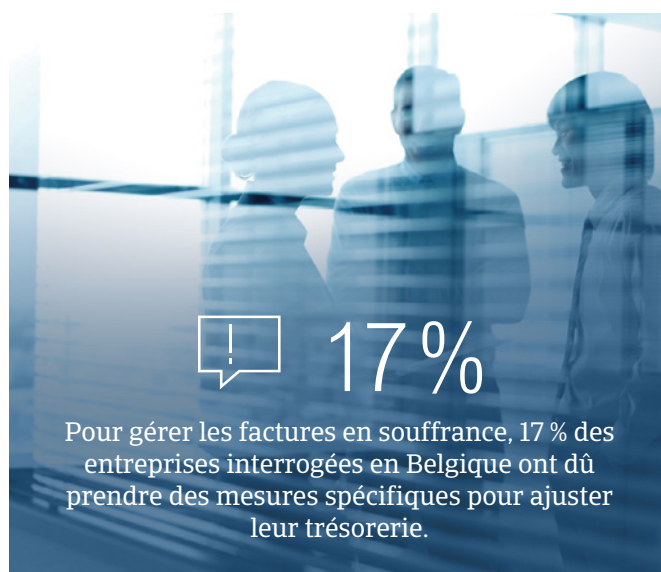
- Le pourcentage d'entreprises interrogées ayant signalé des retards de paiement de la part de leurs clients B2B en Belgique (93,5 %) est supérieur à la moyenne régionale (87,8 %) et a augmenté par rapport à 2016 (90,7 %).
- Près de la moitié des factures des entreprises interrogées en Belgique n'ont pas été payées à l'échéance (42 %), ce qui représente une hausse de 1 % par rapport à 2016 et une légère hausse par rapport à la moyenne régionale de 41 %.
- Le délai de paiement moyen (DSO) en Belgique reflète la légère hausse du pourcentage de paiements en retard. En 2017, le DSO est en moyenne de 50 jours, ce qui est nettement plus élevé que la moyenne régionale qui est de 44 jours.
- Comparé au chiffre de 2016, le DSO moyen compte un jour de moins cette année, ce qui signifie que les entreprises interrogées en Belgique doivent attendre aussi longtemps qu'il y a un an pour encaisser les créances B2B.
- Quand les entreprises interrogées en Belgique se projettent dans l'avenir, la majorité d'entre elles (57,8 %) ne s'attendent pas à ce que leur DSO moyen change dans les 12 prochains mois. 19,6 % des entreprises interrogées s'attendent à une légère augmentation durant cette période et 14,2 % d'entre elles se montrent plus optimistes puisqu'elles s'attendent à une légère diminution du DSO moyen.



Délai de paiement (nombre de jours moyen)

En 2017, les délais de paiement moyens en Belgique sont restés assez stables, mais la situation est contrastée en ce qui concerne les paiements tardifs.

- Les délais de paiement moyens en Belgique ont été prolongés d'un jour par rapport à 2016. En 2017, les entreprises interrogées ont demandé à leurs clients B2B de payer leurs factures dans les 30 jours.
- Les délais de paiement moyens en Belgique sont inférieurs de deux jours à la moyenne de l'Europe occidentale (32 jours) et sont alignés sur ceux de l'Irlande.
- Les clients B2B domestiques (28 jours) doivent payer leurs factures quelques jours plus tôt que les clients étrangers (32 jours). Cette légère différence a également été constatée dans les années précédentes.
- Les entreprises interrogées en Belgique ont signalé que le retard de paiement moyen des clients B2B domestiques (30 jours) a augmenté de 4 jours par rapport à l'année passée (26 jours).
- En revanche, les clients B2B étrangers semblent régler leurs factures plus rapidement, avec un retard de 20 jours (soit 5 jours de moins qu'en 2016). Les délais de paiement plus courts peuvent s'expliquer par les inquiétudes des fournisseurs belges dues à l'impact du contexte économique difficile sur les liquidités de leurs clients B2B.
- Comme en 2016, les entreprises interrogées en Belgique doivent attendre environ 55 jours pour encaisser les créances B2B.

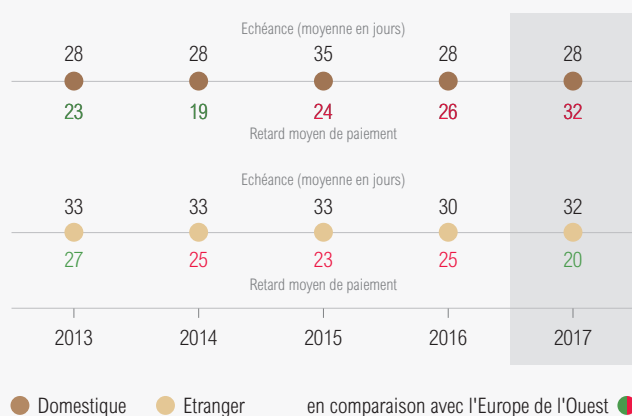


Facteurs principaux des retards de paiement

Les principales causes des retards de paiement de la part des clients B2B domestiques et étrangers en Belgique sont les mêmes que celles qui sont signalées en Europe occidentale.

- Les clients B2B des entreprises interrogées en Belgique ont retardé le plus souvent leurs paiements parce qu'ils ne disposaient pas des fonds suffisants (clients domestiques: 53,1 %, clients étrangers: 34,3 %). Ce résultat est nettement moins élevé qu'en 2016 (clients domestiques: 58,2 % ; clients étrangers: 42,6 %) et proche des moyennes régionales (clients domestiques: 52,6% ; clients étrangers: 34,5 %).
- L'utilisation délibérée des factures impayées par les acheteurs comme outil financier est la deuxième cause des retards de paiement citée par les entreprises belges interrogées (clients domestiques: 27,1 %; clients étrangers: 29,0 %). Les moyennes régionales s'élèvent à 28,2 % pour les clients B2B domestiques et à 23,9 % pour les clients B2B étrangers.
- 20,1 % des fournisseurs belges ont souligné que les paiements tardifs des clients B2B domestiques et étrangers les contraignent à différer les paiements dus à leurs propres fournisseurs, ce qui est cohérent avec la moyenne de 19,8 % enregistrée au niveau régional.
- Pour gérer les factures en souffrance, 17 % des entreprises interrogées en Belgique ont dû prendre des mesures spécifiques pour ajuster leur trésorerie ou trouver d'autres solutions de financement auprès de sociétés d'affacturage ou de banques, à cause des retards de paiement de leurs clients. Ce pourcentage est légèrement inférieur à celui de l'Europe occidentale dans son ensemble (18,04 %).

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 2017

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

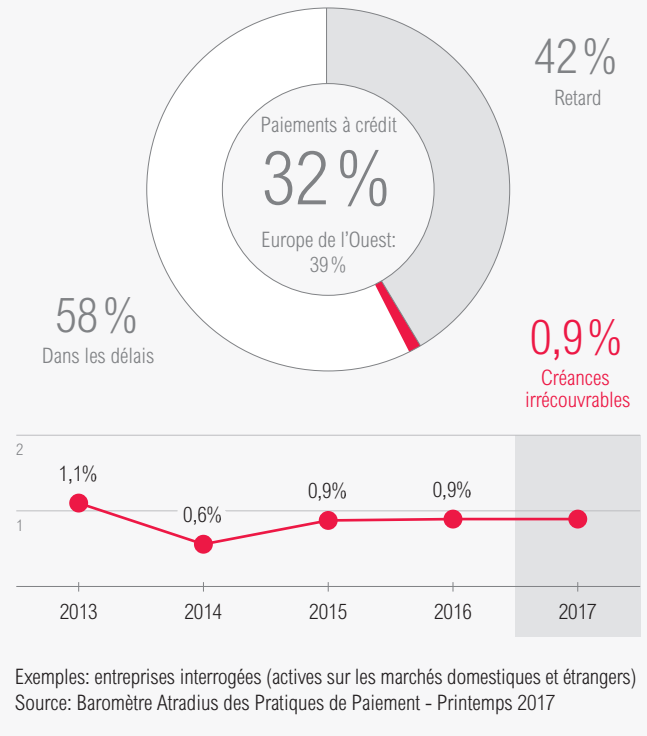
Protection de la rentabilité des entreprises

Les entreprises interrogées en Belgique utiliseront plus souvent des outils de gestion du crédit pour se protéger des retards de paiement liés au Brexit, au ralentissement économique en Asie et au protectionnisme des États-Unis. En général, les moyennes enregistrées en Belgique sont supérieures aux moyennes régionales.

- Le nombre d'entreprises interrogées qui ont déclaré qu'elles ne modifieraient pas leur combinaison d'outils de gestion du crédit pour se protéger contre les risques de défaut de paiement est moins élevé en Belgique (41,6 %) que dans l'Europe occidentale (48,3 %).
- Quant au nombre d'entreprises interrogées qui ont déclaré qu'elles auraient plus recours aux outils de gestion du crédit, il est plus élevé en Belgique (19,9 %) que dans l'ensemble de l'Europe occidentale (18 %). La plupart d'entre elles ont notamment déclaré qu'elles renforceraient les contrôles concernant la solvabilité de leurs acheteurs (27,8 %) et auraient plus régulièrement recours à des sociétés de recouvrement (18,9 %).
- Pour se protéger contre l'impact du Brexit, 28,4 % des entreprises interrogées en Belgique ont déclaré qu'elles contrôleraient la solvabilité de leurs acheteurs plus souvent et 20,5 % d'entre elles ont déclaré qu'elles utiliseraient une société de recouvrement. Ces chiffres sont supérieurs aux chiffres enregistrés au niveau régional (17,2 % selon chaque technique).
- 30,1 % des entreprises belges interrogées ont déclaré qu'elles contrôleraient davantage la solvabilité de leurs acheteurs pour éviter et minimiser les retards de paiement résultant du protectionnisme des États-Unis.
- Près de 25 % des entreprises interrogées en Belgique (Europe occidentale: 20,9 %) ont déclaré qu'elles contrôleraient la solvabilité de leurs acheteurs plus souvent pour éviter de subir l'impact du ralentissement économique de l'Asie.



Créances B2B irrécouvrables en Belgique (% de la valeur totale des créances B2B)



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

Créances irrécouvrables

La proportion de créances B2B signalées par les fournisseurs belges comme étant considérées comme irrécouvrables (0,9 % de la valeur totale des créances B2B) est inférieure à la moyenne pour l'ensemble de l'Europe occidentale (1,3 %).

- L'annulation de créances considérées comme irrécouvrables concerne deux fois plus de créances domestiques que de créances étrangères (0,6 % pour les créances domestiques et 0,3 % pour les créances étrangères). Cependant, ces pourcentages sont inférieurs aux moyennes régionales (1 % pour les créances domestiques et 0,3 % pour les créances étrangères).
- Les créances B2B irrécouvrables proviennent le plus souvent des secteurs des biens de consommation durables, de l'électronique et de la construction.
- Les créances B2B sont considérées comme irrécouvrables principalement en raison de la faillite ou de la cessation d'activité du client (60 %).
- Les autres raisons sont le fait que les créances sont trop anciennes (25 %) et qu'il est impossible de localiser le client (23,5 %).

Pour en savoir plus, vous pouvez consulter le Guide du recouvrement international d'Atradius Collections, disponible sur notre [site](#).



Pratiques de paiement par secteur d'activité

30% des entreprises interrogées en Belgique s'attendent à une légère détérioration du comportement de paiement de leurs clients B2B dans les 12 prochains mois.

- En 2017, les clients B2B des secteurs de la construction (38 jours), des services (36 jours) et de la chimie (32 jours) ont bénéficié de délais de paiement plus longs que la moyenne nationale (30 jours).
- Les entreprises belges interrogées ont demandé aux clients des secteurs du textile et de l'électronique de payer leurs factures plus rapidement (environ deux semaines à partir de la date de facturation).
- Les clients B2B des secteurs de l'industrie papetière et des biens de consommation durables ont pris plus de temps pour régler leurs factures en souffrance (53 jours et 50 jours respectivement). La principale cause de ces retards est l'insuffisance des fonds disponibles (67 % dans l'industrie papetière et 45 % dans le secteur des biens de consommation durables).
- Le nombre d'entreprises interrogées qui ont déclaré qu'elles ne s'attendent pas à un changement dans le comportement de paiement de leurs clients B2B dans les 12 prochains mois est légèrement plus élevé en Belgique (60 %) qu'en Europe occidentale (58 %). Les entreprises interrogées qui s'attendent à une détérioration de leur comportement de paiement durant cette période sont nettement plus nombreuses (30 %) que celles qui s'attendent.



L'annexe statistique

Les données statistiques jointes en annexe à ce rapport font partie de l'édition d'avril 2017 du Baromètre des Pratiques de Paiement Atradius (résultats de l'enquête pour l'Europe occidentale), disponible sur le site www.atradius.com/publications

[Téléchargez au format PDF](#) (version anglaise uniquement).

Conception de l'enquête

Pour plus d'informations sur les objectifs et l'étendue de l'enquête d'Atradius sur les pratiques de paiement, veuillez consulter le document [Conception de l'enquête](#).



Clause de non-responsabilité

Le présent rapport est uniquement fourni à titre informatif et ne saurait servir de recommandation ou de conseil 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 ont 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, d'actualité ou des résultats obtenus par son utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. Atradius, ses partenariats ou sociétés associées, ou ses partenaires, agents ou employés, ne sauraient être tenus pour responsables ni envers vous, ni envers toute autre personne, de toute décision prise ou de toute action engagée sur la base du présent rapport ou de tout dommage indirect ou spécial, même s'ils ont été informés de la possibilité de ces dommages.

Copyright **Atradius N.V.** 2017

Si, après avoir lu ce rapport, vous souhaitez plus d'informations sur la manière de protéger vos créances contre le défaut de paiement de vos clients, vous pouvez consulter le [site web Atradius](#) ou, si vous avez des questions plus spécifiques, veuillez [nous laisser un message](#) afin qu'un de nos experts vous rappelle. Vous retrouverez dans la section Publications beaucoup d'autres publications d'Atradius sur l'économie mondiale, y compris des rapports sur les pays, des analyses sectorielles, des conseils en matière de gestion du crédit et des articles sur les questions économiques actuelles.

[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 le Guide du recouvrement international d'Atradius Collections (téléchargement gratuit après inscription), sur le site www.atradiuscollections.com

Suivez Atradius sur les réseaux sociaux



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



Atradius
Avenue Prince de Liège, 78
5100 Namur

Jan van Gentstraat, 1 bus 201-202
2000 Antwerpen

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