



market monitor

Focus sur les performances et les perspectives du secteur
de la distribution de biens durables/non alimentaires



Clause limitative de responsabilité Atradius 2017

Ce rapport est fourni uniquement à des fins d'information et n'est pas conçu comme recommandation visant des transactions particulières, des investissements ou autres stratégies quelconques à l'intention des lecteurs. Ces derniers doivent à cet égard prendre leurs propres décisions de manière indépendante, qu'elles soient de nature commerciale ou autre. Si nous avons veillé soigneusement à nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues de sources fiables, Atradius n'est toutefois pas responsable d'éventuelles erreurs ou omissions, ou des résultats obtenus par l'utilisation de ces informations. Tous les renseignements contenus dans le présent rapport sont donnés « tels quels », sans garantie quant à leur exhaustivité, leur précision, leur degré d'actualité ou les résultats obtenus à partir de leur utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, Atradius, ses partenaires ou sociétés apparentées, agents ou employés, ne pourront être tenus responsables envers les lecteurs ou toute autre personne pour toute décision ou mesure prise sur la foi des informations contenues dans ce rapport, ou pour tous dommages indirects, particuliers ou similaires, même si ces personnes ont été avisées de l'éventualité de tels préjudices.

Dans ce numéro...

Introduction	De la nécessité de s'adapter pour survivre 4
Rapport complet	
Chine	Les ventes en ligne toujours en forte hausse..... 5
France	Croissance de tous les segments en 2016 7
Pays-Bas	Les perspectives restent difficiles malgré la croissance des ventes..... 9
Royaume-Uni	L'incertitude croissante aura des répercussions sur les dépenses des ménages..... 11
États-Unis	Bonnes perspectives de ventes, mais les restrictions commerciales pourraient handicaper la croissance 13
Performance du marché en bref	
Allemagne	La hausse des prix à la consommation pourrait freiner la propension à dépenser 15
Pologne	Les subventions publiques stimulent les ventes 16
Performance du marché en un coup d'œil	
	Hongrie, Inde, Indonésie, Italie, Espagne, Suède 17
Vue d'ensemble	Les performances sectorielles par pays 20
Performances sectorielles	Les changements depuis février 2017 22

Dans les pages suivantes, nous indiquons les perspectives générales pour chaque marché et secteur décrits en utilisant des symboles météorologiques



Excellent



Bon



Correct



Sombre



Mauvais



De la nécessité de s'adapter pour survivre

Si l'on se contente de regarder leurs chiffres d'affaires et de ventes pour 2016, à première vue les performances des détaillants de biens de consommation durables semblent satisfaisantes. Les volumes de ventes ont augmenté dans la plupart des pays couverts par ce numéro du Market Monitor et il devrait en être de même pour 2017.

Toutefois, les marges de la plupart des distributeurs de biens durables restent étroites car la concurrence, déjà féroce entre les magasins traditionnels, est exacerbée par le défi croissant que posent les revendeurs en ligne aux boutiques de centre-ville: la transparence des prix mise à la disposition des consommateurs sur l'internet par les revendeurs en ligne maintient la pression sur les marges tout le long de la chaîne de valeur.

Il s'ensuit que le succès et la résilience des détaillants de biens de consommation durables dépend de plus en plus de leur capacité à adopter de nouvelles stratégies, par exemple en créant ou en développant leur propre site de vente en ligne et/ou en offrant des services supplémentaires. Toutefois, cette adaptation implique une volonté de changer et des investissements financiers. Reste à savoir si les nombreux petits détaillants qui s'efforcent déjà de faire face à leurs difficultés disposent de ces moyens pour réorienter leurs affaires afin de rester compétitifs.

Le manque de volonté ou de moyens de s'adapter à un environnement de marché volatile et en évolution rapide peut avoir pour conséquence immédiate de graves difficultés, aussi bien pour les petits que pour les grands opérateurs, établis depuis longtemps ou non, et indépendamment de leur degré de prospérité dans le passé.

Chine

- Les ventes en ligne toujours en forte hausse
- Délais de paiement: 60 jours en moyenne
- La majorité des retards de paiement sont dus à des différends commerciaux



Vue d'ensemble

Evaluation des risques	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Evolution des impayés au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des impayés au cours des 6 prochains mois			✓		
Evolution des faillites au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des faillites au cours des 6 prochains mois			✓		
Conditions de financement	très élevé	élevé	moyen	faible	très faible
Dépendance à l'égard des financements bancaires			✓		
Endettement global du secteur			✓		
Volonté des banques d'accorder des crédits à ce secteur			✓		
Conditions commerciales	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Marges bénéficiaires: tendance générale au cours des 12 derniers mois			✓		
Situation générale de la demande (ventes)		✓			

Source: Atradius

Jusqu'en 2014, le secteur chinois de la vente au détail a enregistré pendant plusieurs années des taux de croissance substantiels grâce à l'augmentation des revenus disponibles et au boom de l'urbanisation. Mais le rythme de la croissance des biens de consommation durables a ralenti depuis, plombé par une croissance économique plus faible et la volatilité accrue du marché de l'immobilier, surtout dans les villes de troisième et quatrième rangs. Les ventes d'appareils ménagers, plutôt moroses au premier semestre 2016, ont rebondi vers la fin de l'année à la suite de la résorption des problèmes de stocks, surtout dans les segments du conditionnement d'air (+33%), des machines à laver (+10%) et des réfrigérateurs (+7%). Toutefois, cette embellie, attribuable à une demande de remplacement et de modernisation, ne sera probablement que temporaire - soutenue au premier semestre 2017 avant de décliner à nouveau.

On escomptait que l'actuel exercice de rééquilibrage économique (passage d'investissements orientés vers l'exportation à une croissance davantage axée sur la consommation) entraînerait une hausse des ventes de biens durables. Or à ce jour ces efforts de rééquilibrage ne soutiennent pas vraiment la vente au détail de biens durables car, en raison de l'absence d'un filet de protection sociale global, le taux d'épargne des ménages chinois reste très élevé. Le gouvernement chinois continue à donner la priorité aux investissements dans les infrastructures (qui ont augmenté de 17,8% d'une année sur l'autre en 2016); ceux-ci resteront le moteur clé de la croissance économique en 2017. Ceci étant dit, en novembre 2016 le conseil d'État chinois a annoncé plusieurs mesures politiques de soutien visant à renforcer l'environnement commercial des détaillants, notamment au moyen de réductions d'impôts et en améliorant l'accès aux prêts bancaires des petits et moyens détaillants.

Chine: magasins de vente au détail

	2016	2017.	2018 prév.
Croissance du PIB (%)	6,7	6,5	6,2
Croissance de la valeur ajoutée du secteur (%)	6,0	5,1	5,9

Part du secteur dans l'économie nationale (%)	5,6
Croissance moyenne du secteur au cours des 3 dernières années (%)	2,6
Croissance moyenne du secteur au cours des 5 dernières années (%)	1,6
Degré de vocation à l'exportation	très faible
Degré de concurrence	très élevé

Source: IHS, Atradius

Si la production et les ventes totales de biens de consommation connaissent une croissance quasi nulle, les ventes en ligne explosent aux dépens des boutiques traditionnelles, et la Chine est sur le point de devenir le plus grand marché de commerce électronique du monde. Selon le China Center for Information Industry Development (CCID), le marché en ligne du B2C (business to consumer) pour les appareils ménagers (y compris les appareils mobiles) a atteint une valeur de RMB 184,8 milliards (EUR 25,3 milliards) au premier semestre 2016, soit une augmentation de 35% d'une année sur l'autre. Les ventes en ligne de téléviseurs à écran plat, climatiseurs, réfrigérateurs et machines à laver ont augmenté de plus de 40%. Quant aux ventes de chauffe-eau, hottes aspirantes et appareils de cuisine encastrables, elles ont même grimpé de plus de 50%.

En moyenne, les paiements dans le secteur de la distribution de biens de consommation durables se font à 60 jours. Le nombre de notifications de retard de paiement est relativement faible. La majorité des retards de paiement sont dus à des différends commerciaux et non à des difficultés financières affectant les acheteurs. Le taux de faillite/insolvabilité du secteur est relativement faible par rapport aux autres secteurs économiques chinois et selon nous cela ne devrait pas changer en 2017.

Notre politique de couverture reste généralement ouverte à l'égard du segment de l'électroménager qui devrait voir ses ventes augmenter encore en 2017, stimulées notamment par la demande de remplacement et de modernisation des produits.

Toutefois, nous surveillons de près les commerces privés de vente au détail de biens durables fortement endettés et dont les portefeuilles d'activités sont diversifiés. Pour ce type d'entreprise, une erreur d'investissement et /ou un refus de renouvellement de prêt par les banques peut entraîner de graves problèmes de liquidités.

Afin d'atténuer la pression sur les marges exercée par la hausse du coût des matières premières, certains leaders du secteur comme Midea et Gree ont pris des mesures préventives de relèvement sélectif des prix des produits, une attitude qui devrait se poursuivre en 2017. D'autant que les impacts négatifs potentiels d'une hausse des prix de vente seront limités, car les consommateurs chinois sont moins sensibles aux légers changements de prix sur les articles importants comme les gros appareils électroménagers et se concentrent davantage sur la comparaison des fonctionnalités et des valeurs entre les différentes marques.

Chine - secteur de la distribution de biens de consommation durables



Points Forts

La très nombreuse population chinoise fait du pays un marché attractif

Les détaillants bénéficient d'aides publiques



Points Faibles

Un ralentissement de la croissance économique est à prévoir dans les prochaines années

Très fragmenté, le marché chinois compte d'innombrables petits détaillants indépendants à travers le pays servant une population d'environ 1 milliard de personnes qui achètent des biens à un niveau proche de la subsistance

Source: Atradius

France

- Croissance de tous les segments en 2016
- Délais de paiement: 45 jours en moyenne
- Les petits détaillants et les revendeurs indépendants sont plus exposés aux risques



Vue d'ensemble

Evaluation des risques	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Evolution des impayés au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des impayés au cours des 6 prochains mois			✓		
Evolution des faillites au cours des 6 derniers mois		✓			
Augmentation des faillites au cours des 6 prochains mois			✓		
Conditions de financement	très élevé	élevé	moyen	faible	très faible
Dépendance à l'égard des financements bancaires		✓			
Endettement global du secteur		✓			
Volonté des banques d'accorder des crédits à ce secteur			✓		
Conditions commerciales	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Marges bénéficiaires: tendance générale au cours des 12 derniers mois			✓		
Situation générale de la demande (ventes)			✓		

Source: Atradius

Selon le GIFAM (Groupement interprofessionnel des fabricants d'appareils d'équipement ménager), les ventes d'appareils ménagers en France ont augmenté de 1,7% en 2016, les petits appareils ayant poursuivi leur tendance à la hausse en s'adjudgeant une croissance en valeur de 3,2%, les ventes de gros appareils enregistrant une hausse de 0,8%. Dans ce segment, la demande est stimulée par les produits innovants.

L'IPEA (Institut de prospective et d'études de l'ameublement) déclare que le marché français du mobilier a renoué avec la croissance en 2015 et enregistré en 2016 une augmentation de 2,3%, conforme au rebond du marché du logement. Toutefois, après une solide performance au premier semestre 2016, la croissance des ventes de meubles a marqué le pas au deuxième semestre.

D'après l'institut d'études de marché et d'audit marketing GfK, après cinq années de déclin les ventes d'appareils électroniques grand public ont recommencé à augmenter (+2%) en 2016, encouragées principalement par le passage à la télévision TNT HD en avril 2016, tandis que le championnat d'Europe de football stimulait les ventes de téléviseurs (+30% en volume au premier semestre 2016).

Comme partout ailleurs, le marché français de la distribution de biens de consommation durables est extrêmement compétitif; en outre, les détaillants en ligne accroissent continuellement leur part de marché, ce qui accentue encore la rivalité entre les différents réseaux de distribution. La forte pression exercée sur les prix de vente explique la rentabilité généralement faible du secteur.

France: magasins de vente au détail

	2016	2017.	2018 prév.
Croissance du PIB (%)	1,2	1,1	1,4
Croissance de la valeur ajoutée du secteur (%)	0,5	0,6	0,9

Part du secteur dans l'économie nationale (%)	4,6
Croissance moyenne du secteur au cours des 3 dernières années (%)	0,8
Croissance moyenne du secteur au cours des 5 dernières années (%)	0,8
Degré de vocation à l'exportation	faible
Degré de concurrence	très élevé

Source: IHS, Atradius

Toutefois, compte tenu de la croissance positive des ventes observée en 2016, la rentabilité des entreprises devrait rester stable. La poursuite de la croissance des ventes en 2017 est incertaine, car la confiance des consommateurs pourrait être affectée par les résultats des élections présidentielles et parlementaires.

Depuis quelques années, un processus de concentration est en cours sur le marché, les entreprises essayant d'accroître leur part de marché et/ou d'atteindre une taille critique. Cette concentration du marché s'accompagne également d'alliances; ainsi, en septembre 2016 le groupe de distribution Casino et la chaîne d'ameublement Conforama ont lancé une centrale d'achat commune afin d'optimiser leurs achats d'appareils ménagers. D'autres détaillants développent leur système de franchise pour étendre leur couverture géographique, ce qui renforce la pression de la concurrence sur les grossistes et détaillants indépendants.

L'endettement des détaillants de biens durables est généralement assez élevé; les emprunts servent à financer leurs besoins en fonds de roulement et les stocks. En outre, les pics saisonniers et les événements spéciaux (le passage à la télévision TNT HD, par exemple) exigent un préfinancement temporaire supplémentaire. Les opérateurs doivent aussi emprunter pour financer l'ouverture de nouveaux points de vente en vue d'étendre leur couverture géographique. Les banques n'appliquent pas de restrictions particulières en matière de prêts au secteur; l'octroi d'un crédit dépend principalement de la solvabilité personnelle du détaillant.

Les délais de paiement dans le secteur sont actuellement de 45 jours en moyenne. Le nombre de notifications de non-paiement est assez faible et les retards de paiement ne devraient guère augmenter en 2017, malgré la concurrence qui restera très forte et qui affecte surtout les petits détaillants et les revendeurs indépendants. Les faillites, devenues moins nombreuses en 2016, devraient se stabiliser en 2017. Toutefois, la volatilité du marché et son environnement très concurrentiel font toujours peser un risque de défaillance sur les grands opérateurs, comme dans le cas du groupe d'ameublement Mobilier Européen en 2014 et d'Euronics /Logitec (appareils ménagers) fin 2015.

Dans l'ensemble, notre politique de couverture du secteur des biens de consommation durables est neutre. Notre stratégie de couverture est relativement ouverte pour les grands acteurs, mais nous restons prudents à l'égard des petits détaillants indépendants, car certains d'entre eux ont vu leurs revenus et leurs marges se contracter au cours des dernières années. Cela n'empêche pas la nécessité d'une surveillance constante de certains grands revendeurs en raison de leur exposition financière accrue après un rachat d'entreprise et de l'augmentation de leur endettement en vue du pic des ventes saisonnières. En général, nous nous concentrons sur la résilience des acheteurs dans un marché très concurrentiel, sur la qualité du mix produits et des canaux de distribution, et sur la gestion des besoins en fonds de roulement.

Secteur français de la distribution de biens de consommation durables



Points Forts

Amélioration de la confiance des consommateurs et hausse de la consommation des ménages

Processus de consolidation du marché en cours



Points Faibles

Endettement élevé de nombreuses entreprises.

Très forte concurrence

L'incertitude liée aux élections présidentielles 2017 pourrait influencer le moral des consommateurs

Source: Atradius

Pays-Bas

- Les perspectives des entreprises restent délicates malgré la croissance des ventes
- Renforcement de la concurrence des distributeurs étrangers
- La diminution des faillites risque de ne pas durer



Vue d'ensemble

Evaluation des risques	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Evolution des impayés au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des impayés au cours des 6 prochains mois			✓		
Evolution des faillites au cours des 6 derniers mois		✓			
Augmentation des faillites au cours des 6 prochains mois			✓		

Conditions de financement	très élevé	élevé	moyen	faible	très faible
Dépendance à l'égard des financements bancaires		✓			
Endettement global du secteur		✓			
Volonté des banques d'accorder des crédits à ce secteur			✓		

Conditions commerciales	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Marges bénéficiaires: tendance générale au cours des 12 derniers mois				✓	
Situation générale de la demande (ventes)			✓		

Source: Atradius

En 2016, le secteur néerlandais des biens de consommation durables a continué à bénéficier du rebond de l'économie domestique. Selon l'office néerlandais des statistiques CBS, le chiffre d'affaires des détaillants de produits non alimentaires a augmenté de 1,9% en 2016, tandis que celui des ventes en ligne s'envolait de +19%. En 2017, le segment de la distribution de produits non alimentaires devrait encore croître d'environ 1,5 à 2%. Parmi les sous-secteurs, les ventes d'habillement/ chaussures devraient se stabiliser, tandis que le volume des ventes en ligne d'appareils électroniques est attendu en baisse d'environ 2%. Les ventes des détaillants de meubles et magasins de bricolage devraient croître d'au moins 3%, encouragées par le redressement continu du secteur immobilier néerlandais.

Toutefois, la reprise de l'économie, le regain de confiance des consommateurs et la croissance continue des ventes ne se traduisent pas par des perspectives sereines pour les détaillants

néerlandais de produits non alimentaires. Malgré l'actuelle progression de leurs ventes, leur environnement commercial reste difficile. Le volume total de ventes généré en 2016 reste encore inférieur de plus de 10% aux niveaux d'avant la crise de 2008. Les consommateurs néerlandais, encore marqués par cette crise économique, restent très sensibles aux prix et se sont habitués aux offres spéciales et aux rabais permanents, lesquels affectent négativement les prix de vente. En outre, les consommateurs exigent de plus en plus l'allongement des horaires d'ouverture afin de pouvoir faire des courses quand bon leur semble; et l'évolution de la démographie, notamment le vieillissement de la population (en 2025, la part des personnes âgées de 65 ans et plus devrait atteindre plus de 20%), se fait de plus en plus sentir.

Parallèlement, le comportement d'achat des consommateurs continue de changer du fait de l'offre accrue des opérateurs internationaux (par ex. Primark et Zara) et des avancées techno-

Pays-Bas: magasins de vente au détail

	2016	2017	2018 prév.
Croissance du PIB (%)	2,1	1,7	1,6
Croissance de la valeur ajoutée du secteur (%)	1,9	1,2	0,5
Part du secteur dans l'économie nationale (%)	3,0		
Croissance moyenne du secteur au cours des 3 dernières années (%)	1,2		
Croissance moyenne du secteur au cours des 5 dernières années (%)	-0,7		
Degré de vocation à l'exportation	faible		
Degré de concurrence	très élevé		

Source: IHS, Atradius

logiques. Le commerce électronique connaît un développement accéléré (prévision pour 2017: +17%) aux dépens des magasins physiques; des distributeurs étrangers en ligne comme Alibaba accroissent leur part de marché au détriment des boutiques locales.

Tous ces facteurs font que l'environnement de marché reste difficile pour les détaillants néerlandais de produits non alimentaires. La concurrence est vive dans tous les segments et la pression sur les prix qui en découle neutralise la croissance du volume des ventes, ce qui signifie que les marges déjà faibles de nombreuses entreprises ne vont pas s'améliorer à court terme. Parallèlement, de nombreux détaillants sont lourdement endettés et dépendants de prêts bancaires, tandis que de nombreuses entreprises ont toujours des difficultés à accéder à un financement bancaire, surtout les commerces physiques.

Selon CBS, en 2016 les faillites d'entreprises dans le segment du commerce ont diminué de 15% à 952 cas (dont 449 grossistes et 425 détaillants). Toutefois, ce chiffre signifie que le segment a encore enregistré le taux le plus élevé de défaillances d'entreprises par rapport aux autres secteurs. Les faillites de commerces de détail devraient afficher une diminution bien plus modeste en 2017, probablement en ligne avec les prévisions générales de faillites pour les entreprises néerlandaises (-3%). Toutefois, comme toutes les entreprises ne souhaitent pas ou ne sont pas en mesure de s'adapter à un environnement commercial de plus en plus difficile, à des conditions de marché en évolution rapide et à des habitudes d'achat changeantes, les faillites de détaillants de produits non alimentaires devraient à nouveau augmenter vers la fin 2017 et en 2018. Cette évolution pourrait affecter principalement les petits détaillants, qui ne disposent souvent pas des moyens financiers indispensables pour procéder aux investissements nécessaires. Mais la récente défaillance de V&D, un distributeur établi de longue date, montre aussi que même de très grandes entreprises peuvent connaître des difficultés en raison d'un manque de segmentation claire de leurs produits et de l'absence de stratégie de vente en ligne.

La combinaison d'une segmentation et d'un positionnement clairs des produits, associée à des canaux de vente en ligne efficaces et à la capacité de s'adapter rapidement aux changements du marché, est indispensable au succès, voire même, tout simplement, à la survie des distributeurs de produits non alimentaires. Cependant, les rachats d'entreprise en vue de gagner en taille et en pouvoir de marché n'assurent pas ipso facto la réussite, comme l'ont montré récemment plusieurs exemples d'échecs de distributeurs néerlandais: une reprise peut s'avérer être une erreur dans un environnement de marché en évolution rapide, surtout si les moyens financiers consacrés aux ajustements nécessaires sont insuffisants. Se doter de canaux de vente en ligne ne suffit pas, en soi, à garantir la prospérité; certaines entreprises se sont retrouvées en difficulté à cause d'une mise en œuvre inadéquate – insuffisance de leurs activités sur les médias sociaux, site internet non actualisé ou qui ne fonctionne pas correctement sur les smartphones (à ce propos, 80% des Néerlandais possèdent un smartphone).

Notre politique de couverture à l'égard de ce secteur reste généralement prudente, considérant les défis actuels et futurs qui le caractérisent. Toutefois, le rebond constaté ces dernières années et la croissance escomptée en 2017 nous permettent de relever la notation des performances de «sombre» à «correct», pour le moment. Lorsque nous évaluons les entreprises du secteur, nous portons une étroite attention à leur chiffre d'affaires et à l'évolution de leurs marges, ainsi qu'au positionnement et à la segmentation de leurs produits et à leur capacité de vendre en ligne. La localisation et les horaires d'ouverture des points de vente sont également pris en compte. Il est également essentiel de vérifier si la trésorerie de l'entreprise à évaluer est saine (liquidités et facilités de crédit) et si elle est en mesure d'auto-financer ses investissements plutôt que de contracter des emprunts supplémentaires.

Secteur néerlandais de la distribution de biens de consommation durables



Points Forts

Amélioration de la confiance des consommateurs et hausse de la consommation des ménages attendues en 2017



Points Faibles

La pression sur les marges reste forte

Environnement économique très concurrentiel

Accès limité aux prêts, surtout pour les petits opérateurs

Source: Atradius

Royaume-Uni

- L'incertitude économique croissante aura des répercussions sur les dépenses des ménages en 2017
- Le secteur doit faire face à la hausse des coûts des produits importés
- Les retards de paiement et les faillites attendus en hausse en 2017



Vue d'ensemble

Evaluation des risques	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Evolution des impayés au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des impayés au cours des 6 prochains mois				✓	
Evolution des faillites au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des faillites au cours des 6 prochains mois				✓	
Conditions de financement	très élevé	élevé	moyen	faible	très faible
Dépendance à l'égard des financements bancaires			✓		
Endettement global du secteur			✓		
Volonté des banques d'accorder des crédits à ce secteur		✓			
Conditions commerciales	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Marges bénéficiaires: tendance générale au cours des 12 derniers mois			✓		
Situation générale de la demande (ventes)			✓		

Source: Atradius

En 2016, le secteur britannique du commerce de détail non alimentaire a continué à croître dans le sillage d'une croissance robuste de la consommation des ménages (+2,8%). Ces dernières années, les dépenses des consommateurs, soutenues par un taux d'emploi relativement élevé et une inflation faible, ont été le moteur de la croissance économique britannique. Selon l'Office britannique des statistiques (ONS), les ventes de produits non alimentaires ont augmenté de 4,3% d'une année sur l'autre en décembre 2016, et de nombreux détaillants ont engrangé des résultats très positifs pendant la période de Noël. Les dépenses en produits non alimentaires ont crû de 1,2%, tandis que les prix en magasin augmentaient de 0,9% en moyenne. Les ventes en ligne, qui représentent environ 15% des ventes au détail, ont été à nouveau particulièrement dynamiques, s'ajoutant à une hausse de 21,3% en glissement annuel, ce qui ne peut manquer d'exercer une pression sur les entreprises principalement actives au travers de boutiques traditionnelles.

L'année 2017 devrait s'avérer plus difficile pour la distribution de biens durables: la faiblesse de la livre sterling fait grimper les prix, et l'incertitude entourant les futures relations Royaume-Uni - UE pèse sur les dépenses d'investissement. Ces facteurs vont probablement inciter les entreprises à geler leurs programmes d'embauche et d'augmentation des salaires. Ainsi, les salaires réels devraient commencer à diminuer dans les six prochains mois, ce qui conduira à une réduction du revenu disponible. Une inflation plus forte (prévision pour 2017: +2,6%) entraînera le renchérissement des biens de consommation, ce qui affectera à la fois les dépenses des ménages et la croissance du PIB. Tandis que la consommation des ménages ne devrait croître que de 1,6% en 2017, la croissance des ventes au détail devrait ralentir à 0,6%, après une hausse de 2,5% en 2016.

Les coûts des produits importés, devenus plus élevés du fait de la dépréciation de la livre, ont déjà contraint les détaillants à recons-

**Royaume-Uni: magasins de vente au détail**

	2016	2017	2018 prév.
Croissance du PIB (%)	2,0	1,4	1,2
Croissance de la valeur ajoutée du secteur (%)	2,9	1,3	0,6

Part du secteur dans l'économie nationale (%)	5,6
Croissance moyenne du secteur au cours des 3 dernières années (%)	2,6
Croissance moyenne du secteur au cours des 5 dernières années (%)	1,6
Degré de vocation à l'exportation	très faible
Degré de concurrence	très élevé

Source: IHS, Atradius

idérer leurs sources d'approvisionnement en matières premières et leurs tarifs. Pour les détaillants, le plus grand défi à venir consistera à créer de la croissance réelle tout en faisant face au problème de l'augmentation des prix, les coûts d'importation étant répercutés sur les clients. En janvier 2017, les prix des meubles ont augmenté de 2,5%, atteignant ainsi leur plus haut niveau en cinq ans. Alors que ce marché s'est distingué par son dynamisme ces dernières années, les prévisionnistes s'attendent à ce que les hausses des prix impactent négativement les ventes de meubles au cours des 12 prochains mois. Parallèlement, les ventes d'appareils ménagers devraient également souffrir de la hausse des prix des intrants, mais dans une mesure inconnue pour le moment, car les détaillants vont se battre pour maintenir la compétitivité de leurs prix.

En 2016, des conditions météorologiques peu clémentes ont contraint les boutiques traditionnelles à organiser de longues périodes de soldes pour liquider les stocks saisonniers, aggravant encore une pression sur les marges qui devrait perdurer jusque vers la fin 2017. À cela s'ajoute qu'en avril 2017 le salaire minimum national sera augmenté pour passer à GBP 7,50/heure pour les salariés de 25 ans et plus. Or de nombreux commerces de détail traditionnels emploient du personnel payé au niveau le plus bas de l'échelle salariale. Cette prochaine hausse des coûts salariaux pourraient dès lors contraindre les détaillants à reconsidérer leur base de coûts et leur portefeuille de magasins et les inciter à fermer des points de vente dont les revenus ne couvrent plus les frais ou sont insuffisants pour justifier le maintien de leur ouverture.

En moyenne, les paiements dans le secteur de la distribution de biens de consommation durables se font à 60 jours. Bien que nous ne prévoyions pas d'augmentation importante des retards de paiement dans un avenir prévisible, les défis à venir pourraient

entraîner une légère hausse de ceux-ci. Le secteur britannique de la distribution, qui reste hautement concurrentiel, est ainsi confronté à la hausse des coûts, au changement des comportements d'achat (sensibilité accrue aux prix et part croissante des achats en ligne), et à la baisse des dépenses de consommation; de ce fait, des faillites continueront à survenir et nous prévoyons qu'elles augmenteront légèrement dans un contexte d'incertitude économique grandissante.

En matière de couverture de ce segment, nous conservons une approche neutre et nous continuons à surveiller régulièrement l'évolution de la situation dans le secteur, notamment en restant le plus possible en contact avec les acheteurs, en particulier ceux qui dépendent fortement d'un approvisionnement étranger en matières premières, ceux qui ont un important portefeuille de points de vente, ont un service de la dette très élevé et dont la situation financière montre des signes de dégradation. Dans l'ensemble, les détaillants font preuve de bonne volonté s'agissant de partager des informations financières confidentielles, ce qui nous permet de prendre des décisions parfaitement éclairées.

La saisonnalité reste un facteur crucial pour le secteur britannique de la distribution, la période de Noël étant une période clé. Par conséquent, nous encourageons vivement nos clients à tenir compte longtemps à l'avance des besoins saisonniers et des périodes de pointe, de manière à être certains que nous pourrions satisfaire leur demande.

Secteur britannique de la distribution de biens de consommation durables

Points Forts

Une demande dynamique et la confiance des consommateurs ont favorisé le secteur ces dernières années

Offre multicanaux bénéficiant d'investissements solides



Points Faibles

Marché saturé dans certains segments

Changement des habitudes d'achat (magasins délaissés au profit de l'internet)

Secteur vulnérable à l'accroissement de l'incertitude économique due au Brexit et à la dépréciation de la livre

Source: Atradius

États-Unis

- **Bonnes perspectives de ventes, mais les restrictions commerciales pourraient handicaper la croissance**
- **Les marges des entreprises restent sous pression**
- **Augmentation des faillites attendue en 2017**



Vue d'ensemble

Evaluation des risques	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Evolution des impayés au cours des 6 derniers mois			✓		
Augmentation des impayés au cours des 6 prochains mois				✓	
Evolution des faillites au cours des 6 derniers mois				✓	
Augmentation des faillites au cours des 6 prochains mois				✓	
Conditions de financement	très élevé	élevé	moyen	faible	très faible
Dépendance à l'égard des financements bancaires			✓		
Endettement global du secteur		✓			
Volonté des banques d'accorder des crédits à ce secteur			✓		
Conditions commerciales	forte amélioration	amélioration	stable	détérioration	forte détérioration
Marges bénéficiaires: tendance générale au cours des 12 derniers mois				✓	
Situation générale de la demande (ventes)			✓		

Source: Atradius

Le secteur américain du commerce de détail, qui représente environ les deux tiers du PIB du pays (soit une contribution annuelle de USD 2,6 billions au PIB américain) et emploie près de 16 millions de personnes, est un contributeur de premier plan à l'économie des États-Unis. Le shopping saisonnier de la période de Noël représente près de 20% du total des ventes annuelles de l'ensemble du commerce de détail du pays. En 2016, les ventes de la saison des fêtes se sont affichées en hausse de 3,4%, les ventes en ligne grimant de 14% (la croissance la plus rapide en cinq ans), tandis que celles des grands magasins ont décliné de 7%. Les ventes au détail de l'année 2016 ont gagné 3,3%, les détaillants en ligne engrangeant pour leur part une croissance substantielle de 11,4% en mordant davantage encore dans la part de marché des grands magasins traditionnels dont les ventes ont chuté de 5,6%.

Les perspectives 2017 des ventes américaines de biens durables restent positives grâce à une robuste consommation des ménages

encouragée par un marché du logement en meilleure forme, la croissance du nombre d'emplois et la hausse des salaires. Si le Congrès américain vote des diminutions d'impôt suffisamment tôt cette année, cela pourrait avoir un impact positif supplémentaire sur les dépenses en 2017. En revanche, une hausse des taux d'intérêts plus rapide qu'attendu pourrait freiner les dépenses, et l'introduction de restrictions commerciales pourraient entraîner une augmentation des prix des biens durables importés, ce qui réduirait le pouvoir d'achat des consommateurs.

Le marché américain de l'ameublement croît régulièrement depuis 2009 et les ventes de meubles devraient continuer à se développer en 2017, d'autant que les ventes de logements augmentent et que les consommateurs optent à nouveau pour les achats de mobilier. Bien que les ventes en ligne aient le vent en poupe dans ce segment, de nombreux consommateurs préfèrent toujours faire leur choix sur l'internet puis acheter en magasin. Les

États-Unis: magasins de vente au détail

	2016	2017	2018 prév.
Croissance du PIB (%)	1,6	2,3	2,4
Croissance de la valeur ajoutée du secteur (%)	2,5	2,8	3,0

Part du secteur dans l'économie nationale (%)	4,7
Croissance moyenne du secteur au cours des 3 dernières années (%)	2,7
Croissance moyenne du secteur au cours des 5 dernières années (%)	2,0
Degré de vocation à l'exportation	faible
Degré de concurrence	très élevé

Source: IHS, Atradius

produits innovants qui connectent les meubles aux smartphones, ou combinent meubles, technologie et mode sont de plus en plus demandés. Les appareils ménagers, qui ont continué à enregistrer une croissance positive des volumes en 2016, devraient croître modestement en 2017, les gros appareils ménagers continuant à mieux performer que les petits.

Cela dit, en 2017 les détaillants américains de biens durables resteront confrontés à un environnement très concurrentiel et à une pression accrue sur leurs marges en raison du changement des préférences des consommateurs et de la croissance régulière des ventes en ligne. Le commerce de détail en ligne devrait rester le circuit de vente qui connaît la croissance la plus rapide et transformer l'aspect de ce secteur en portant à 20% sa part des ventes au cours des sept prochaines années. Dans les segments de l'électronique et des jouets en particulier, la rivalité entre vendeurs en ligne et boutiques traditionnelles devient féroce. Les détaillants spécialisés d'envergure mondiale pourraient affronter des vents contraires dus à l'appréciation continue du dollar contre la livre britannique et l'euro. Une monnaie trop forte pourrait aussi impacter les grands magasins phares des centres touristiques comme New York, en réduisant les achats des visiteurs.

Confrontés à un changement des habitudes de shopping des clients et des attitudes de ceux-ci à l'égard des dépenses discrétionnaires, les détaillants ont réagi en se tournant vers des modèles à plusieurs canaux afin de pouvoir servir leurs clients en ligne ou dans leur boutique physique. Même si les consommateurs n'abandonneront jamais complètement les magasins physiques, ils s'attendent à ce que les détaillants leur offrent une alternative électronique pratique.

Le nombre important de fermetures et de faillites de magasins de détail enregistré en 2016 est un indice à la fois de l'évolution des préférences des consommateurs et de la concurrence croissante du commerce électronique. Le nombre de dépôts de bilan de dé-

taillants américains impliquant un passif d'au moins USD 250 millions a presque doublé l'an dernier, et l'excédent de surfaces commerciales disponibles dans le pays ainsi que le renforcement de la concurrence pourraient conduire à des faillites retentissantes et à des fermetures de grands magasins en 2017. Les paiements se font à 90 jours en moyenne et il faut s'attendre à une augmentation des retards de paiement en 2017.

Nos prévisions pour l'ensemble du secteur des biens de consommation durables restent plutôt prudentes car, malgré la bonne dynamique générale des ventes, le secteur est toujours caractérisé par une concurrence accrue et une pression permanente sur les prix et les marges. Par conséquent, les entreprises du secteur doivent être évaluées soigneusement et les liquidités surveillées étroitement. La situation est plus positive pour certains sous-secteurs: ainsi, le dynamisme du marché des logements devrait soutenir la demande de meubles et autres équipements pour la maison, mais nous sommes plus circonspects en ce qui concerne des segments comme l'électronique grand public et les jouets.

Secteur britannique de la distribution de biens de consommation durables



Points Forts

La politique monétaire accommodante devrait soutenir les dépenses et les achats à crédit

Les distributeurs d'articles pour la maison vont bénéficier de l'embellie du marché du logement et de la baisse du chômage

Les fusions-acquisitions vont continuer à contribuer à l'augmentation du chiffre d'affaires et de la profitabilité



Points Faibles

La concurrence déjà féroce entre magasins physiques est exacerbée par la montée en puissance du commerce électronique

Une hausse plus rapide que prévue des taux d'intérêts décidée par la Fed et des entraves aux échanges pourraient freiner la croissance du secteur

Changement des habitudes de consommation par rapport à ce qu'elles étaient avant la crise du crédit de 2008

Source: Atradius

Performances du marché en bref

Allemagne

- La hausse des prix à la consommation pourrait freiner la propension à dépenser
- Le contexte reste difficile pour les petits points de vente physiques
- Délais de paiement: de 30 à 60 jours



Selon l'Office allemand des statistiques, le chiffre d'affaires du commerce de détail de produits non alimentaires a augmenté de 1,6% d'une année sur l'autre en 2016 – septième année consécutive de croissance – et une nouvelle hausse est attendue en 2017. La distribution de biens de consommation durables en Allemagne bénéficie des solides performances économiques du pays: la consommation des ménages devrait croître de 1,6% en 2017 après la hausse de 1,8% enregistrée en 2016. La demande est soutenue par un taux de chômage faible et le pouvoir d'achat accru des ménages. Toutefois, la hausse des prix à la consommation (qui devrait atteindre 2,1% en 2017, contre 0,5% en 2016 et 0,2% en 2015) pourrait mettre un frein aux dépenses.

Dans le segment des meubles, l'association allemande des industries du meuble BVDM a enregistré un chiffre d'affaires en hausse de plus de 2,5% en 2016, à 33,4 milliards d'euros. En 2017, les ventes devraient à nouveau atteindre une valeur de plus de 34 milliards d'euros. Selon ZVEI, l'association allemande des fabricants d'appareils électriques et électroniques, au premier semestre 2016 les ventes de gros appareils électroménagers ont augmenté de près de 5%, tandis que les fabricants de petit électroménager voyaient les leurs s'adjuger une hausse de 3%.

Le processus de concentration se poursuit dans tous les segments du commerce de détail de biens durables et quelques grandes chaînes de distribution génèrent la majeure partie des ventes. Il s'ensuit que les petits et moyens distributeurs continuent à se battre pour résister face à la rapide montée en puissance des leaders du marché. Parallèlement, ces derniers subissent la pression supplémentaire des détaillants en ligne (en 2016 les ventes sur l'internet ont à nouveau dépassé la moyenne en gagnant plus de 10%). Il faut donc s'attendre à des perspectives limitées pour les petits détaillants traditionnels dans les sous-secteurs où le commerce électronique a rapidement accru ses parts de marché (par ex. l'électronique grand public, l'électroménager, les meubles, les articles de loisir, l'habillement), et surtout dans les segments où le développement des ventes dépend fortement des conditions climatiques (habillement, articles de loisir). Pour les petits détaillants, le meilleur moyen de survivre dans ce marché très compétitif consiste à rejoindre une grande centrale d'achat et à rivaliser avec l'e-commerce en offrant des services supplémentaires, par ex. des conseils, le retour aisé des marchandises, etc.

En général, les paiements dans le segment de la distribution de biens de consommation durables prennent encore 30 à 60 jours; toutefois, les conditions peuvent être étendues à plus de 120 jours en fonction du pouvoir de vente du détaillant. À ce jour, le comportement de paiement dans le secteur allemand des biens de consommation durables est resté correct et stable, et nous ne prévoyons pas de changements notables, les perspectives de tous les sous-secteurs étant globalement satisfaisantes. Le taux de faillites du secteur est faible et aucune hausse n'est attendue pour 2017.

Nous continuons à considérer le commerce de détail de biens de consommation durables comme un secteur à risque moyen. Malgré la croissance constante des ventes, nous surveillons plus étroitement les performances des petits opérateurs qui sont généralement plus exposés aux risques en raison de l'énorme pouvoir de vente des grands acteurs qui dominent le marché. Nous sommes également plus prudents à l'égard des segments qui dépendent des conditions météorologiques, comme la vente au détail d'habillement et d'articles de loisirs. La concurrence croissante entre la vente en ligne et les magasins traditionnels fait l'objet de toute notre attention. La transparence des prix – ceux-ci pouvant être consultés par les consommateurs sur les sites des détaillants en ligne – maintient la pression sur les marges tout au long de la chaîne de valeur.

Dans les segments où la part du commerce électronique augmente régulièrement, nous essayons d'obtenir des états financiers intermédiaires afin de vérifier en permanence si les acheteurs sont en mesure de conserver des marges suffisantes. Si les entreprises ne peuvent pas répercuter la hausse de leurs coûts sur leurs clients/consommateurs ni la compenser en faisant des économies ailleurs, il peut arriver qu'elles demandent une prolongation des délais de paiement. Nous surveillons étroitement le comportement de paiement dans tous les sous-secteurs et nous informons nos clients immédiatement de toute détérioration.

Nous ne couvrons pas les nouvelles entreprises pendant leur première année d'activité, à moins qu'elles ne soient membres d'un groupe bien connu ou qu'elles soient une filiale d'une société bien établie.

Pologne

- Les subventions publiques stimulent les ventes
- La multiplication des contrôles fiscaux, épine dans le pied des détaillants
- Les marges des entreprises sont restées stables en 2016



Selon l'office polonais des statistiques, les ventes au détail ont augmenté de 5,7% en glissement annuel en 2016, la hausse ayant même atteint 9% pour les ventes de meubles et d'appareils ménagers. Ce dynamisme est attribuable surtout au nouveau programme d'allocations familiales lancé par le gouvernement à la mi-2016, qui permet aux parents de recevoir 500 zlotys (environ 115 euros) par mois à partir du deuxième enfant et pour chaque enfant suivant jusqu'à l'âge de 18 ans. Vu les perspectives économiques favorables pour 2017, le PIB et la consommation des ménages devant à nouveau croître de plus de 3%, on s'attend à la poursuite de la croissance des ventes de biens durables.

Toutefois, les dépenses publiques accrues, comme le nouveau programme d'allocations familiales, pèsent sur les finances publiques du pays et le gouvernement a intensifié les contrôles fiscaux et resserré la législation pour accroître les recettes fiscales. Cela signifie que, malgré de bonnes perspectives de ventes, les détaillants sont dans l'incertitude relativement aux questions de fiscalité. Les entreprises actives dans le secteur des TI et de l'électronique grand public sont particulièrement ciblées par les inspecteurs du fisc et, en 2016, un grand distributeur de TI sur trois s'est retrouvé en redressement judiciaire à cause de problèmes d'impôts.

Une taxe progressive sur la vente au détail, introduite en septembre 2016, a été suspendue en décembre 2016 jusqu'à janvier 2018 sur ordre de la Commission européenne au motif qu'elle violait la législation européenne sur les aides d'État et sur la concurrence déloyale. En effet, cette disposition, qui prévoyait une taxation en fonction du chiffre d'affaires, était applicable aux distributeurs grands et moyens, mais pas aux petits détaillants.

Les marges de rentabilité des détaillants de biens durables sont restées stables en 2016 grâce aux robustes performances en termes de ventes. Aucun changement significatif de la structure du marché – faillites retentissantes, fusions ou alliances importantes – n'a été constaté.

Les paiements se font à 60 jours en moyenne, mais les délais dépendent beaucoup du type de produits: ils varient de 30 jours pour l'électronique grand public et le petit électroménager à 180 jours pour le gros électroménager. Les cas de retards de paiement et de faillites sont peu nombreux dans ce secteur, et ils ne devraient guère augmenter en 2017. Malgré l'introduction d'une nouvelle taxe bancaire en 2016, la crainte d'une augmentation des coûts du crédit aux entreprises ne s'est pas encore matérialisée à ce jour.

Vu la persistance de la croissance des ventes et malgré les défis mentionnés ci-dessus, tels la multiplication des contrôles fiscaux, notre politique de couverture reste neutre à l'égard du secteur de la distribution de biens durables. Pour le segment des meubles, notre stratégie de couverture est plus souple, les entreprises de ce sous-secteur étant moins affectées par les questions de TVA.

Performances du marché en un coup d'œil

Hongrie



- Depuis ces trois dernières années, le secteur hongrois de la distribution de biens de consommation durables affiche des taux de croissance supérieurs à la moyenne de l'UE. En 2016, les ventes au détail de produits non alimentaires ont augmenté de 6,8%, bénéficiant de la robuste croissance (+4%) de la consommation des ménages, encouragée par une inflation faible et la progression de l'emploi.
- Cette bonne allure du secteur devrait se poursuivre en 2017, mais à un rythme moins soutenu, un léger ralentissement de la consommation des ménages étant prévu.
- Le marché des biens durables est caractérisé par une forte concurrence au niveau des prix, encore accentuée par l'importance croissante des ventes en ligne qui ont grimpé en flèche de 24% en 2016. La part du commerce électronique dans l'ensemble de la vente au détail est passée de 3% en 2015 à 3,9% en 2016. Pour le moment, l'augmentation de la demande fait plus que neutraliser la concurrence par les prix, si bien que les marges des entreprises continuent d'augmenter.
- Pour maintenir leurs stocks à des niveaux gérables, les détaillants qui ne disposent pas des liquidités nécessaires doivent obtenir des prêts bancaires supplémentaires ou un financement par les fournisseurs. Les banques accordent en général volontiers des prêts au secteur.
- Les paiements dans le secteur hongrois de la distribution de biens durables se font à 60 jours en moyenne. Aucune augmentation des retards de paiement n'est constatée, mais dans le segment de l'ameublement la situation est préoccupante car près de 3% des factures sont payées avec des délais de plus de 90 jours. Le taux de faillites dans la distribution de biens durables, qui est conforme à celui des autres secteurs de l'économie hongroise, ne devrait pas augmenter en 2017.
- Comme en 2016, notre politique de couverture, généralement ouverte pour l'électroménager, est neutre à l'égard des segments des meubles et du textile. Nous sommes particulièrement attentifs à l'expérience des patrons/gestionnaires et aux grandes tendances en termes de ventes et de rentabilité.
- Le secteur est affecté par un problème d'évasion et de fraude fiscales, dû au fait que le taux de TVA, qui est de 27% en Hongrie, est l'un des plus élevés au monde. Par conséquent, il est nécessaire de réagir rapidement en cas d'événement inhabituel chez un acheteur (par ex. changement soudain de dénomination, de propriétaire, de structure du management, forte hausse des dividendes, forte augmentation suspecte du chiffre d'affaires ou de la rentabilité, etc.).

Inde



- Les ventes de biens de consommation durables ont affiché une robuste croissance au cours des dix premiers mois de 2016. Les deux tiers environ des recettes sont générés par la population urbaine indienne, incitée à dépenser du fait de l'augmentation des revenus disponibles, des facilités de financement et de la popularité croissante des plateformes de commerce électronique.
- Toutefois, la décision prise par le gouvernement en novembre 2016 de retirer de la circulation les billets de 500 et 1.000 roupies a eu un impact significatif sur les ventes, car les transactions en espèces sont traditionnellement nombreuses dans le secteur de la distribution. Dans tout le pays, les petits points de vente au détail ont été plus affectés que les grands distributeurs.
- Depuis janvier 2017, les ventes au détail de biens durables ont amorcé un nouveau rebond, surtout dans les zones urbaines où les consommateurs s'adaptent rapidement aux nouveaux moyens de paiement. Les ventes devraient grimper de 10%-15% au cours de l'exercice 2016-2017.
- La taxe nationale sur les produits et services applicable à partir de 2017 et qui contribuera à réduire la charge fiscale ainsi que les coûts liés à la logistique et aux transactions, devrait être bénéfique pour les détaillants. Les investissements publics dans l'électrification des zones rurales devraient également donner un coup de pouce à la demande de biens durables à l'avenir. Toutefois, la libéralisation du marché dans certains segments des biens de consommation durables a déjà attiré un grand nombre d'opérateurs étrangers, ce qui va intensifier la concurrence en termes d'efficacité et provoquer des guerres des prix.
- Les paiements se font à 60-90 jours en moyenne. Le comportement de paiement dans ce segment est comparable, en moyenne, à celui des autres secteurs, mais avec un nombre plus élevé de retards de paiement imputables aux petits distributeurs. Les retards de paiement et les faillites devraient se stabiliser en 2017.
- Notre politique de couverture est généralement ouverte à l'égard des grandes chaînes de distribution qui sont financièrement solides. Mais notre approche est plus prudente en ce qui concerne les petits et moyens détaillants qui travaillent avec des marges étroites et sont confrontés aux difficultés qu'impliquent la multiplicité des sources d'approvisionnement, la forte concurrence et la volatilité des prix.

Indonésie



- Le secteur indonésien de la vente au détail, qui s'appuie sur une importante population, une classe moyenne qui grandit, un pouvoir d'achat croissant des ménages et des habitudes d'achat de plus en plus modernes, est l'un des plus prometteurs d'Asie. La consommation des ménages, qui a augmenté de plus de 5% en 2016, est le principal moteur de la croissance économique.
- Toutefois, en raison de la médiocrité persistante des performances des secteurs minier et agricole, les perspectives en termes de dépenses des ménages sont moins brillantes pour 2017. En outre, l'augmentation des prix des denrées alimentaires, des tarifs de l'électricité et des frais d'immatriculation des véhicules devrait entraîner un taux d'inflation de plus de 5% en 2017, ce qui ne manquera pas d'affecter le revenu disponible des consommateurs pour l'achat de biens durables.
- Cependant, les recettes des détaillants devraient tout de même augmenter encore en 2017, grâce à des perspectives économiques toujours favorables et à des taux d'intérêts faibles. La croissance du secteur sera tirée principalement par les segments des grandes surfaces et les détaillants exploitant des magasins modernes.
- Beaucoup de détaillants ont fait état d'engagements de dépenses en capital en 2017 afin d'ouvrir de nouveaux points de vente, notamment dans des petites villes et des régions en dehors de Java. Ces plans de croissance se greffent sur ceux du gouvernement visant à développer cette année les infrastructures et la logistique dans les régions reculées.
- Considérant les réformes structurelles et les dépenses accrues dans les infrastructures réalisées par le gouvernement actuel, les perspectives à long terme pour le secteur de la distribution de biens durables restent positives. Ainsi, pour le secteur de la distribution en particulier, le gouvernement a autorisé les investisseurs étrangers à monter jusqu'à 67% dans le capital des grands magasins d'une superficie de 400 à 2.000 mètres carrés, pour autant qu'ils soient situés dans un centre commercial.
- La durée moyenne des paiements dans le secteur est de 30-60 jours. Les cas de retards de paiement sont peu nombreux et les non-paiements ne devraient pas augmenter dans les prochains mois.
- Notre politique de couverture de ce secteur est généralement ouverte. Cependant, nous évaluons plus prudemment les acheteurs dont les états financiers ou autres informations qualitatives manquent, ou qui ne bénéficient pas de l'appui d'un groupe solide.

Italie



- La croissance de la consommation des ménages italiens devrait ralentir à 0,5% en 2017, après avoir augmenté de 1,4% en 2016. Toutefois, la demande domestique de biens durables devrait rester stable, avec une croissance prévue de 1,9% des ventes au détail et un taux d'inflation modeste de 1,7%. Quant aux marges de rentabilité des détaillants, elles devraient rester stables.
- Du fait de sa dépendance à l'égard de l'immobilier, le sous-secteur des meubles a décliné chaque année jusqu'en 2014. Un rebond s'est amorcé en 2014, et en 2016 la demande de meubles s'est accrue de 2,2%; elle sera à nouveau soutenue en 2017 grâce aux nouvelles mesures gouvernementales de soutien de la consommation des ménages. Dans le segment des appareils ménagers, les ventes ont enregistré une croissance de 2,9% en 2016, également grâce à certains incitants gouvernementaux qui seront partiellement reconduits en 2017.
- Le secteur des biens de consommation durables, qui est très concurrentiel, est également assez fragmenté, même après plusieurs vastes regroupements de grands opérateurs. Les acteurs les plus fragiles et sans flexibilité financière ont disparu, tandis que d'autres entreprises choisissent de fusionner avec une société homologue afin de survivre. Considérant la taille moyenne des distributeurs italiens, qui reste modeste par rapport à celle de leurs homologues européens, l'actuel processus de concentration devrait se poursuivre jusqu'à ce qu'un nouvel équilibre du marché soit atteint.
- Les délais de paiement vont généralement de 60 à 90 jours. Les retards de paiement et les faillites sont restés stables en 2016, et aucun changement majeur n'est attendu pour 2017.
- Notre politique de couverture du secteur des biens durables est généralement ouverte, mais avec une approche plus prudente à l'égard des opérateurs les plus faibles de la chaîne de distribution, qui n'atteignent souvent pas la masse critique qui leur permettrait de survivre à long terme dans un environnement hautement compétitif.

Espagne



- En 2016, les ventes de biens de consommation durables ont continué à croître, stimulées par la croissance robuste du PIB et de la consommation des ménages, l'amélioration du moral des consommateurs, la faiblesse de l'inflation et la disponibilité accrue du crédit à la consommation. Les ventes au détail se sont affichées en hausse de 2,6% d'une année sur l'autre en 2016. Cette expansion des ventes de biens durables devrait persister en 2017, mais à un rythme moins soutenu que l'an dernier, car les dépenses des ménages et la croissance des ventes au détail devraient ralentir, à 2,2% et 1,1% respectivement.
- La reprise dans le segment de l'immobilier a eu une incidence positive sur les ventes de meubles et accessoires de maison. Malgré un ralentissement au deuxième semestre 2016, la croissance du chiffre d'affaires se situe toujours à des niveaux satisfaisants. Les prévisions favorables en termes d'activité dans l'immobilier laissent augurer une poursuite de l'augmentation des ventes de meubles en 2017.
- Les ventes de gros appareils électroménagers (produits blancs) se sont adjugé une hausse de 3,8% en valeur en 2016. Un fléchissement des ventes au deuxième semestre 2016 s'est traduit par une baisse des prix de vente. Le chiffre d'affaires devrait à nouveau augmenter en 2017, mais à un niveau moindre qu'en 2016.
- Après avoir augmenté en 2015, les marges de rentabilité des distributeurs de biens durables sont généralement restées stables en 2016. En moyenne, les paiements dans le secteur prennent 60 à 90 jours; toutefois, les conditions peuvent être étendues à plus de 120 jours en fonction des ventes du détaillant. Le comportement de paiement dans le secteur a été relativement bon en 2016 et aucun changement majeur n'est attendu, les perspectives en matière de performances restant positives dans l'ensemble. Le taux de faillites est stable également et aucune augmentation significative des défaillances d'entreprises n'est à prévoir.
- Vu les perspectives de croissance persistante pour 2017, notre stratégie de couverture reste positive à neutre à l'égard de tous les sous-secteurs. Toutefois, la concurrence reste vive sur le marché; le déclin des ventes depuis le deuxième semestre 2016 doit être surveillé et le secteur reste très dépendant du crédit à la consommation. Dans un contexte mondial devenu plus volatile, l'actuel rebond de l'économie espagnole n'est pas à l'abri d'un coup d'arrêt.

Suède



- Le secteur suédois de la distribution, qui a connu au cours des dernières années une croissance plus rapide que celle du PIB national, devrait croître de 3,5 % en 2017, toujours tiré par la robuste consommation des ménages et l'augmentation de la population.
- Le segment de la distribution de biens durables a bénéficié de la faiblesse des taux d'intérêts, d'une tendance très positive de l'ameublement et de la hausse des prix de l'immobilier. Toutefois, le risque d'un ralentissement du marché de l'immobilier pourrait atténuer les perspectives de croissance des segments des meubles et des appareils ménagers en 2017.
- Les profits des détaillants devraient rester stables ou décliner légèrement en 2017. Si la guerre des prix qui faisait rage entre détaillants d'électronique grand public s'est atténuée, des signes de concurrence accrue apparaissent dans le segment des articles de sport. Les détaillants en meubles et les boutiques de mode/textile sont actuellement confrontés à une forte concurrence qui durcit les conditions de marché. La volatilité du taux de change n'est pas sans effet tant sur les importateurs que sur les exportateurs de biens durables.
- Les paiements dans le secteur suédois de la distribution de biens durables se font à 45 jours en moyenne. Les cas de non-paiement ne devraient pas augmenter en 2017; quant aux faillites de détaillants, elles devraient diminuer après une augmentation de 4% en 2016.
- Ce marché hautement compétitif est particulièrement risqué pour les entreprises nouvellement créées. Pour les commerçants en ligne, les perspectives d'affaires sont généralement bonnes, car il y a encore des opportunités de croissance dans les segments où la pénétration du marché est faible. Les Suédois achètent de plus en plus sur Internet et le segment du commerce en ligne devrait continuer à croître dans les prochaines années. Le double effet de la croissance du commerce électronique et de la relocalisation des magasins dans de grands centres commerciaux et à l'extérieur des centres villes va continuer à modeler la structure du secteur suédois de la distribution de biens durables.
- Comme en 2016, notre politique de couverture, généralement ouverte pour l'électroménager, est neutre à l'égard des segments des meubles et du textile.

Estimation des performances sectorielles par pays

Avril 2017

TABLER DES MATIERES

RAPPORT COMPLET

EN BREF

PERFORMANCE DU MARCHÉ

EN UN COUP D'ŒIL

VUE D'ENSEMBLE

PERFORMANCES SECTORIELLES

	Acier	Agriculture	Agroalimentaire	Automobile/ Transport	Biens de conso. durables	Chimie/ Pharmacie	Construction/ Mat.const.
Allemagne							
Autriche							
Belgique							
Danemark							
Espagne							
France							
Grande-Bretagne							
Hongrie							
Irlande							
Italie							
Pays-Bas							
Pologne							
Portugal							
République tchèque							
Russie							
Slovaquie							
Suède							
Suisse							
Turquie							
Brésil							
Canada							
Etats-Unis							
Mexique							
Australie							
Chine							
Emirats Arabes Unis							
Hong Kong		N/A					
Inde							
Indonésie							
Japon							
Nouvelle-Zélande							
Singapour							
Taiwan		N/A					
Thaïlande							

Electronique/ TIC	Industrie mécanique	Métallurgie	Papier	Services	Services financiers	Textile



Performances sectorielles

Changements février 2017

Europe

Belgique

Sidérurgie



Amélioration de Correct à Bon

Les demandes d'indemnisation ont diminué au 4e trimestre 2016 et le secteur bénéficie de l'augmentation des ventes et des prix.

République tchèque

Sidérurgie



Amélioration de sombre à correct

Les demandes d'indemnisation n'ont pas augmenté contrairement aux prévisions, la demande est soutenue, la gestion des stocks satisfaisante et les marges se sont améliorées après un rebond des prix de vente.

Allemagne

Chimie/Pharmacie



Amélioration de bon à excellent

La plupart des entreprises enregistrent des performances de ventes très positives et de robustes marges de rentabilité, et le taux de faillites dans le secteur est très faible.

Pays-Bas

Biens de consommation durables



Amélioration de sombre à correct

Voir l'article page 9.

Industrie agroalimentaire



Amélioration de bon à excellent

Métallurgie



Amélioration de sombre à correct

Sidérurgie



Amélioration de sombre à correct

Tous ces secteurs ont bénéficié du rebond de l'économie et du bon climat d'affaires constatés en 2016, et les perspectives restent favorables. Les taux de faillite ont diminué à des niveaux d'avant la crise.

Pologne

Biens de consommation durables



Amélioration de sombre à correct

Voir l'article page 16.

Slovaquie

Sidérurgie



Amélioration de sombre à correct

Les demandes d'indemnisation n'ont pas augmenté contrairement aux prévisions, la demande est soutenue, la gestion des stocks satisfaisante et les marges se sont améliorées après un rebond des prix de vente.

Asie/Océanie

Japon

Services



Amélioration de Correct à Bon

Le secteur des services de ressources humaines bénéficie d'une pénurie de main-d'œuvre au Japon et il existe une forte demande dans le segment de la publicité en ligne. Un nombre croissant de touristes entrants a un impact positif sur les segments liés aux voyages.

Si vous avez apprécié le Market Monitor, vous pouvez visiter notre site www.atradius.fr, 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 Medias Sociaux



@atradius



Atradius



atradius

Atradius Crédito y Caución S.A. de Seguros y Reaseguros
159 rue Anatole France CS50118
92596 Levallois Perret Cedex

info.fr@atradius.com
www.atradius.fr