



Baromètre Atradius des pratiques de paiement

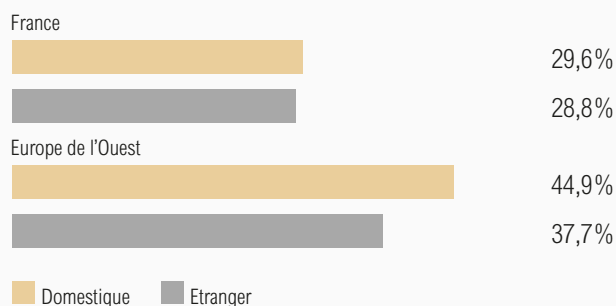
Etude mondiale sur
les comportements de paiement B2B
Résultats France

Résultats France

Ventes à crédit

Tout comme en Allemagne, en Suisse, en Autriche et en Belgique, les personnes interrogées en France sont défavorables à l'utilisation du crédit commercial pour les transactions B2B, compte tenu des risques de non-paiement. Que ce soit en France ou à l'étranger. 29,6 % de la valeur des ventes B2B ont fait l'objet d'une vente à crédit en France. Cette proportion, en baisse constante (de près de 9 %) au cours des deux dernières années, est nettement inférieure à la moyenne de 44,9 % en Europe de l'Ouest. La baisse du recours au crédit commercial pour les ventes B2B domestiques en France contraste avec le reste de l'Europe de l'Ouest, qui après avoir constaté une baisse des ventes B2B domestiques à crédit en 2014, voit une nouvelle progression de celles-ci en ce début d'année. Cette prudence française vis-à-vis de l'utilisation du crédit commercial est encore plus frappante pour les ventes B2B à l'export. En moyenne, 28,8 % de la valeur des exportations fait l'objet d'une vente à crédit. Une fois de plus, cette proportion est bien inférieure à la moyenne de 37,7 % de l'Europe de l'Ouest, même si les ventes B2B à crédit vers l'étranger augmentent de nouveau, depuis le début de l'année.

Pourcentage des ventes effectuées à crédit par rapport au total des ventes B2B des personnes interrogées en France



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

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

Délai de paiement moyen

Les personnes interrogées en France accordent à leurs clients B2B domestiques un délai moyen de paiement de 35 jours à compter de la date de la facture. Ce délai moyen, qui est resté assez stable au cours des deux dernières années, est cohérent avec le délai de paiement domestique constaté en Europe de l'Ouest (34 jours). Par ailleurs, les clients B2B étrangers d'entreprises françaises bénéficient presque du même délai pour payer leurs factures. Ce délai est de 34 jours (deux jours de plus qu'il y a deux ans), pratiquement en ligne avec la moyenne en Europe de l'Ouest (32 jours).

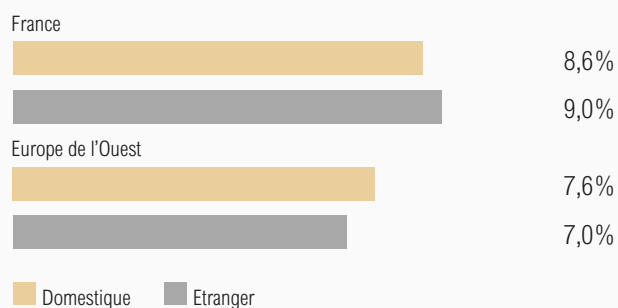
Factures B2B en retard

40% des ventes B2B à crédit en France sont restées impayées après l'échéance en ligne avec la moyenne en Europe de l'Ouest. Les retards de paiement domestiques sont en hausse de 10% ces deux dernières années, ce qui est cohérent avec la tendance observée en Europe de l'Ouest. Les retards de paiement B2B étrangers sont moins longs que les retards de paiement domestiques. En moyenne, 35,1 % de la valeur totale des factures export ont dépassé l'échéance (la moyenne s'élève à 35,4 % en Europe de l'Ouest). Cette proportion a augmenté de 4,2 % au cours des deux dernières années (soit 6,4 % en dessous du retard moyen à l'export constaté en Europe de l'Ouest, lui aussi à la hausse).

Les retards B2B se reflètent dans le Délai Moyen de Paiement (DSO), indiqué par les personnes interrogées en France, qui atteint 52 jours en moyenne (près de deux semaines de plus qu'il y a deux ans). Ce chiffre est supérieur à la moyenne de 48 jours pour l'Europe de l'Ouest. On constate également un pourcentage de créances en retard de paiement (qui reste impayé plus de 90 jours après l'échéance) plus élevé en France que dans le reste de l'Europe de l'Ouest.



Pourcentage moyen des factures B2B impayées plus de 90 jours après la date d'échéance



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

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

Délais de règlement réel moyen

Les retards moyen de paiement des créances domestiques est de 23 jours (la moyenne de l'étude est de 22 jours). En 2014, les créances domestiques en retard étaient réglées plus rapidement tout comme dans le reste de l'Europe de l'Ouest. Le retard moyen se dégrade également, et est conforme à la tendance constatée en Europe de l'Ouest. Ainsi toutes créances B2B confondues, domestiques et export, le délai de règlement moyen réel est de 57 jours en France. Interrogées sur ce qui impacte le plus leur rentabilité, les entreprises ont mis en avant la maîtrise des coûts à 28,6 %, la moyenne de l'Europe de l'Ouest étant de 24,0 %.

Comme pour les autres pays, cette opinion peut refléter les problèmes de trésorerie des sociétés françaises liés aux retards de paiement, aux frais liés au recouvrement, ainsi qu'à la dégradation de leur rentabilité. Il n'est par ailleurs pas surprenant que près de 14 % des personnes interrogées en France, c'est à dire deux fois plus qu'en Europe de l'Ouest, considèrent le manque d'efficacité dans la gestion du poste clients comme le facteur le plus important de dégradation de leur rentabilité.

Facteurs principaux des retards de paiement

Pour 60% des personnes interrogées, la principale cause des retards de paiement domestiques (51,4 % en Europe de l'Ouest) est le manque de trésorerie. Ce pourcentage est en hausse ces deux dernières années, comme dans le reste de l'Europe de l'Ouest. Contrairement aux résultats de l'Europe de l'Ouest, la deuxième raison la plus souvent citée est l'insolvabilité constatée de l'acheteur (un peu plus de 30 % des réponses en France, bien plus que les 18,5 % en Europe de l'Ouest). Ceci reflète le climat économique difficile en France où le niveau des défaillances reste très élevé.

Les retards de paiement des clients étrangers sont quant à eux liés à la complexité de la procédure de paiement (47,1 % des personnes interrogées en France, contre 28,1 % en Europe de l'Ouest), en forte augmentation ces 2 dernières années. Par ailleurs, toujours à l'export, 27,1 % des personnes interrogées en France mentionnent les litiges comme cause de retard. Ce pourcentage est nettement supérieur à la moyenne de l'Europe de l'Ouest (16,4 %), et est resté quasi constant ces deux dernières années.

Créances irrécouvrables

0,9 % des créances B2B a été déclaré irrécouvrable. Ce chiffre est inférieur à la moyenne de l'Europe de l'Ouest (1,2 %). En ligne avec la tendance de l'étude, les dépôts de bilan domestiques sont plus nombreux que les dépôts de bilan de clients étrangers. Les secteurs les plus touchés sont les secteurs de la construction, des services et du transport. Les dépôts de bilan B2B de clients étrangers touchent en particulier les secteurs de la construction, de la chimie et financier. Pour 67,4 % des personnes interrogées en France (66,4 % en Europe de l'Ouest), les créances B2B irrécouvrables ont pour cause principale la faillite ou la cessation d'activité de leur client. 31,0 % des personnes interviewées en France (beaucoup plus que la moyenne d'Europe de l'Ouest de 25,1 %) déclarent que leurs actions de recouvrement n'ont pas abouti pour cause de faillite, de cessation d'activité et pour 27,1 % de personnes interrogées en France, (contre 16,4 % en Europe de l'Ouest), pour cause de dette trop ancienne. Pour en savoir plus, consultez notre étude mondiale sur le Recouvrement, disponible à partir du 21 avril 2015 sur www.atradiuscollections.com.

Paiements à crédit

29,2%

Europe de l'Ouest
41,3%

Retard

37,6%

Dans les délais

Europe de l'Ouest | 39,0%

Créances irrécouvrables

0,9%

Europe de l'Ouest
1,2%

Le top défi de la rentabilité des entreprises en 2015: la maîtrise des coûts



Exemples: entreprises interrogées (actives sur les marchés domestiques et étrangers)
Source: Baromètre Atradius des Pratiques de Paiement - Printemps 2015

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

Pratiques de paiement par secteur

Les personnes interrogées en France ont indiqué accorder des délais de paiement principalement aux clients B2B appartenant aux secteurs de la chimie, de la construction, des biens de consommation durables, des services financiers, de la mécanique, de la métallurgie et des services aux entreprises. Les retards de paiement dépassent la moyenne française pour les clients B2B dans les secteurs de la construction (23 jours de moyenne pour le domestique et 27 à l'export), des biens de consommation durables (22 jours en moyenne pour le domestique et 26 à l'export) et de la chimie (22 jours en moyenne pour le domestique et 29 à l'export).

43 % du volume des factures du secteur de la construction sont payées en retard, conséquence d'un manque de trésorerie (68 % des réponses pour les ventes domestiques, et 62 % pour les ventes à l'export). Les retards de paiement domestiques et à l'export dans le secteur de la construction sont les plus longs, avec une moyenne de 26 jours. Une personne interrogée sur quatre prévoit une dégradation des pratiques de paiement dans les secteurs de la construction, des biens de consommation durables et des services aux entreprises. Près d'une personne interrogée sur quatre s'attend à une légère détérioration du comportement de paiement des clients export dans les secteurs de la chimie et de la construction. Aucun changement n'est anticipé dans les pratiques de paiement 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.

Annexe Statistique

Western Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Western Europe (average days)	4
Western Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Western Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Western Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Western Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Western Europe	9

[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). Disponibles sur le site www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer. 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.** 2015

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.

Sur Twitter ? Suivez- nous sur @Atradius ou recherchez #atradiusppb.

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