



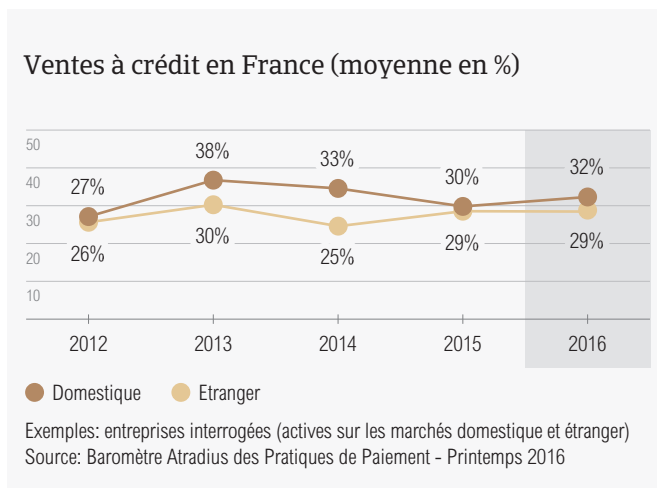
Baromètre Atradius des pratiques de paiement

Etude mondiale sur
les comportements de paiement B2B
France – principaux résultats de l'étude

France – principaux résultats de l'étude

Ventes à crédit

Environ 30,0% de la valeur des ventes B2B en France ont été réalisées à crédit. C'est bien en deçà de la moyenne de 41,2% enregistrée pour l'Europe occidentale, ce qui suggère que les sondés français sont relativement réticents à l'idée de recourir au crédit commercial dans les transactions B2B. Ce comportement, qui semble rejoindre celui des sondés en Belgique, en Autriche, en Suisse et en Allemagne, pourrait s'expliquer par le niveau de faillites important dans ces pays notamment en France. De manière similaire à ce que l'on a observé en Belgique, le taux d'insolvabilité du pays est d'environ 2%, soit un niveau supérieur à celui enregistré en 2007. Cependant, la valeur moyenne des ventes B2B à crédit en France a augmenté de 2,5% en moyenne depuis l'enquête de 2015. Ce taux de croissance a dépassé la moyenne de l'Europe occidentale, qui s'avère être assez stable.



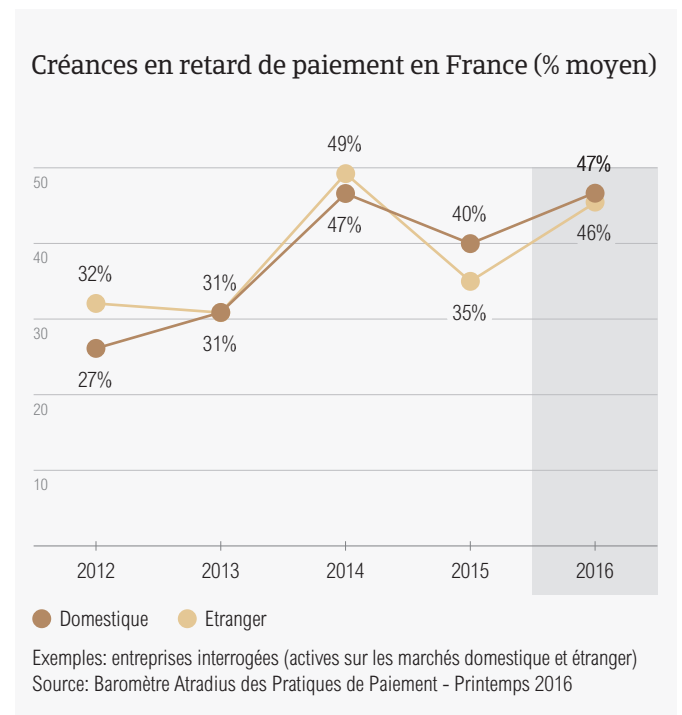
Plus d'informations dans [l'annexe Statistiques](#)

Aucune préférence pour la vente à crédit aux clients B2B domestiques ou étrangers n'est affichée par les sondés français. 32,0% et 29,4% de la valeur totale des ventes B2B domestiques et étrangères ont été réalisées à crédit (moyennes de l'étude : 44,8% pour le niveau domestique et 37,7% au niveau étranger). Ce qui reflète une perception du risque assez proche, qu'il s'agisse de créances domestiques ou étrangères. Ce fait est commun à la majorité des pays sondés, sauf pour ceux d'Europe méridionale (Grèce, Italie, Espagne), qui semblent être nettement moins réticents au crédit commercial pour les clients B2B domestiques qu'étrangers.



Factures B2B en retard de paiement (%)

Conformément à la moyenne de l'étude, 91,0% des sondés français ont payé en retard leurs factures B2B au cours de l'année écoulée. Soit une moyenne de 46,0% de la valeur totale des créances B2B en retard de paiement après la date d'échéance. C'est au-dessus de la moyenne de l'étude (près de 40,0%). Des retards de paiement ont été plus fréquemment relevés avec les clients domestiques qu'avec les clients étrangers, et cette tendance a sensiblement augmenté (+9%) au cours de l'année écoulée.



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

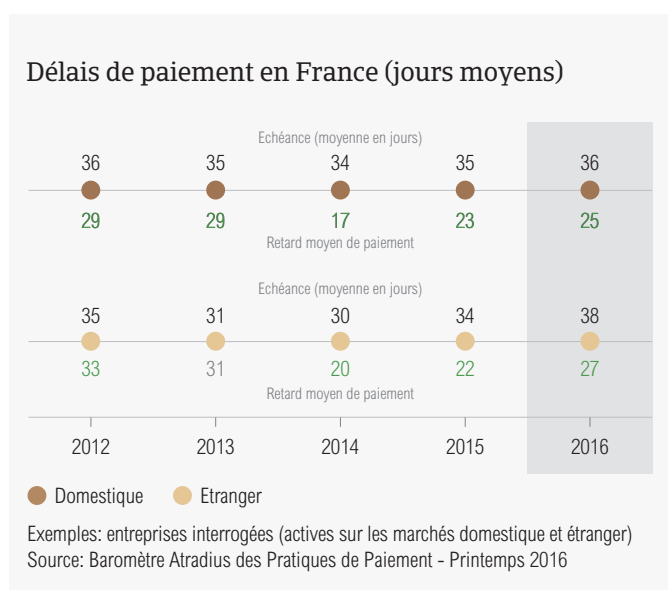
Le paiement en retard des factures (domestiques et étrangères) se reflète dans les délais de paiement (DSO) indiqués par les sondés en France. Il est en moyenne de 50 jours (dans la lignée des 48 jours de moyenne de l'enquête) et est resté assez stable au cours de l'année passée. Malgré cela, il y a plus de sondés en France (31,3%) qu'en Europe occidentale (22,4%) qui s'attendent à une détérioration de leur DSO au cours des 12 prochains mois.

Cela peut expliquer pourquoi il y a plus de sondés en France (11,0%) qu'en Europe occidentale (8,6%) qui considèrent que l'efficacité de leur crédit management est leur plus grand défi pour préserver la rentabilité de leur entreprise. Une mauvaise gestion du risque d'impayés est « très préoccupante » pour un plus grand pourcentage des sondés français (7,6%) que de sondés en Europe occidentale en général (4,7%).



Délais de paiement (nombre de jours moyen)

Les délais de paiement des clients B2B des sondés en France sont de 37 jours à partir de la date de facture (au-dessus de la moyenne de 31 jours en Europe occidentale). Les délais domestiques (régis par la LME) et étrangers ne diffèrent que de deux jours. Au cours de l'année dernière, les délais de paiement moyens accordés aux clients domestiques n'ont pas beaucoup changé. Les clients étrangers ont par contre bénéficié de délais légèrement plus indulgents pour régler leurs factures.



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

Ainsi, les sondés français ont dû attendre beaucoup plus longtemps qu'il y a un an (environ 5 jours) pour recevoir le paiement des factures en souffrance de la part des clients B2B à l'étranger. Les retards de paiement domestiques n'ont par contre pas beaucoup changé. [[-> Annexe Statistiques, p 8](#)]

Alors que les factures sont réglées en moyenne dans les 26 jours suivant la date d'échéance (moyenne de l'enquête : 22 jours), il faut actuellement en moyenne environ 63 jours à partir de la facturation pour que les sondés français voient leurs factures B2B réglées. C'est dix jours de plus que la moyenne de l'étude.

Principaux facteurs de retard de paiement

En France, moins de sondés (près de 53%, moyenne de l'étude : près de 58%) que l'année dernière (59,2%) ont déclaré des retards de paiement de leurs factures B2B en raison de problèmes de liquidités de la part de leurs clients domestiques. En revanche, autant de sondés (23,8%) qu'il y a un an (22,5%) ont indiqué penser que les clients B2B domestiques retardent le paiement de leurs factures en raison de problèmes de trésorerie et utilisent donc les délais de paiement comme un outil financier.

Le paiement tardif des factures B2B étrangères en raison de problèmes de liquidités a été mentionné bien plus souvent (33,6% des sondés en France, moyenne de l'étude 40,2%) que l'année dernière (27,1%).

Ainsi, les règlements en retard ont eu un impact négatif sur la trésorerie des entreprises interrogées en France. Le paiement tardif en aval de la chaîne logistique a été rapporté par 21,4% des sondés (dans la lignée de la moyenne de 23,7% de l'étude). Bien plus de sondés en France (près de 24%) qu'en Europe occidentale (18,3%) ont dû prendre des mesures spécifiques pour faire face à des tensions de trésorerie.

Cela pourrait expliquer pourquoi environ 35,0% des sondés français (dans la lignée de l'Europe occidentale) envisagent de vérifier la solvabilité de leurs clients plus souvent en 2016. L'augmentation de l'utilisation du paiement comptant et de formes de paiement sécurisées au cours des 12 prochains mois est aussi à noter (environ 30%, contre environ 26,0% en Europe occidentale en général).

35%

des entreprises interrogées en France prévoient de **vérifier plus systématiquement la solvabilité de leurs acheteurs** cette année

Créances irrécouvrables

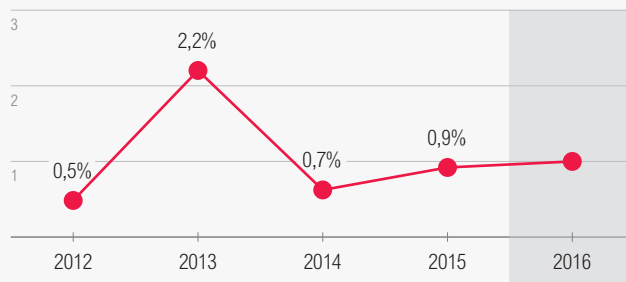
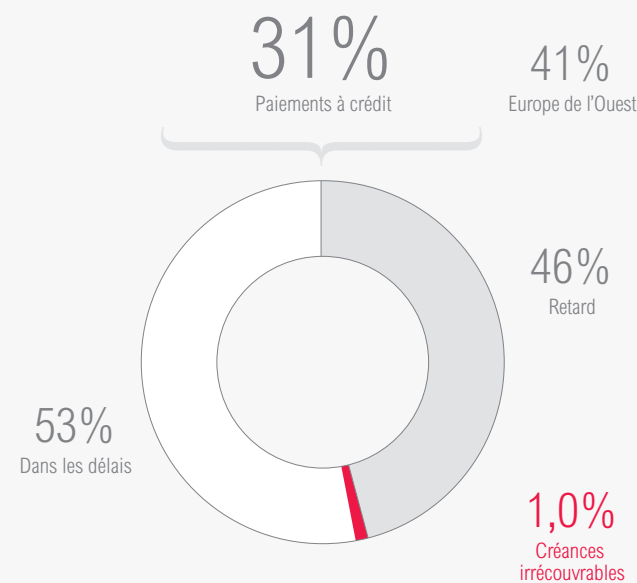
La proportion de créances B2B rapportées par les sondés français comme étant considérées comme irrécouvrables (1% de la valeur totale des créances B2B) est légèrement inférieure à la moyenne pour l'Europe occidentale (1,3%). Les créances domestiques considérées comme irrécouvrables sont aussi fréquentes chez les créances domestiques que sur les créances étrangères. Les créances B2B domestiques irrécouvrables proviennent le plus souvent des secteurs de la construction, des biens de consommation durables, de l'industrie chimique et des services. Pour la plupart des sondés en France (58,3%), les créances B2B sont irrécouvrables principalement en raison de la faillite ou de la cessation d'activité du client (sondés en Europe occidentale : 59,3%). Nettement plus de sondés en France (29,5%) qu'en Europe occidentale (20,6%) ont considéré des créances comme irrécouvrables principalement parce que les créances étaient trop anciennes. Pour de plus amples informations sur les pratiques de paiement des créances B2B dans le monde, vous pouvez consulter le Global Collections Review d'Atradius Collections (téléchargement gratuit après enregistrement).

Pratiques de paiement des secteurs d'activité

Les participants à l'enquête en France ont déclaré accorder des crédits commerciaux principalement aux clients B2B dans les secteurs de l'industrie chimique, des biens de consommation durables, de la construction et des services. Les délais de paiement des factures accordés aux clients B2B dans le secteur des services sont environ 10 jours plus courts que la moyenne nationale. Les clients B2B dans l'industrie chimique sont les plus longs à payer. [[-> Annexe Statistiques, p 4](#)]



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



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

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

L'industrie de la construction a généré une proportion supérieure à la moyenne (pour le pays) de factures en retard de paiement. Cependant, selon la plupart des sondés en France (près de 60%), le paiement tardif des factures en raison de problèmes de liquidités de la part des clients a été constaté le plus souvent dans la construction. A l'opposé, le paiement tardif dans les biens de consommation durables découlait le plus souvent de l'insolvabilité du client (33,0% des sondés).

Trois sondés sur cinq en France (juste au-dessus de 60%) s'attendent à ce que les pratiques de paiement des clients B2B dans le secteur des biens de consommation durables se détériorent légèrement dans les 12 prochains mois. Aucun changement significatif n'est prévu par rapport aux pratiques de paiement des clients des autres secteurs.

Pour en apprendre plus sur la méthodologie de notre Baromètre mondial des Pratiques de Paiement Atradius, consultez [l'étude complète Baromètre des Pratiques de paiement en Europe de l'Ouest](#).

Si, après avoir lu ce rapport, vous désirez plus d'informations concernant la protection de vos créances contre le défaut de paiement de vos clients, vous pouvez visiter [le site Web d'Atradius](#) ou, si vous avez des questions plus spécifiques, [nous laisser un message](#) afin qu'un de nos experts vous rappelle.



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

Annexe Statistiques

L'annexe Statistiques de cette étude fait partie du Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement (Etude concernant les résultats de l'Europe de l'Ouest), disponible sur le site www.atradius.com.

[Cette annexe peut-être téléchargée en format PDF](#) et est exclusivement disponible en anglais.



Clause de non-responsabilité

Le présent rapport est uniquement fourni à titre informatif et ne saurait servir de recommandation pour des transactions, investissements ou stratégies envers tout lecteur. Les lecteurs doivent prendre leurs propres décisions indépendantes quant aux informations fournies, qu'elles soient commerciales ou non. Bien que nous ayons tout mis en œuvre pour nous assurer que les informations contenues dans le présent rapport ont été obtenues via des sources fiables, Atradius ne saurait être tenu pour responsable de toute erreur ou omission ou des résultats obtenus suite à l'utilisation des présentes informations. Toutes les informations du présent rapport sont fournies « telles quelles », sans garantie d'intégralité, d'exactitude, d'exhaustivité ou des résultats obtenus par son utilisation, et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. Atradius, ses partenariats ou sociétés apparentées, ou ses partenaires, agents ou employés, ne sauraient être tenus pour responsables ni envers vous, ni toute autre personne, de toute décision prise ou de toute action engagée en se fiant au présent rapport ou de tout dommage conséquent spécial, même s'ils ont été avisés de la possibilité de ces dommages.

Copyright **Atradius N.V.** 2016

Si vous avez trouvé cette étude intéressante, nous vous invitons à consulter toutes nos études et publications sur l'économie mondiale sur notre site Web, www.atradius.fr. Vous y retrouverez également nos Rapports pays, des analyses sectorielles et des conseils et bonnes pratiques en credit management.

Connectez-vous avec Atradius
sur les réseaux sociaux



Atradius
159 rue Anatole France
CS50118
92596 Levallois Perret Cedex
Tél. + 33 1 41 05 84 84

Info.fr@atradius.com
www.atradius.fr