



# Belgique: les secteurs font preuve de prudence en matière de crédit dans un contexte d'optimisme pour 2021

Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement





# Résultats de l'enquête pour la Belgique

Le Baromètre Atradius des pratiques de paiement est une enquête annuelle qui évalue le comportement des entreprises en matière de paiement dans le monde entier. L'enquête aborde une série de sujets, notamment les conditions de paiement, les retards de paiement, les ventes à crédit et le délai de paiement (DSO - Days Sales Outstanding). L'enquête nous permet de connaître directement l'avis des entreprises et, cette année, nous permet de comprendre comment elles font face à la pandémie COVID-19 et à la récession mondiale.

Dans ce rapport, vous trouverez les résultats de l'enquête pour la Belgique.





**Christophe Cherry, Country Director Atradius pour la Belgique, a commenté le rapport:**

“

*Les mesures prises par le gouvernement belge, notamment le gel temporaire des procédures d'insolvabilité et les mesures d'assistance sociale, auront eu un impact positif sur de nombreuses entreprises après le début de la pandémie. Ces mesures peuvent également expliquer certaines réactions plus positives observées dans l'enquête concernant la solvabilité des clients et l'économie l'année prochaine.*

*Même si près de la moitié des entreprises en Belgique prévoient d'étendre leurs programmes d'assurance-crédit l'année prochaine, de nombreuses entreprises ont signalé leur intention de recourir à l'auto-assurance. Le niveau de risque que cela peut comporter dépendra en partie de la durée de la pandémie et de la durée pendant laquelle le gouvernement maintiendra les mesures de soutien en place.*

”

## Principales conclusions

### Les entreprises font preuve de prudence dans leur approche du crédit commercial

Même si près de la moitié des entreprises en Belgique proposent des crédits commerciaux, la majorité plafonnent les délais de paiement à un maximum de 30 jours et n'ont pas augmenté ce délai depuis le début de la pandémie.

### Malgré les restrictions en termes de délais, les retards de paiement augmentent

La valeur totale des factures en retard est passée de 26% l'année dernière à 47% après le début de la pandémie. Cela représente une augmentation de 81% par rapport à l'année précédente.

### La communication fournisseur-client évolue dans le cadre d'une nouvelle approche des contrôles de solvabilité

Après le début de la pandémie, 42% des entreprises ont commencé à demander plus souvent que par le passé (plus que la moyenne régionale de 38%) des informations en matière de crédit directement à leurs clients.

### Les entreprises sont positives quant à la solvabilité de leurs clients, l'économie nationale et mondiale

Malgré les incertitudes concernant la pandémie, davantage d'entreprises se montrent optimistes quant aux perspectives de solvabilité de leurs clients, l'économie nationale et mondiale, et le commerce international en 2021.

### Un peu moins de la moitié des entreprises se préoccupent de la maîtrise des coûts

Selon 48% des entreprises belges, la plus grande menace pour la rentabilité des entreprises en 2021 sera la maîtrise des coûts.



## Des signes de stress économique sont visibles, même si la confiance des entreprises reste assez forte

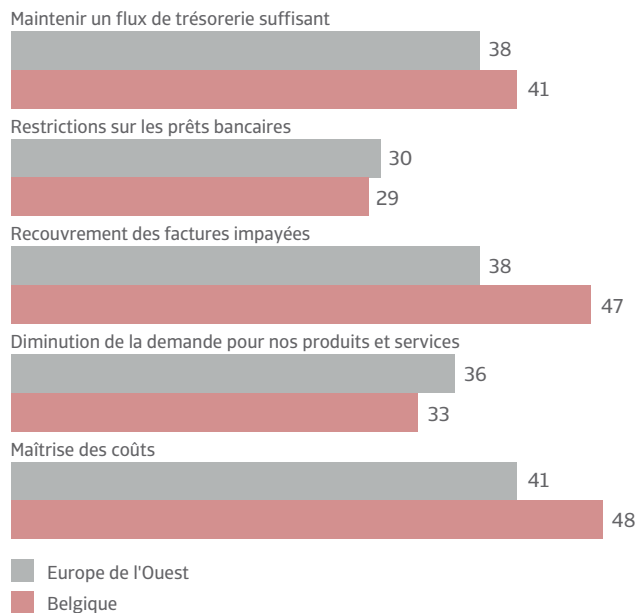
L'économie belge n'était pas au beau fixe avant le début de la pandémie. Elle a connu un ralentissement au cours des dernières années et comptait sur la demande intérieure comme principal moteur de croissance. Avec les fermetures et les confinements, les entreprises de tous les secteurs ont été touchées, même si certaines, comme le secteur de la construction, ont été plus durement touchées que d'autres. Par exemple, après le début de la pandémie, les retards de paiement concernaient 63% de la valeur totale des factures B2B dans le secteur de la construction en Belgique, soit une augmentation spectaculaire par rapport aux 23% de l'année dernière.

La situation n'est cependant pas entièrement négative. Même si le commerce de détail est le plus touché par le ralentissement sur de nombreux marchés, le secteur des biens de consommation durables en Belgique a assez bien résisté à la crise économique jusqu'à présent. Bien que le secteur ait signalé une forte hausse des retards de paiement, les entreprises ont réussi à maîtriser le DSO avec une moyenne de 35 jours, nettement sous la moyenne régionale de 61 jours.

Cette année, l'enquête du Baromètre des pratiques de paiement a été réalisée après le début de la pandémie. Grâce à l'analyse comparative des résultats et leur comparaison avec ceux de l'année dernière, nous avons obtenu des données intéressantes sur la manière dont les entreprises font face au virus et au ralentissement qui y est associé. À l'avenir, la progression de la pandémie au cours des six prochains mois sera déterminante pour les entreprises. La majorité des entreprises interrogées en Belgique ont exprimé leur confiance dans la croissance intérieure et économique pour l'année prochaine.



## Belgique: les 5 principaux défis pour une entreprise rentable en 2021



Échantillon: toutes les entreprises interrogées

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Novembre 2020

## Principaux résultats de l'enquête pour la Belgique

### ■ Près de la moitié des entreprises en Belgique proposent des crédits commerciaux

Près de 50% des ventes B2B des entreprises que nous avons interrogées en Belgique impliquent un crédit commercial, principalement dans les segments des PME. Même si ce chiffre est inférieur à la moyenne de 55% pour l'Europe de l'Ouest, 41% des entreprises nous ont répondu que leurs ventes à crédit avaient augmenté en moyenne de 36% depuis le début de la pandémie. Près de la moitié des entreprises interrogées n'ont pas signalé de changement dans leur approche des crédits commerciaux. Un faible pourcentage des entreprises interrogées (10%) ont signalé une diminution des ventes B2B à crédit. La plupart des entreprises nous ont dit qu'elles proposaient des crédits pour encourager les ventes sur le marché intérieur. C'est le cas pour 57% des entreprises interrogées, soit un peu plus que les 53% au niveau régional. 21% des entreprises interrogées nous ont dit qu'elles proposaient des crédits commerciaux comme source de financement à court terme (légèrement moins que la moyenne régionale de 23%).

Lorsque nous avons demandé aux entreprises pourquoi elles pourraient avoir refusé une demande de crédit commercial, 40% nous ont répondu que la raison principale était la détérioration de la solvabilité des clients. C'est nettement plus que les 26% d'entreprises qui ont signalé la même chose en Europe de l'Ouest. En moyenne, les refus de crédit représentaient près de 30% de la valeur totale des ventes B2B.



## *La plupart des entreprises en Belgique prévoient que les plus grandes difficultés pour la rentabilité des entreprises en 2021 seront la maîtrise des coûts et le recouvrement efficace des factures impayées (respectivement 48 % et 47 %).*

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Novembre 2020

À l'avenir, 28% des entreprises ont déclaré qu'elles proposeraient un crédit commercial l'année prochaine afin d'augmenter leurs ventes à l'étranger (moyenne régionale: 23%), témoignant d'une volonté légèrement supérieure de développement des exportations que certains des voisins d'Europe de l'Ouest. 23% des entreprises nous ont dit qu'elles prévoyaient de proposer des crédits commerciaux comme source de financement à court terme aux clients B2B, ce qui est proche de la moyenne de 20% pour l'ensemble de l'Europe de l'Ouest. Il convient de mentionner qu'à peine 4% des entreprises interrogées nous ont dit qu'elles prévoyaient de proposer moins de crédits commerciaux à leurs clients B2B au cours des prochains mois, ce qui souligne un rôle important du crédit commercial dans les relations commerciales des entreprises en Belgique.

### ■ **Les entreprises surveillent de près les conditions de paiement**

En Belgique, les entreprises ont une approche prudente en matière de définition des conditions de paiement. Même si certaines des entreprises interrogées ont déclaré avoir prolongé leurs délais de paiement après le début de la pandémie, la durée moyenne des délais est actuellement de 31 jours, sans changement par rapport à l'année dernière.

Les trois quarts des entreprises définissent des délais de paiement allant jusqu'à 30 jours maximum, ce qui est de loin le délai le plus utilisé. 15% des entreprises fixent des délais de 31 à 60 jours. 5% fixent des délais de 61 à 90 jours

et les 6% restants, des délais de 90 jours ou plus. 42% des entreprises interrogées (contre 47% en Europe de l'Ouest) ont déclaré avoir accordé des délais de paiement plus longs depuis le début de la pandémie, le plus souvent jusqu'à 20 jours de plus. 52% nous ont dit ne pas avoir modifié leurs délais de paiement, alors que 7% ont demandé à être payées plus tôt qu'avant la pandémie, en moyenne 10 jours plus tôt que l'année dernière.

Lorsque les entreprises ont proposé des délais plus longs, la plupart ont expliqué que c'était pour encourager les ventes intérieures. C'était le cas pour 32% des entreprises interrogées, ce qui correspond aux moyennes régionales. 24% des entreprises interrogées ont indiqué qu'elles proposaient des délais plus longs pour encourager les ventes à l'étranger (moyenne régionale: 19%). Au cours des six prochains mois, 34% des entreprises interrogées en Belgique ont déclaré qu'elles prévoyaient de maintenir les mêmes politiques de crédit commercial qu'au début de la pandémie pour encourager les ventes intérieures (moyenne régionale: 31%).

### ■ **Les retards de paiement explosent avec une augmentation de 81% d'une année sur l'autre**

Après le début de la pandémie, les retards de paiement ont grimpé en flèche: la valeur totale des factures en souffrance est passée de 26% à 47%. Cette augmentation de 81% d'une année sur l'autre représente une hausse significative des coûts financiers et administratifs liés aux dettes commerciales.



En moyenne, les entreprises belges ont dû attendre jusqu'à 27 jours de plus, après la date d'échéance, pour convertir en liquidité les factures en souffrance.

8% de la valeur totale des créances B2B ont été passés en pertes irrécouvrables après le début de la pandémie (chiffre légèrement supérieur à la moyenne de 7% pour l'Europe de l'Ouest). 7% de la valeur totale des créances étaient encore impayés à 90 jours. En moyenne, les entreprises ont perdu près de 90% de la valeur de leurs créances qui n'ont pas été payées dans les 90 jours.

L'augmentation des retards de paiement se reflète dans l'allongement du DSO. 62% des entreprises ont déclaré des augmentations du DSO allant jusqu'à 10% (moyenne régionale: 57%), 30% ont déclaré des augmentations de plus de 10% (moyenne régionale: 37%). Seules 10% des entreprises ont signalé un DSO plus court (moyenne régionale: 7%). Le DSO varie considérablement d'un secteur à l'autre. Le secteur des biens de consommation durables en Belgique a constaté un DSO moyen de 35 jours, alors que les secteurs des produits chimiques et des matériaux de construction ont déclaré un DSO moyen de 140 jours.

Compte tenu de l'augmentation des défauts de paiement des clients pendant la pandémie, les entreprises interrogées ont pris des mesures de protection pour éviter un manque de liquidités. 39% ont retardé les paiements aux fournisseurs (moyenne régionale: 34%) et 24% ont consacré plus de temps, de frais et de ressources à gérer les créances en souffrance (moyenne régionale: 37%).

#### ■ Les entreprises travaillent plus étroitement avec les clients pour effectuer des vérifications de solvabilité

Dans le cadre de l'enquête, nous avons demandé quel type d'informations de crédit utilisent généralement les entreprises pour évaluer la solvabilité des clients. Nous avons comparé ces données à celles de l'année dernière pour évaluer le comportement avant et après le début de la pandémie. L'année dernière, 30% des entreprises se basaient normalement sur les états financiers, ainsi que sur des références bancaires et commerciales (chaque fois 25%). Après le début de la pandémie, 42% des entreprises ont commencé à demander plus souvent que par le passé des informations en matière de crédit directement à leurs clients (moyenne régionale: 38%).

C'est une tendance intéressante et peut être le signe d'une communication plus forte ou de relations de travail plus étroites entre les entreprises et leurs clients, ou le signe de la rapidité de la récession, les sources plus traditionnelles d'informations de crédit étant rapidement devenues obsolètes.

Dans le cadre du processus de vérification de la solvabilité, la majorité des entreprises interrogées affirment se concentrer sur la capacité de leurs clients à générer des liquidités et à faire face à la volatilité économique. Elles prévoient de continuer à se focaliser sur cet aspect, même si beaucoup ont déclaré qu'elles surveilleraient également la flexibilité financière de leurs clients.





■ **La plupart des entreprises sont prêtes à absorber le risque de non-paiement des factures**

Compte tenu du ralentissement économique, 48% des entreprises interrogées disent avoir commencé à prendre en compte et à gérer le risque de défaut de paiement en interne par le biais de l'auto-assurance. 32% ont déclaré demander plus souvent des garanties de paiement. Au cours des prochains mois, 64% des entreprises prévoient de faire appel à l'auto-assurance, 50% d'entre elles privilégiant les garanties de paiement. 49% prévoient d'envoyer plus souvent des rappels pour les factures impayées. 49% prévoient également d'étendre le rôle de l'assurance-crédit commercial dans leur stratégie commerciale.

Malgré ces changements de stratégies de gestion des crédits, 43% des entreprises ont signalé une baisse du volume des ventes, alors que seulement 23% ont enregistré une hausse. 53% des entreprises interrogées affichent une perte de revenus, tandis que seulement 22% enregistrent une croissance. La rentabilité des entreprises a également souffert: 33% d'entre elles indiquent une baisse.

■ **Indépendamment des défis imposés par la pandémie, les entreprises restent optimistes pour 2021**

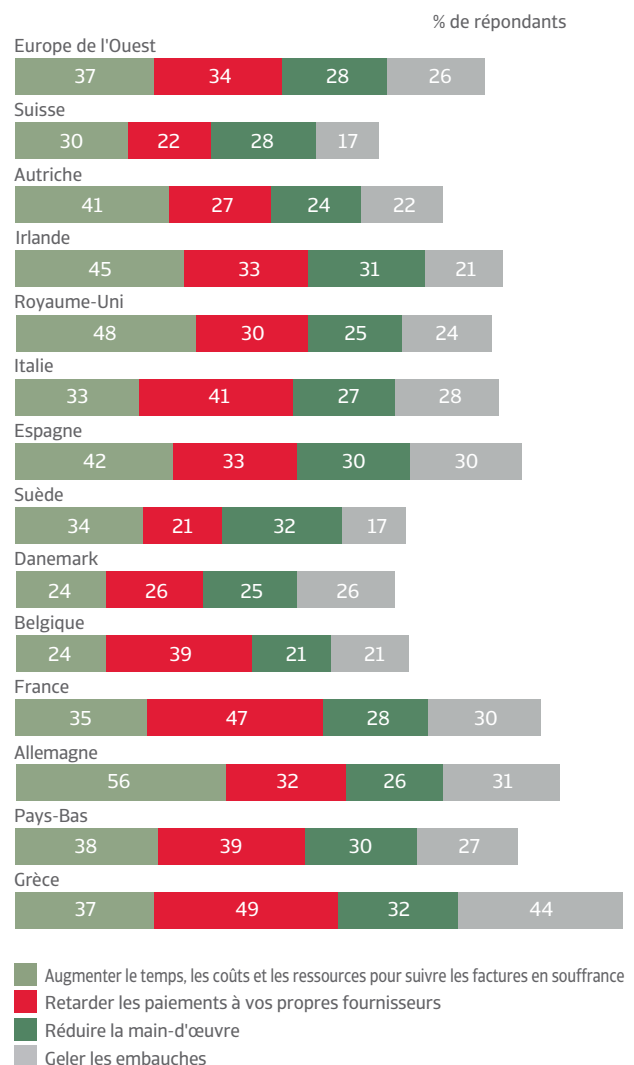
Malgré les incertitudes concernant la pandémie, davantage d'entreprises se montrent optimistes quant aux perspectives de solvabilité de leurs clients, l'économie nationale et mondiale, et le commerce international en 2021 (51% d'optimistes contre 21% de pessimistes). 28% des entreprises interrogées ne prévoient pas de changement. Les entreprises belges sont légèrement plus positives que leurs homologues à cet égard: 47% estiment que la solvabilité de leurs clients s'améliorera l'année prochaine.

Ce sentiment d'optimisme est également constaté dans les réponses aux questions sur l'économie nationale et mondiale. 57% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de l'économie nationale l'année prochaine; 29% s'attendent à une dégradation. 45% anticipent une reprise de l'économie mondiale, tandis que 33% sont plus

pessimistes. Une répartition similaire est observée dans les attitudes à l'égard du commerce international: 49% prévoient une croissance et 33% sont pessimistes et prévoient le contraire.

Pour la plupart des entreprises belges, les principales menaces pour la rentabilité des entreprises en 2021 sont la maîtrise des coûts et le recouvrement efficace des factures impayées (respectivement 48% et 47%).

**Europe occidentale: les 4 principales mesures pour gérer les problèmes de liquidités dus à l'impact de la pandémie**



Échantillon: toutes les entreprises interrogées  
Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Novembre 2020

# Belgique: impact de la crise économique résultant du COVID 19 par secteur



## Retards de paiement et cash flow

- Les retards de paiement dans le secteur agroalimentaire belge touchent 45% de la valeur totale des factures B2B (nettement plus que les 23% de l'année dernière). 40% des entreprises interrogées ont déclaré avoir dû attendre plus longtemps pour encaisser les factures en retard, jusqu'à 21 jours en moyenne. Pour 47% d'entre elles, le délai moyen de traitement des factures n'a pas changé, alors que 13% des entreprises interrogées ont encaissé les factures en retard plus tôt qu'avant la pandémie.
- 49% des entreprises interrogées signalent des augmentations moyennes du DSO allant jusqu'à 10%. 40% ont signalé des augmentations supérieures à 10%. Actuellement, le DSO moyen est de 82 jours. Ce chiffre est bien inférieur à la moyenne de 108 jours pour le secteur en Europe de l'Ouest.
- 61% nous ont dit que leur chiffre d'affaires avait été affecté par le ralentissement lié à la pandémie. 23% ont signalé un impact positif. Ces chiffres sont conformes au secteur en Europe de l'Ouest (moyenne régionale: impact négatif pour 52%, impact positif pour 23%).
- 56% des entreprises agroalimentaires en Belgique ont retardé les paiements aux fournisseurs (moyenne régionale: 45%), alors que 29% ont augmenté le temps et les ressources consacrés au recouvrement des factures impayées (moyenne régionale: 37%).



## Approche des évaluations de solvabilité

- Après le début de la crise économique, le secteur a modifié son approche des contrôles de solvabilité. Les informations fournies directement par les clients B2B ainsi que les états financiers et les rapports de crédit des agences spécialisées sont désormais les sources les plus courantes d'évaluation de la solvabilité dans le secteur.
- Le secteur se concentre sur l'évaluation de la rentabilité du client et de sa capacité à générer des liquidités. La majorité des entreprises interrogées nous ont dit qu'elles continueraient à surveiller ces aspects au cours des prochains mois, ainsi que la flexibilité financière du client et sa capacité à résister à des changements inattendus dans l'environnement commercial et économique.

## Approche de la gestion des crédits

- Depuis le début de la crise économique, le secteur a intensifié le recours à l'auto-assurance, en demandant des garanties de paiement et en accélérant le processus de recouvrement des dettes. Au cours des prochains mois, les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête nous ont dit qu'elles prévoient de recourir davantage à l'auto-assurance, aux rappels de factures impayées et aux garanties de paiement.
- 61% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de la solvabilité des clients, tandis que 20% seulement s'attendent à une détérioration. À titre de comparaison, 54% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration en Europe de l'Ouest et 16%, à une détérioration.
- 52% du secteur considèrent que le principal défi pour la rentabilité en 2021 est le maintien d'un cash flow adéquat. À titre de comparaison, 44% des entreprises ont la même préoccupation au niveau régional.

## Perspectives pour le secteur en 2021

- 61% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de l'économie nationale au cours des six prochains mois (moyenne régionale: 57%). 30% s'attendent à une détérioration (moyenne régionale: 27%). La majorité des entreprises sont optimistes quant aux perspectives de l'économie mondiale (51% d'optimistes, 38% de pessimistes) et du commerce international (58% d'optimistes, 30% de pessimistes).





PRODUITS  
CHIMIQUES

## Retards de paiement et cash flow

- Les retards de paiement dans le secteur belge des produits chimiques touchent 50% de la valeur totale des factures B2B (plus que les 34% de l'année dernière). 40% des entreprises interrogées ont déclaré avoir dû attendre plus longtemps pour encaisser les factures en retard, jusqu'à 25 jours en moyenne. Pour 50% d'entre elles, le délai moyen de traitement des factures n'a pas changé, alors que seulement 10% des entreprises interrogées ont encaissé les factures en retard plus tôt qu'avant la pandémie.
- 64% des entreprises interrogées signalent des augmentations moyennes du DSO allant jusqu'à 10%. 36% ont signalé des augmentations supérieures à 10%. Actuellement, le DSO moyen dans le secteur est de 140 jours. Ce chiffre est bien supérieur à la moyenne de 83 jours constatée en Europe de l'Ouest.
- 57% des entreprises du secteur nous ont dit que leur cash flow avait été affecté par le déclenchement de la pandémie (moyenne régionale: 39%). 50% ont signalé un impact négatif sur leurs revenus (moyenne régionale: 53%).
- Les retards de paiement ont incité 36% des entreprises interrogées à augmenter le temps et les ressources consa-

crés au recouvrement des factures impayées (moyenne régionale: 39%). 36% ont retardé les paiements aux fournisseurs (moyenne régionale: 32%). De plus, 36% ont licencié du personnel (moyenne régionale: 30%).

## Approche des évaluations de solvabilité

- Après le début de la crise économique, des entreprises ont modifié leur approche des contrôles de solvabilité. Les informations fournies par les clients, les états financiers et les rapports de crédit des agences spécialisées sont désormais les sources les plus courantes d'évaluation de la solvabilité dans le secteur.
- Les entreprises interrogées du secteur ont indiqué qu'elles se concentraient en priorité sur l'évaluation de la flexibilité financière de leurs clients. Au cours des prochains mois, les entreprises prévoient également de surveiller de plus près la capacité de leurs clients à générer des liquidités.

## Approche de la gestion des crédits

- Après le début de la crise économique, les entreprises interrogées ont eu recours plus fréquemment à l'affacturage et ont commencé à s'auto-assurer contre les créances douteuses. Au cours des prochains mois, 60% des entreprises interrogées nous ont dit qu'elles prévoyaient plus souvent qu'avant la pandémie de faire appel à l'auto-assurance et de proposer des remises pour le paiement anticipé des factures B2B.

- 54% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de la solvabilité des clients au cours des prochains mois (moyenne régionale: 49%). 21% s'attendent à une détérioration (moyenne régionale: 22%).
- 54% des entreprises du secteur estiment que le principal défi pour la rentabilité en 2021 sera le recouvrement efficace des factures impayées (moyenne régionale: 38%).

### Perspectives pour le secteur en 2021

- 64% des entreprises belges du secteur des produits chimiques s'attendent à une amélioration de l'économie nationale au cours des six prochains mois (moyenne régionale: 58%). 25% s'attendent à une détérioration (moyenne régionale: 29%). 39% se disent optimistes quant à l'économie mondiale et une minorité de 28% anticipent une détérioration. 46% prévoient un ralentissement du commerce international (moyenne régionale: 36%).



### Retards de paiement et cash flow

- Les retards de paiement touchent 63% de la valeur totale des factures B2B dans le secteur de la construction en Belgique (contre 23% l'année dernière). 36% ont déclaré avoir dû attendre plus longtemps pour percevoir les factures, jusqu'à 10 jours après la date d'échéance en moyenne. 54% n'ont pas constaté de changement dans le délai moyen de paiement des factures. 4% ont encaissé les factures en retard plus tôt qu'avant la pandémie.
- 64% des entreprises interrogées signalent des augmentations moyennes du DSO allant jusqu'à 10%. 25% des entreprises ont signalé des hausses de plus de 10%. Actuellement, le DSO moyen est de 91 jours (moyenne régionale: 70 jours).
- 50% des entreprises ont signalé un impact du ralentissement lié à la pandémie sur leur chiffre d'affaires (moyenne



régionale: 49%). 18% ont signalé un impact positif (moyenne régionale: 25%). La situation semble inversée pour le cash flow du secteur de la construction en Belgique: 32% des entreprises ont signalé un impact positif (moyenne régionale: 21%) et 21% un impact négatif (moyenne régionale: 39%).

- 29% des entreprises interrogées ont retardé les paiements aux fournisseurs (moyenne régionale: 36%). 25% ont demandé des prolongations de découverts bancaires, 25% ont également consacré plus de temps, de coût et de ressources pour recouvrir les factures impayées et 25% ont déclaré avoir mis en place un gel des embauches.

### Approche des évaluations de solvabilité

- Les informations obtenues directement par le biais des clients, des états financiers et des rapports de crédit des agences spécialisées sont désormais les sources les plus courantes de contrôles de solvabilité dans le secteur.
- Les entreprises se concentrent en priorité sur l'évaluation de la flexibilité financière du client et de sa capacité à faire face à des changements imprévus dans l'environnement économique et commercial. La majorité d'entre elles prévoient de continuer à surveiller ces aspects au cours des prochains mois.

### Approche de la gestion des crédits

- Les entreprises interrogées nous ont dit avoir renforcé leurs pratiques de gestion du crédit en ayant recours à l'auto-assurance, en demandant des garanties de paiement et en demandant un paiement au comptant. À l'avenir, les entreprises nous ont dit qu'elles prévoyaient en outre de lancer beaucoup plus tôt le processus de recouvrement des factures impayées et de recourir plus largement à l'assurance-crédit commercial.
- 39% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de la solvabilité des clients au cours des prochains mois (moyenne régionale: 48%). 25% s'attendent à une détérioration (moyenne régionale: 17%).
- 57% des entreprises du secteur estiment que le plus grand défi pour la rentabilité en 2021 sera la maîtrise des coûts (moyenne régionale: 43%). Le recouvrement efficace des factures impayées arrive en deuxième position avec 54% des réponses (moyenne régionale: 42%).

### Perspectives pour le secteur en 2021

- 64% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de l'économie nationale au cours des six prochains mois (moyenne régionale: 57%). 14% s'attendent à une détérioration. 46% s'attendent à une amélioration de l'économie mondiale, tandis que 14% s'attendent à un ralentissement. 57% s'attendent à une augmentation du commerce international, 25% s'attendent à une baisse.



MATÉRIAUX DE  
CONSTRUCTION

## Retards de paiement et cash flow

- Les retards de paiement dans le secteur des matériaux de construction touchent un peu plus de 40% de la valeur totale des factures B2B (par rapport aux 26% de l'année dernière). 22% des entreprises interrogées ont déclaré avoir dû attendre plus longtemps pour encaisser les factures en retard, jusqu'à 10 jours en moyenne. Cependant, pour près de 70%, le délai moyen d'encaissement des factures est resté inchangé. À peine 8% ont encaissé les factures en retard plus tôt qu'avant la pandémie.
- 74% des entreprises de matériaux de construction signalent des augmentations moyennes du DSO allant jusqu'à 10%. 11% des entreprises ont signalé des augmentations de DSO supérieures à 10%. Actuellement, le DSO moyen est de 140 jours (moyenne régionale: 91 jours).
- 45% des entreprises interrogées ont déclaré que la crise économique avait eu un impact négatif sur leurs revenus (moyenne régionale: 47%). 35% ont signalé un impact négatif sur leur cash flow (moyenne régionale: 32%).
- 26% des entreprises belges de matériaux de construction ont licencié du personnel (moyenne régionale: 34%). 28% ont répondu qu'elles avaient retardé les paiements aux fournisseurs (moyenne régionale: 27%).

## Approche des évaluations de solvabilité

- Après le début de la pandémie, le secteur belge des matériaux de construction a commencé à obtenir plus souvent des informations de crédit directement auprès du client et prévoit de continuer à le faire en plus du suivi des états financiers et des registres de paiement.
- Les entreprises interrogées dans le cadre de l'enquête évaluent en priorité la flexibilité financière du client et sa capacité à générer des liquidités. Elles prévoient de poursuivre cette approche l'année prochaine.

## Approche de la gestion des crédits

- Les entreprises du secteur belge des matériaux de construction nous ont dit avoir renforcé leurs pratiques de gestion du crédit en proposant des remises pour le paiement anticipé des factures et en demandant des garanties de paiement. Ces entreprises ont également commencé à pratiquer l'auto-assurance et prévoient de continuer à le faire au cours des prochains mois.
- 39% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de la solvabilité des clients l'année prochaine. Le même pourcentage s'attend à une détérioration. Au niveau régional, 39% sont optimistes et 28% sont pessimistes.

- 50% des entreprises des matériaux de construction considèrent que le recouvrement efficace des créances constituera le principal défi pour la rentabilité en 2021 (moyenne régionale: 42%). La maîtrise des coûts vient en deuxième position pour 43% des entreprises interrogées du secteur (moyenne régionale: 49%).

## Perspectives pour le secteur en 2021

- 44% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration de l'économie nationale au cours des six prochains mois (moyenne régionale: 51%). 33% s'attendent à une détérioration. 37% s'attendent à une amélioration de l'économie mondiale, tandis que 33% s'attendent à une détérioration. Toutefois, seuls 30% s'attendent à une amélioration du commerce international, tandis que 37% s'attendent à une détérioration.



BIENS DE CONSOMMATION  
DURABLES

## Retards de paiement et cash flow

- Les retards de paiement dans le secteur belge des biens de consommation durables touchent 48% de la valeur totale des factures B2B (par rapport aux 27% de l'année dernière). 30% des entreprises interrogées ont déclaré avoir dû attendre plus longtemps pour encaisser les factures en retard, jusqu'à 21 jours en moyenne.

Atradius · Principales conclusions

**34%**  
des entreprises interrogées  
en Belgique ont déclaré  
qu'elles prévoient de  
continuer à appliquer les  
mêmes politiques de crédit  
commercial qu'elles avaient  
adoptées au début de la  
pandémie pour encourager  
les ventes intérieures  
(moyenne régionale: 31%).

Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Novembre 2020





- 71% des entreprises de biens de consommation durables signalent des augmentations moyennes du DSO allant jusqu'à 10%. 20% des entreprises ont signalé des hausses de plus de 10%. Actuellement, le DSO moyen est de 35 jours (moins que la moyenne régionale de 61 jours).
- 43% nous ont dit que leur chiffre d'affaires avait été affecté par le ralentissement lié à la pandémie (moyenne régionale: 49%). 33% ont signalé un impact positif. Une tendance similaire a été observée en ce qui concerne le cash flow: 33% signalent des effets négatifs (moyenne régionale: 42%) et 14% ont déclaré avoir bénéficié d'un impact positif.
- 24% des entreprises du secteur ont le plus souvent licencié du personnel (moins que les 33% pour l'ensemble de l'Europe de l'Ouest).

### Approche des évaluations de solvabilité

- Après le début de la crise économique, le secteur des biens de consommation durables a commencé à obtenir plus souvent des informations en matière de crédit directement auprès des clients et les utilise désormais parallèlement aux états financiers et aux rapports de solvabilité émis par des agences de crédit spécialisées.
- Le secteur s'intéresse en priorité à l'évaluation de la capacité du client à générer des liquidités, ainsi qu'à la rentabilité et à la flexibilité financière. Les entreprises interrogées indiquent qu'elles maintiendront cette approche au cours des prochains mois.

### Approche de la gestion des crédits

- Les entreprises du secteur belge des biens de consommation durables nous ont indiqué que leurs pratiques de gestion du crédit comprennent maintenant principalement l'auto-assurance et les demandes de garantie de paiement (62% chacune). Au cours des prochains mois, ces entreprises prévoient de maintenir cette approche et d'envoyer plus souvent des rappels pour factures impayées.

- 57% des entreprises belges interrogées du secteur (moyenne régionale: 50%) pensent que la solvabilité de leurs clients B2B s'améliorera durant les prochains mois. 19% s'attendent à une détérioration (moyenne régionale: 23%).
- 62% des entreprises belges du secteur de matériaux de consommation durables considèrent que la maîtrise des coûts constituera le principal défi pour la rentabilité en 2021 (moyenne régionale: 40%).

### Perspectives pour le secteur en 2021

- 48% des entreprises du secteur des biens de consommation durables s'attendent à une amélioration de l'économie nationale et mondiale au cours des prochains mois (38% s'attendent à une détérioration). 57% se disent optimistes quant au commerce international, 29% sont pessimistes).

# 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 2020 du Baromètre Atradius des pratiques de paiement, des entreprises situées dans treize pays (Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Espagne, Suède, Suisse, Pays-Bas et Royaume-Uni) ont été interrogées. En raison d'un changement de méthodologie de recherche pour cette étude, les comparaisons d'une année sur l'autre ne sont pas possibles pour certains résultats, même si les valeurs de l'année dernière sont utilisées comme référence lorsque c'est possible tout au long de l'enquête.

À l'aide d'un questionnaire, CSA Research a mené 2 603 entretiens. Tous les entretiens ont été menés exclusivement pour Atradius.

## Étendue de l'étude

- **Population de base:** des entreprises de treize pays (Autriche, Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Espagne, Suède, Suisse, Pays-Bas et Royaume-Uni) ont été interrogées. Les entretiens concernant la gestion des créances ont eu lieu avec les personnes adéquates.
- **Conception de l'échantillon:** le plan stratégique d'échantillonnage permet de réaliser une analyse des données nationales croisées par secteur et par taille d'entreprise. Il permet également de comparer les données relatives à un secteur spécifique croisé par chacune des économies étudiées.
- **Processus de sélection:** 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 = 2,603 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 Web assistés par ordinateur (CAWI) de 15 minutes environ. Période des entretiens: 3<sup>e</sup> trimestre 2020.

## Présentation de l'échantillon – Total des entretiens = 2,603

Pays	Entretiens	%
Autriche	200	8%
Belgique	200	8%
Danemark	200	8%
France	200	8%
Allemagne	200	8%
Grèce	200	8%
Irlande	201	8%
Italie	200	8%
Espagne	201	8%
Suède	200	8%
Suisse	200	8%
Pays-Bas	200	8%
Royaume-Uni	201	8%

Secteur des entreprises (total de l'Europe de l'Ouest)	Entretiens	%
Fabrication	851	32,7
Commerce de gros	661	25,4
Commerce de détail/Distribution	569	21,9
Services	522	20,1

Taille de l'entreprise (total de l'Europe de l'Ouest)	Entretiens	%
Micro-entreprises	599	23,0
PME – petites entreprises	775	29,8
PME – moyennes entreprises	615	23,6
Grandes entreprises	614	23,6

## Clause de non-responsabilité

Le présent rapport est uniquement fourni à titre informatif et ne saurait servir de conseils d'investissement, de conseils légaux ou 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 contenues dans ce rapport sont fournies 'en l'état', sans garantie d'exhaustivité, d'exactitude, d'actualité ou de résultats obtenus par leur 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 S.A. 2020.

## Résultats de l'enquête

Consultez les graphiques et les chiffres dans l'Annexe des statistiques pour l'Europe de l'Ouest. Ce document fait partie du Baromètre des pratiques de paiement d'Atradius de novembre 2020, disponible sur

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

[Téléchargeable en format PDF](#) (uniquement en anglais).



### Copyright **Atradius N.V.** 2020

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](http://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 en 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 plus d'informations sur les pratiques de recouvrement de créances B2B en Belgique** et dans le monde, veuillez consulter le site, <https://atradiuscollections.com/global/>

Pour la Belgique <https://atradius.be/>



Connectez-vous avec Atradius  
sur les réseaux sociaux



Atradius N.V.  
Avenue Prince de Liège, 78  
5100 Namur  
Belgique  
Tél: 081 32 42 11

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