



Baromètre Atradius des pratiques de paiement

Étude internationale sur les comportements de
paiement en commerce interentreprises
Résultats de l'étude sur le continent américain

Conception de l'étude

Objectifs de l'étude

Atradius organise des analyses annuelles des pratiques de paiement dans les entreprises au niveau international par le biais d'une étude appelée le « Baromètre des pratiques de paiement Atradius ». Ce rapport présente les résultats de l'étude 2014 menée dans 4 pays d'Amérique du Nord et du Sud. À l'aide d'un questionnaire, Conclusr Research a mené un ensemble de 839 entretiens. Tous les entretiens ont été organisés exclusivement pour Atradius, sans que d'autres sujets y soient abordés. En raison d'un changement de méthodologie de recherche au cours de cette étude, aucune comparaison entre années n'est possible pour certains des résultats présentés ici.

Étendue de l'étude

- Population de base : Des entreprises situées dans 4 pays ont été suivies : Brésil, Canada, Mexique, États-Unis d'Amérique, (d'Amériques). Les entretiens concernant la gestion des créances ont eu lieu avec les personnes en charge de ces questions.
- Processus de sélection
Étude en ligne : les entreprises ont été sélectionnées et contactées par le biais d'un panel Internet international. Un examen de la pertinence des contacts et des coefficients a été effectué en début d'entretien.
- Échantillon : N=839 personnes ont été interrogées au total (environ n=200 personnes par pays). Dans chaque pays, un coefficient a été défini d'après trois catégories de taille d'entreprise.
- Entretien : Entretiens individuels gérés par Internet de 15 minutes environ. Entretiens individuels par téléphone de 15 minutes environ. Période des entretiens : 2e trimestre 2014

Présentation de l'échantillon - Total des entretiens = 839

Pays	n	%
Brésil	209	25,0
Canada	210	25,0
Mexique	210	25,0
États-Unis	210	25,0
Secteur	n	%
Industrie	229	27,3
Vente en gros/Vente au détail/ Distribution	241	28,7
Services	369	44,0
Taille de l'entreprise	n	%
Micro-entreprises	272	32,4
PME	463	55,2
Grandes entreprises	104	12,4

Il est possible que les résultats aboutissent à un pourcentage supérieur ou inférieur à 100 % lorsqu'on les additionne. Ceci vient du fait que les résultats sont arrondis. Il a été décidé de ne pas ajuster les résultats pour atteindre 100 %, car le but est de représenter les résultats individuels de manière aussi exacte que possible.

Résultats de l'étude sur le continent américain

Un double scénario macroéconomique

Dans les mois qui viennent, on s'attend à ce que l'économie mondiale continue sur sa lancée. Il est prévu que la croissance économique mondiale atteigne 2,9 % à la fin de l'année et 3,2 % en 2015. Cette tendance à la hausse provient en grande partie d'une amélioration des conditions économiques sur les marchés avancés, ce qui contribue à créer un contexte plus favorable pour les entreprises et de meilleures perspectives pour les risques de crédit. À l'inverse, les taux de croissance de certaines économies émergentes semblent plutôt être sous tension. Ce qui aura sans doute pour conséquence une détérioration de leur environnement d'insolvabilité.

Ce scénario macroéconomique qui, au lieu de concentrer l'analyse de l'économie mondiale sur les marchés avancés, la concentre plutôt sur les marchés émergents constitue le contexte de l'étude menée sur le continent américain concernant les comportements de paiement des entreprises dans la région. De fait, notre étude reflète les deux aspects principaux de ce scénario.

D'un côté, les économies avancées du Canada et des États-Unis, où la croissance est repartie et où l'on s'attend à ce que les performances économiques s'améliorent encore cette année. De l'autre, les économies émergentes du Mexique et du Brésil, dont les environnements économiques présentent d'importantes différences. Il est prévu que les perspectives économiques du Mexique s'améliorent, car le pays semble vraiment bénéficier des retombées positives de la croissance plus élevée des États-Unis. Ce qui présente un aspect positif pour le risque de crédit. À l'inverse, le Brésil, le deuxième plus grand marché émergent d'Amérique latine, est confronté à un environnement économique plus compétitif, avec un risque de crédit plus élevé, en particulier dans le secteur des entreprises.

Les réponses apportées par les entreprises analysées sur le continent américain reflètent les aspects multiples de ce paysage économique divers.

L'obstacle le plus important à la rentabilité des entreprises cette année

Lorsqu'il leur a été demandé d'indiquer l'obstacle le plus important à la rentabilité de leur entreprise cette année, la majorité des participants du continent américain (31,0 %) a déclaré qu'elle sera confrontée à la difficulté de conserver des niveaux de flux de trésorerie suffisants (Europe : 32,4 % des participants). Ce pourcentage est le plus élevé au Brésil (33,5 %). Le Mexique arrive ensuite (32,4 %). Les taux de réponse pour le Canada et les États-Unis se trouvent en dessous des valeurs moyennes de l'étude pour la région (27,6 % et 30,5 % respectivement).

Les autres obstacles à la rentabilité des entreprises étudiées, tels que la baisse de la demande en biens et services, le recouvrement des factures impayées et les restrictions sur les prêts bancaires ont été, comparativement, considérés comme moins inquiétants par les participants sur le continent américain, bien qu'il existe des différences intéressantes au niveau de chaque pays.

Pour 26,5 % des participants de la région, le plus grand obstacle à la rentabilité des entreprises cette année concernera un déclin prévu de la demande en biens et services. Ce pourcentage passe de 24,4 % au Brésil à 27,1 % au Canada, 25,2 % aux États-Unis et même jusqu'à 29,1 % au Mexique. Ce qui semble ne pas correspondre au portrait économique du pays dressé ci-dessus. Un nombre plus important de participants en Europe (32,2 %) que sur le continent américain partage cette opinion et considère le maintien d'un flux de trésorerie suffisant un point aussi important qu'une baisse de la demande en biens et services.

Le recouvrement des factures impayées présente un problème pour 22,5 % des participants sur le continent américain. Le taux de réponse entre les pays étudiés diffère peu de la valeur moyenne pour la région, sauf pour les États-Unis (25,2 % des participants). Le fait que les États-Unis se sentent plus concernés par ce problème est cohérent avec la moyenne plus importante de 3,2 % de la valeur totale des créances en commerce électronique interentreprises irrécouvrables observée aux États-Unis (2,7 % en moyenne pour le continent américain).

Les restrictions sur les prêts bancaires sont perçues comme le plus grand obstacle à la rentabilité des entreprises d'après 20,0 % des participants sur le continent américain (Europe : 13,0 %). Ce pourcentage passe de 16,2 % pour le Mexique à 23,8 % pour le Canada. Ces résultats reflètent certainement les pratiques de prêt plus restrictives appliquées par les banques au Canada par rapport aux autres pays étudiés dans la région. Mais cela suggère également que des pratiques similaires sont employées dans toute la région par comparaison avec l'Europe, en moyenne.

Le plus grand défi de la rentabilité pour l'entreprise sur le continent américain

Baisse de la demande pour vos produits et services	26,5%
Maintien d'un niveau de trésorerie suffisant	31,0%
Recouvrement des factures impayées	22,5%
Restriction des financements bancaires	20,0%

Échantillon : Entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)

Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius – Septembre 2014

Plus d'informations dans [l'Annexe des statistiques](#)

Créances impayées et créances irrécouvrables

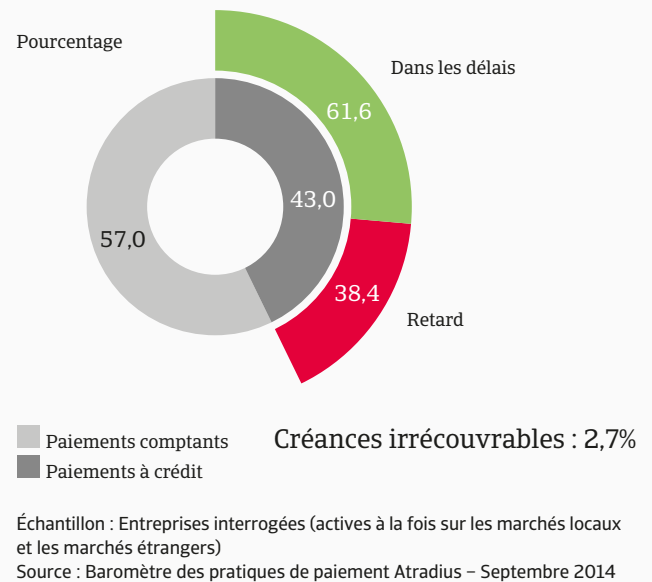
Le problème de maintien d'un flux de trésorerie suffisant cette année qui inquiète les participants sur le continent américain reflète le contexte de risque de crédit-échange esquissé par les réponses à l'étude. En moyenne, 38,4 % de la valeur totale des factures en commerce électronique interentreprises émises par les participants dans la région est restée impayée à l'échéance (moyenne pour l'Europe : 36,4 %). Ce pourcentage est le plus élevé au Mexique (43,1 %) et se situe également au-dessus de la moyenne de la région aux États-Unis (42,5 %). Ce pourcentage avoisine les 34,0 % à la fois au Canada et au Brésil.

Les factures impayées peuvent avoir de graves conséquences sur le chiffre d'affaires ou les flux de trésorerie d'une entreprise. Non seulement parce que le non-paiement de la part des acheteurs entraîne des investissements par l'entreprise en matière de temps et d'argent pour accélérer le recouvrement des dettes, mais également parce que des réserves dues à des dettes impayées représentent de l'argent qui ne peut pas être utilisé à la croissance de l'entreprise. De plus, plus les créances restent impayées longtemps, plus la possibilité de les transformer en liquidités diminue.

D'après les réponses sur le continent américain, une moyenne de 5,2 % de la valeur totale des créances en commerce électronique interentreprises reste impayée après l'échéance des 90 jours (Europe : 4,6 %). Ce pourcentage est le plus élevé au Mexique (6,2 %), le plus faible au Canada et au Brésil (4,4 % pour les deux) et de 5,6 % aux États-Unis. Au cours de l'année dernière, une moyenne de 2,7 % des créances des participants ont été radiées, car irrécouvrables (moyenne pour l'Europe : 1,7 %). Ce pourcentage est le plus faible au Canada avec 2,1 %, augmente à 3,0 % au Mexique, 2,6 % au Brésil et 3,2 % aux États-Unis.

En comparant le pourcentage de créances restées impayées après l'échéance de 90 jours au pourcentage de créances irrécouvrables, nous pouvons conclure qu'en moyenne, les entreprises du continent américain perdent 51,9 % de la valeur de leurs créances qui ne sont pas payées dans les 90 jours suivant la date d'échéance (moyenne pour l'Europe : 35,0 %). Par pays, ce pourcentage est le plus élevé au Brésil (59,7 %) et le plus faible au Canada (46,6 %). Au Mexique, il est de 48,4 % et aux États-Unis de 57,1 %.

Délai de règlement moyen des créances B2B sur le continent américain



Plus d'informations dans [l'Annexe des statistiques](#)

Délai moyen de recouvrement des créances clients

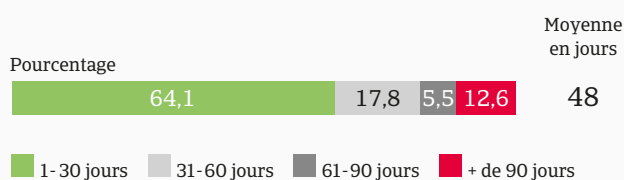
Les participants du continent américain ont déclaré un délai moyen de recouvrement des créances clients de 48 jours (Europe : 50 jours). Environ 64,0 % des participants ont déclaré un délai moyen de recouvrement des créances clients de 1 à 30 jours; un peu plus de 23,0 % un délai de 31 à 90 jours et environ 13,0 % un délai de plus de 90 jours. Par pays, le délai moyen de recouvrement des créances clients est le plus élevé au Brésil (59 jours), le plus faible au Canada (39 jours), de 48 jours au Mexique et de 47 jours aux États-Unis. Le délai moyen de recouvrement des créances clients pour le continent américain est légèrement plus élevé que les 28 jours enregistrés pour les délais de paiement moyens dans la région (Europe : 31 jours). Au niveau de chaque pays, les délais de paiement moyens ne diffèrent pas vraiment du délai de paiement moyen au niveau régional.

Il convient de noter que l'écart entre les valeurs moyennes régionales du délai moyen de recouvrement des créances clients et du délai de paiement est assez conséquent et cela confirme que de nombreux clients des participants à l'étude tardent à régler leurs factures. De plus, cela suggère que les participants à l'étude sur le continent américain doivent attendre en moyenne 20 jours supplémentaires à compter de l'échéance de la facture pour recouvrir une part importante de la valeur des ventes faites sur le crédit. En plus d'augmenter les risques de paiement, la lenteur des paiements peut réduire l'accès à des financements et mettre la production sous tension financière.

Le résultat mentionné ci-dessus peut expliquer pourquoi 74,7 % des participants du continent américain ont déclaré qu'ils s'inquiétaient de la pérennité de leur entreprise lorsque les délais

moyens de recouvrement de créances clients dépassent le délai moyen de paiement de 31 jours (participants en Europe : 77,0 %). Ce pourcentage est le plus élevé aux États-Unis (78,2 %), le plus faible au Mexique (72,9 %) et d'environ 74,0 % à la fois au Canada et au Brésil. Ceci souligne l'importance de mettre en place des politiques de gestion améliorée des crédits, telles qu'une assurance crédit, car elle offre la protection la plus complète contre l'insolvabilité et le défaut de paiement, peut aider à réduire le délai moyen de recouvrement de créances clients, peut contribuer à améliorer le flux de trésorerie et peut proposer des délais de paiement plus compétitifs.

DSO moyen sur le continent américain



Échantillon : Entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)

Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius – Septembre 2014

Plus d'informations dans [l'Annexe des statistiques](#)

Les principales raisons des retards de paiement de la part des clients en commerce électronique interentreprises

Il peut être difficile de prédire quels acheteurs paieront à temps, quels sont ceux qui paieront en retard et ceux qui ne paieront pas du tout. Il est donc primordial que les entreprises aient connaissance des pratiques de paiement de leurs clients. Une évaluation correcte du risque de crédit est une étape primordiale dans la protection des bénéfices et du flux de trésorerie.

D'après les réponses obtenues sur tout le continent américain, les retards de paiement des factures en commerce électronique interentreprises se produisent le plus souvent en raison des contraintes de liquidité des clients (46,8 % pour les domestiques, contre 37,3 % pour les clients à l'étranger). Ceci apporte la confirmation immédiate qu'un retard de recouvrement de dette peut se transformer en une dette irrécouvrable et doit être traité immédiatement. Sur les quatre pays étudiés sur le continent américain, les participants au Mexique ont fait face à des retards de paiement de la part des acheteurs principalement en raison de problèmes de liquidité (57,8 % des participants pour les acheteurs étrangers contre 40,5 % pour les acheteurs du pays).

Le manque d'efficacité du système bancaire et la complexité de la procédure de paiement sont les deux autres raisons principales citées par les participants du continent américain pour les retards de paiement de la part de clients étrangers en commerce électronique interentreprises (environ 33 % des participants pour chaque pays). Le manque d'efficacité du système bancaire fait partie des raisons citées par le plus grand pourcentage de participants (39,7 %) au Brésil. Le pourcentage le plus faible de participants citant cette raison a été enregistré au Canada (environ 26,0 %).

Les politiques de gestion de crédit mises en œuvre par les participants

Notre étude sur le continent américain souligne le fait que 81,5 % des participants emploient des politiques de gestion de crédit pour réduire les risques liés aux crédits commerciaux dans les transactions avec des clients en commerce électronique interentreprises (Europe : 58,3 % des participants). Ceci est particulièrement vrai pour les participants au Mexique (84,5 %) et au Brésil (83,4 % des participants). Le Canada et les États-Unis présentent un taux de réponse de 80,5 % et de 77,4 % respectivement.

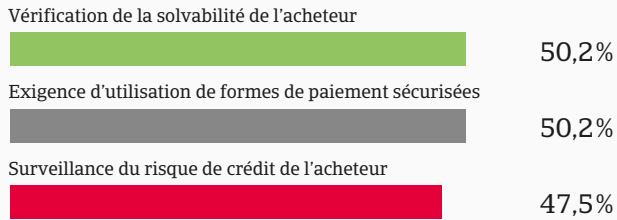
Contrairement aux 52,0 % de participants en Europe, qui utilisent essentiellement la demande de paiement (rappel de paiement) pour la gestion des créances en commerce électronique interentreprises, les participants sur le continent américain semblent utiliser une approche plus différenciée à la gestion des créances, en vérifiant la solvabilité du client et en demandant l'utilisation de formes de paiement sécurisées, chaque pratique étant employée par environ 50,0 % des participants, contre 47,5 % pour la surveillance du risque de crédit de l'acheteur. Sur les pays étudiés dans la région, ces politiques semblent être employées de manière relativement uniforme.

En particulier, lorsqu'il s'agit des formes de paiement les plus acceptées pour les transactions en commerce électronique interentreprises, 74,4 % des participants pour le continent américain ont déclaré accepter des virements électroniques/bancaires. Ce résultat pourrait expliquer pourquoi le paiement des factures de la part des clients étrangers des participants est souvent retardé en raison du manque d'efficacité du système bancaire (environ 33,0 % des participants dans la région). Ce pourcentage est le plus élevé au Mexique (87,0 %), passe à 77,9 % au Brésil, à 67,1 % au Canada et à 65,5 % aux États-Unis.

Parmi les autres formes de paiement analysées dans notre étude, les espèces, les chèques et les cartes de crédit sont acceptés par environ 55 % des participants pour chaque méthode de paiement. PayPal est actuellement la méthode de paiement la moins acceptée. À l'exception des participants aux États-Unis (38,8 %), pas plus de 32,0 % des participants des autres pays acceptent les paiements par PayPal. Cependant, les participants, sur le continent américain aussi bien qu'en Europe (57,6 % contre 50,4 % respectivement), pensent que l'utilisation de méthodes de paiement optimisées, telles que PayPal, dans le commerce électronique interentreprises va augmenter dans un avenir proche. Par pays, les plus convaincus de ceci sont les participants au Brésil (68,3 %). Ceci n'est pas une surprise, car le Brésil présente le pourcentage le plus élevé de participants parmi les pays étudiés ayant déclaré faire face à des retards de paiement dus au manque d'efficacité du système bancaire.



Les politiques de gestion de crédit les plus utilisées sur le continent américain



Échantillon : Entreprises interrogées (actives à la fois sur les marchés locaux et les marchés étrangers)
Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius – Septembre 2014

Plus d'informations dans [l'Annexe des statistiques](#)

Résultats de l'étude par pays, secteur et taille d'entreprise

Les conclusions relatives à chacun des pays étudiés sur le continent américain sont présentées dans l'Annexe des statistiques qui présente également les résultats par secteur et par taille d'entreprise. Ces dernières, au niveau général de l'étude, sont présentées à côté des tableaux qui y font référence dans l'Annexe des statistiques de ce rapport. Le rapport régional de cette édition du Baromètre des pratiques de paiement Atradius, ainsi que son Annexe des statistiques, sont disponibles gratuitement et téléchargeables sur le site Web atradius.com.

Si vous souhaitez en savoir plus sur la protection de vos créances contre le défaut de paiement de la part de vos clients, vous pouvez vous rendre sur le [site Web d'Atradius](#) ou si vous avez des questions plus spécifiques, veuillez [laisser un message](#) et un responsable du produit communiquera ultérieurement avec vous.

Annexe des statistiques

The Americas: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in the Americas (average days)	4
The Americas: proportion of total B2B receivables by payment timing	5
The Americas: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
The Americas: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Credit management policies used by respondents in the Americas	8
Average DSO recorded in the Americas	9
Average DSO becomes a reason for concern for respondents in the Americas	10
The greatest challenge to business profitability in 2014 for respondents in the Americas	11

[L'Annexe des statistiques](#) de ce rapport fait partie du Baromètre des pratiques de paiement de septembre 2014 d'Atradius (résultats de l'étude menée sur le continent américain) disponible sur www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer. Cette annexe peut être téléchargée au format PDF (anglais uniquement).

Notice légale

Ce rapport est fourni à titre informatif uniquement et ne se veut pas être une recommandation faite au lecteur sur des transactions, des investissements ou des stratégies particulières. Les lecteurs doivent prendre leurs décisions personnelles, commerciales ou autres, concernant les renseignements fournis. Bien que nous ayons mis tout en œuvre pour nous assurer que les renseignements contenus dans le présent rapport proviennent de sources fiables, Atradius ne pourra être tenu pour responsable d'erreurs ou d'omissions quelconques, ni des résultats obtenus en utilisant ces renseignements. Tous les renseignements contenus dans ce rapport sont fournis « tels quels », sans garantie d'exhaustivité, d'exactitude, de durabilité, ni des résultats obtenus en les utilisant et sans garantie d'aucune sorte, expresse ou implicite. En aucun cas, ni Atradius, ni ses partenaires ou sociétés concernés, ni les partenaires, agents ou personnels de ces derniers, ne pourront être tenus pour responsables vis-à-vis de vous-même ou d'une autre personne, pour une quelconque décision prise ou action menée, sur la base des renseignements contenus dans le présent rapport, ni pour tout dommage indirect, particulier ou similaire, même en cas de notification de la possibilité de tels dommages.

Tous droits réservés **Atradius N.V.** 2014

Si ce rapport vous a été utile, nous vous invitons à visiter notre site Web www.atradius.com, où vous pourrez trouver de nombreuses autres publications Atradius concernant l'économie mondiale, notamment des rapports par pays, des analyses de secteur, des conseils sur la gestion de crédit et des comptes-rendus sur les problèmes actuellement rencontrés par les entreprises.

Sur Twitter? Suivez @Atradius ou cherchez #atradiusppb pour avoir des nouvelles de la dernière édition.

Connectez-vous à Atradius
grâce aux réseaux sociaux



Atradius Credit Insurance N.V
Pointe Claire – Quebec Office
1 Holiday Avenue, Suite 410
Pointe-Claire, QC H9R 5N3
Canada
Tél. +1 514-693-3700
Fax: +1 514-693-0938

info.ca@atradius.com
www.atradius.com