



**Principales tendances en matière de paiements interentreprises et de gestion des flux de trésorerie**

## **Belgique**

Le crédit commercial devient un élément clé dans les décisions de financement des entreprises



## A propos du Baromètre Atradius des pratiques de paiement

Le Baromètre Atradius des pratiques de paiement est une enquête annuelle sur les pratiques de paiement interentreprises (B2B) sur les marchés du monde entier. Notre enquête nous donne l'occasion d'entendre directement les entreprises interrogées sur la façon dont elles font face à l'impact de l'environnement économique et commercial actuel sur le comportement de paiement de leurs clients B2B. Cela peut donner des indications précieuses sur la manière dont les entreprises sont payées par leurs clients B2B et sur la manière dont elles s'attaquent aux problèmes causés par les mauvaises pratiques de paiement.

Les résultats concernant les mesures prises pour financer un besoin soudain de liquidités et les outils de gestion du crédit utilisés pour atténuer le risque de problèmes de trésorerie à long terme peuvent également constituer des informations précieuses pour comprendre comment les entreprises réagissent à la question cruciale des retards ou des défauts de paiement en cette période d'incertitude.

Cependant, l'enquête se concentre également sur les défis et les risques que les entreprises interrogées pensent rencontrer au cours des prochains mois, ainsi que sur leurs attentes en matière de croissance future de l'activité. Les résultats de notre enquête peuvent fournir des informations utiles sur la dynamique actuelle du comportement de paiement des entreprises dans le commerce interentreprises et identifier les tendances émergentes qui pourraient façonner son avenir.

Cela peut s'avérer extrêmement utile pour les entreprises qui font des affaires, ou qui prévoient d'en faire, sur les marchés sondés. Dans ce rapport, vous trouverez les résultats de l'enquête pour la Belgique pour les secteurs de la construction, les produits de la consommation durables et les machines. L'enquête a été menée entre la fin du premier trimestre et le début du deuxième trimestre 2023, et les résultats doivent donc être pris en compte.



## Dans ce rapport

Tendances des paiements B2B et flux de trésorerie	4
<b>Le crédit commercial devient un élément clé dans les décisions de financement des entreprises</b>	
Chiffres clés et graphiques	5
Perspectives d'avenir	6
<b>Un optimisme prudent face aux obstacles à la croissance des entreprises</b>	
Chiffres clés et graphiques	7
Conception de l'enquête	8

### Clause de non-responsabilité

La présente publication est fournie à titre d'information uniquement et ne constitue pas un conseil d'investissement, un conseil juridique ou une recommandation de transactions, d'investissements ou de stratégies particulières à l'intention d'un lecteur. Les lecteurs doivent prendre leurs propres décisions indépendantes, commerciales ou autres, concernant les informations fournies. Bien que nous ayons fait tout notre possible pour nous assurer que les informations contenues dans cette publication proviennent de sources fiables, Atradius n'est pas responsable des erreurs ou des omissions, ni des résultats obtenus par l'utilisation de ces informations. Toutes les informations contenues dans cette publication 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. En aucun cas, Atradius, ses partenaires ou sociétés liées, ou les partenaires, agents ou employés de ces derniers, ne seront responsables envers vous ou toute autre personne de toute décision prise ou action entreprise sur la base des informations contenues dans cette publication ou de toute perte d'opportunité, perte de profit, perte de production, perte d'activité ou pertes indirectes, dommages spéciaux ou similaires de quelque nature que ce soit, même s'ils ont été informés de la possibilité de telles pertes ou de tels dommages.

Copyright Atradius N.V. 2023

# Tendances des paiements B2B et flux de trésorerie

## Le crédit commercial devient un élément clé dans les décisions de financement des entreprises

Au cours des 12 derniers mois, un nombre croissant d'entreprises interrogées en Belgique ont proposé des délais de paiement plus longs à leurs clients B2B afin d'encourager les clients à revenir et de rester compétitifs au niveau national et international. Les délais de paiement accordés par les fournisseurs belges sont désormais en moyenne de 47 jours à compter de la date de facturation. Les délais les plus souples ont été accordés par les PME du secteur des machines, probablement pour libérer des liquidités en vendant des actifs inutilisés dans leurs stocks. Un autre facteur important pris en compte par les entreprises belges pour déterminer la durée des délais de paiement est la protection de la rentabilité de l'entreprise, facilitée par la mise en place d'une police d'assurance-crédit. Pour combler les déficits temporaires de liquidités et maintenir un flux de trésorerie sain, 55% des entreprises interrogées en Belgique ont déclaré qu'elles demandaient un crédit commercial à leurs fournisseurs comme source de liquidités à court terme.

Cette solution est préférable à la recherche de prêts bancaires à une époque où les taux d'intérêt sont élevés en raison du resserrement de la politique monétaire. Cependant, une majorité d'entreprises ont reçu moins de crédits commerciaux que ce qu'elles avaient demandé, ce qui est un signe clair de détresse financière parmi les entreprises belges. En particulier, les PME grossistes du secteur des biens de consommation durables ont fait état de cette situation, souffrant d'un risque accru de pénurie de liquidités parce qu'elles ne pouvaient pas répercuter la hausse des coûts des intrants sur les clients B2B, très sensibles aux prix. Cette étape nécessaire pour absorber les coûts supplémentaires afin de maintenir les prix stables a été observée dans différents secteurs en Belgique. Elle a entraîné une augmentation moyenne de 30% des retards de paiement au cours des 12 derniers mois.

Cette nette tendance à la hausse a affecté plus de la moitié des ventes B2B facturées par les entreprises interrogées, et était particulièrement évidente dans le secteur de la construction, où les PME ont déclaré que le fait d'attendre plus longtemps que l'année dernière les paiements de leurs clients B2B a contribué à une grave détérioration de leur trésorerie et de leur position de liquidité. Les créances irrécouvrables sont restées un problème, représentant 4% de l'ensemble des ventes B2B facturées, en raison des niveaux élevés enregistrés dans le secteur belge de la construction. Des procédures de crédit control plus strictes ont contribué à minimiser les fluctuations du délai de recouvrement des créances (DSO). Dans le secteur de la construction, cependant, le DSO a augmenté de 30% d'une année sur l'autre, ce qui a mis à rude épreuve les liquidités.

## Principaux résultats de l'enquête

- Les entreprises belges ont de plus en plus tendance à accorder des délais de paiement plus longs à leurs clients B2B afin de rester compétitives. Ces délais sont aujourd'hui en moyenne de 47 jours à compter de la date de facturation.
- 55% des entreprises interrogées ont déclaré avoir demandé un crédit commercial à leurs fournisseurs comme source de liquidités à court terme pour combler des déficits de trésorerie temporaires au cours des 12 derniers mois.
- Une augmentation moyenne de 30% des retards de paiement a affecté le chiffre d'affaires des comptes clients des entreprises belges au cours des 12 derniers mois. Les créances douteuses ont été plus stables, s'élevant à 4% de toutes les ventes B2B facturées. L'impact du risque de crédit client varie selon les secteurs, le secteur de la construction étant le plus touché.
- Les problèmes de liquidité ont été cités comme l'une des principales raisons de l'augmentation des retards de paiement. Les entreprises interrogées en Belgique ont déclaré que les litiges relatifs aux factures constituaient également un facteur important
- Des processus de contrôle du crédit plus rigoureux ont contribué à minimiser les fluctuations des délais de paiement (DSO) dans les différents secteurs. Le secteur de la construction a connu une forte détérioration, affectant les flux de trésorerie et la position de liquidité des entreprises.
- 63% des entreprises interrogées en Belgique ont opté pour la conservation et la gestion en interne du risque de crédit client. Les entreprises du secteur des biens de consommation durables ont préféré les avantages de l'assurance-crédit.

L'approche du risque de crédit client varie d'un secteur à l'autre en Belgique. De nombreuses entreprises interrogées ont déclaré avoir opté pour la conservation et la gestion en interne du problème.

En revanche, la majorité des PME grossistes du secteur des biens de consommation durables ont opté pour une approche plus stratégique de la gestion du crédit, en utilisant les avantages de l'assurance-crédit.

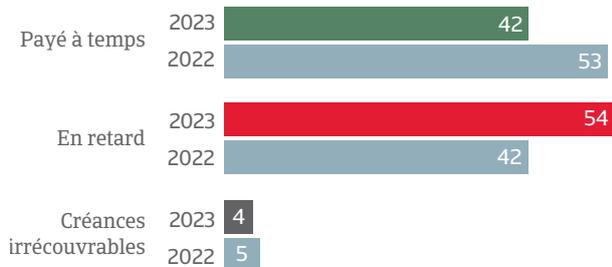
## Chiffres clés et graphiques des pages suivantes



# Belgique

## Belgique

% de la valeur totale des factures B2B payées à temps, en retard et irrécouvrables (2023/2022)

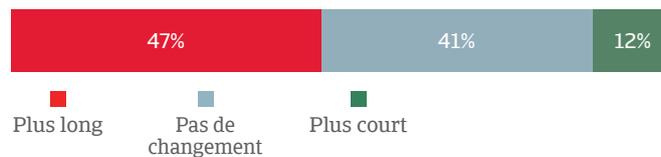


Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Belgique - 2023

## Belgique

Pourcentage de répondants ayant signalé des changements dans les délais de paiement\* au cours des 12 derniers mois



\*Temps moyen pour être payé par les clients B2B

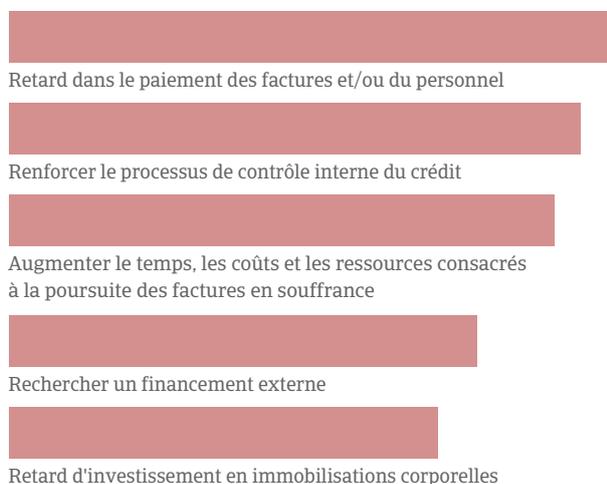
Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Belgique - 2023

## Belgique

Mesures mises en place pour minimiser les problèmes de trésorerie dus aux défauts de paiement des clients B2B

(% des répondants - question à réponses multiples)



Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Belgique - 2023

## Question de l'enquête

Quelles sont les principales sources de financement auxquelles votre entreprise a eu recours au cours des 12 derniers mois ?

- 55% Crédit commercial
- 41% Prêts bancaires
- 39% Titres de créance émis
- 36% Fonds propres

\*Question à réponses multiples

Échantillon : tous les répondants à l'enquête (% des répondants)

Source: Baromètre Atradius des pratiques de paiement - Belgique - 2023

# Perspectives d'avenir

## Un optimisme prudent face aux obstacles à la croissance des entreprises

Divers facteurs susceptibles d'entraver la croissance des entreprises au cours de l'année à venir préoccupent particulièrement les entreprises interrogées en Belgique. L'une des principales préoccupations des entreprises belges est la lenteur de la reprise de l'économie mondiale cette année, ainsi que la pression concurrentielle nationale et internationale subie en particulier par les entreprises du secteur des biens de consommation durables, où l'élasticité de la demande est très élevée.

Les entreprises du secteur de la construction ont fait part de leur inquiétude face aux prix élevés des matériaux de construction. Malgré ce large éventail de préoccupations, notre enquête sur le marché belge a révélé un niveau général d'optimisme prudent quant aux perspectives pour l'année à venir. 59% des entreprises interrogées en Belgique ont déclaré qu'elles prévoyaient une augmentation de la demande au cours des prochains mois, ce qui devrait améliorer de manière significative les niveaux de vente à la fois sur le marché intérieur et sur les marchés étrangers. Ce sont surtout les entreprises du secteur des machines qui ont fait part de ces prévisions. Pour compléter ce tableau positif, près de la moitié des entreprises, en particulier dans le secteur des biens de consommation durables, nous ont dit s'attendre à une augmentation des marges bénéficiaires au cours de l'année à venir, ce qui reflète très probablement la capacité des entreprises à compenser la hausse des coûts de production par une augmentation des revenus résultant de l'amélioration des niveaux de vente.

Les entreprises ont également exprimé des perspectives favorables en ce qui concerne les pratiques de paiement pour l'année à venir. 55% des entreprises interrogées en plus par rapport à l'année dernière se sont déclarées convaincues que le comportement de paiement de leurs clients B2B s'améliorerait au cours des prochains mois. Ce n'est toutefois pas le cas des entreprises du secteur belge de la construction, qui nous ont fait part de leur pessimisme et de leur crainte de voir leur trésorerie se dégrader. 43% des entreprises interrogées ont déclaré s'attendre à une amélioration du délai de recouvrement des créances (DSO), tandis que 14% prévoient une détérioration.

Les PME du secteur de la construction sont particulièrement inquiètes de l'aggravation du délai de recouvrement des créances, qui pourrait avoir des répercussions négatives sur leur position de liquidité. Près de 50% des entreprises interrogées en Belgique nous ont dit qu'elles continueraient à conserver et à gérer le risque crédit client en interne.

## Principaux résultats de l'enquête

- Les obstacles potentiels à la croissance des entreprises sont la principale préoccupation des entreprises belges. Elles s'inquiètent également du ralentissement économique mondial en cours et de leur capacité à faire face à la concurrence, en particulier sur les marchés étrangers.
- Des inquiétudes ont également été exprimées quant aux obstacles à la croissance des entreprises. Il s'agit notamment de la volatilité du coût de l'énergie et des autres intrants de production.
- Une hausse de la demande est anticipée par plus de la moitié des entreprises interrogées en Belgique, tandis que 48% des entreprises s'attendent à une augmentation des marges bénéficiaires.
- 43% des entreprises interrogées s'attendent à une amélioration du nombre de jours de crédit client (DSO), bien que les PME du secteur de la construction soient beaucoup moins optimistes.
- 55% d'entreprises de plus que l'année dernière sont convaincues que le comportement de paiement interentreprises s'améliorera au cours de l'année à venir, mais le secteur de la construction est pessimiste.
- Les entreprises interrogées ont déclaré qu'elles poursuivraient leur politique habituelle de gestion du crédit au cours des 12 prochains mois.

Cela implique de bloquer le fonds de roulement pour couvrir les pertes de crédit potentielles résultant des défauts de paiement des clients B2B, et c'est une politique employée dans les différents secteurs.

Les entreprises du secteur des biens de consommation durables ont adopté une approche opposée et ont déclaré qu'elles choisiraient d'assurer leurs créances par le biais de l'assurance-crédit. Les entreprises interrogées dans le secteur des machines ont exprimé un vif intérêt pour l'affacturage et la titrisation.

## Chiffres clés et graphiques des pages suivantes



# Belgique

## Belgique

Au cours des 12 prochains mois, comment prévoyez-vous l'évolution de vos ventes et de vos marges bénéficiaires ?

(% des répondants)

Vente



Marges bénéficiaires



■ Améliorer    ■ Pas de changement    ■ Détérioration

Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Atradius Payment Practices Barometer Belgique - 2023

## Belgique

Au cours des 12 prochains mois, comment pensez-vous que les pratiques de paiement de vos clients B2B vont évoluer ?

(% des répondants)



■ Améliorer    ■ Pas de changement    ■ Détérioration

Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Atradius Payment Practices Barometer Belgique - 2023

## Belgique

Se projeter dans les 12 prochains mois : les trois principales préoccupations exprimées par les entreprises interrogées

(% des répondants à la question à réponses multiples)



Obstacles à la croissance des entreprises



Pression concurrentielle nationale/internationale



Ralentissement continu de l'économie mondiale\*

\* En raison de l'interaction entre la hausse des prix de l'énergie et des matières premières, l'inflation persistante et les tensions géopolitiques persistantes.

Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Atradius Payment Practices Barometer Belgique - 2023

### Question de l'enquête

Comment pensez-vous que votre DSO moyen évoluera au cours des 12 prochains mois ?

(% des répondants)

43% Améliorer

43% Pas de changement

12% Détérioration

Échantillon : tous les répondants à l'enquête

Source: Atradius Payment Practices Barometer Belgique - 2023

## Conception de l'enquête

Atradius procède à des examens annuels des pratiques de paiement des entreprises internationales par le biais d'une enquête appelée le Baromètre Atradius des pratiques de paiement. Les entreprises interrogées en Belgique font l'objet du présent rapport, qui fait partie de l'édition 2023 du Baromètre Atradius des pratiques de paiement. Un changement dans la méthodologie de recherche signifie que les comparaisons d'une année sur l'autre ne sont pas réalisables pour certains des résultats de cette enquête. À l'aide d'un questionnaire, CSA Research a mené 210 entretiens au total. Tous les entretiens ont été réalisés exclusivement pour Atradius.

### Champ de l'enquête

- **Population de base** : Des entreprises belges ont été interrogées, ainsi que les personnes de contact appropriées pour la gestion des comptes clients.
- **Plan d'échantillonnage** : Le plan d'échantillonnage stratégique nous permet d'effectuer une analyse des données nationales croisées par secteur et par taille d'entreprise. Il nous permet également de comparer les données relatives à un secteur spécifique pour chacune des économies étudiées.
- **Processus de sélection** : Les entreprises ont été sélectionnées et contactées par le biais d'un panel Internet international. Une sélection des contacts appropriés et un contrôle des quotas ont été effectués au début de l'entretien.
- **Échantillon** : N=210 personnes ont été interrogées au total. Un quota a été maintenu en fonction de trois classes de taille d'entreprise
- **Entretien** : Entretiens Web assistés par ordinateur (CAWI) d'une durée d'environ 15 minutes. L'enquête a été réalisée entre la fin du premier trimestre et le début du deuxième trimestre 2023.

### Aperçu de l'échantillon – Total des entretiens = 210

Secteur d'activité	Entretiens	%
Fabrication	100	47
Commerce de gros	60	30
Commerce de détail / Distribution	22	11
Services	25	12
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>
Taille de l'entreprise	Entretiens	%
PME - Petites entreprises	23	11
PME - Moyennes entreprises	43	21
Moyennes grandes entreprises	70	33
Grandes entreprises	74	35
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>
La construction	64	31
Produits de consommation durables	70	33
Machines	76	36
<b>TOTAL</b>	<b>210</b>	<b>100</b>

## Annexe statistique

Vous trouverez des graphiques et des chiffres détaillés dans l'annexe statistique. Ce document fait partie du Baromètre des pratiques de paiement 2023 d'Atradius, disponible à l'adresse [www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)  
[Télécharger en format PDF](#) (anglais uniquement)

## Vous souhaitez en savoir plus ?

Nous vous invitons à visiter le [site web d'Atradius](#) où vous trouverez un large éventail de publications actualisées. [Cliquez ici](#) pour accéder à notre analyse des performances des différents secteurs d'activité, à notre analyse détaillée des préoccupations économiques nationales et mondiales, à nos réflexions sur les questions de gestion du crédit et à nos informations sur la protection de vos créances contre les défauts de paiement de vos clients.

Suivez-nous pour rester au courant de nos dernières publications en vous [abonnant](#) aux notifications de nos publications, et recevez des courriels hebdomadaires avec des alertes lorsque de nouveaux rapports sont publiés.

Pour en savoir plus sur les pratiques de recouvrement de créances B2B en **Belgique et dans le monde**, visitez [atradiuscollections.com](http://atradiuscollections.com).

Pour la Belgique, veuillez consulter le site [atradius.be](http://atradius.be)

Suivez Atradius sur  
les médias sociaux



@Atradius



Atradius



Atradius

Atradius  
Avenue Prince de Liège 78  
5100 Namur  
Belgique  
Tel: 081 324 563

info.be@atradius.com  
atradius.be