



Baromètre Atradius des pratiques de paiement

Enquête sur les comportements
de paiement des entreprises européennes

Sommaire

1. Conception de l'enquête	5
1.1 Contexte de l'enquête	5
1.2 Objectifs de l'enquête	6
1.3 Structure de l'enquête	6
1.4 Perspectives en matière d'évaluation des pratiques de paiement	7
1.5 Champ d'application de l'enquête	7
1.6 Caractéristiques générales de l'échantillon	8
2. Résultats clés	10
2.1 Synthèse	10
2.2 Résultats clés - Allemagne	11
2.3 Résultats clés - Belgique	12
2.4 Résultats clés - Danemark	12
2.5 Résultats clés - Espagne	13
2.6 Résultats clés - France	13
2.7 Résultats clés - Grande-Bretagne	14
2.8 Résultats clés - Italie	14
2.9 Résultats clés - Pays-Bas	15
2.10 Résultats clés - Suède	15

3. Les résultats en détail	16
3.1 Délai de paiement contractuel	16
3.2 Evolution des délais de paiement contractuels	17
3.3 Différenciation des conditions de paiement par pays ou par secteur du partenaire commercial	18
4. Pratiques de paiement domestiques	19
4.1 Évaluation des pratiques de paiement domestiques	19
4.2 Evolution des pratiques de paiement domestiques	20
4.3 Evolution des délais de règlement: évaluation des partenaires commerciaux domestiques	21
4.4 Délais de règlement: rapport échéance de paiement/temps mis pour payer par les partenaires domestiques	22
4.5 Evolution des retards de paiement: perception des partenaires commerciaux domestiques	23
4.6 Evolution des impayés: non-paiements de factures domestiques	24
5. Pratiques de paiement à l'export	25
5.1 Évaluation des pratiques de paiement à l'export	25
5.2 Evolution des pratiques de paiement à l'export	26
5.3 Evolution des délais de règlement	27
5.4 Délais de règlement des partenaires étrangers	28
5.5 Evolution des retards de paiement: perception des partenaires commerciaux étrangers	29
5.6 Evolution des défauts de paiement: impayés des partenaires commerciaux étrangers	30

6. Pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux.	31
6.1 Pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux.	31
6.2 Evolution des pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux	32
6.3 Comparaison auto-perception/perception extérieure ...	34
6.4 Evolution des délais de règlement perçus par les partenaires commerciaux internationaux	35
6.5 Evolution des retards de paiement perçus par les partenaires commerciaux internationaux	38
6.6 Evolution des défauts de paiement: non-paiement de factures internationales.	40
7. Protection des entreprises contre les risques liés au paiement	42
7.1 Mesures prises par les entreprises pour se protéger contre les risques liés au paiement	43
7.2 Types de mesures prises par les entreprises pour se protéger contre les risques d'impayés - Statistiques globales	44
7.3 Facteurs ayant une incidence sur la solvabilité - Aujourd'hui.	54
7.4 Facteurs ayant une incidence sur la solvabilité - Il y a cinq ans	60
7.5 Evolution des facteurs ayant une incidence sur la solvabilité	66
7.6 Recouvrement des factures impayées	72
7.7 Sources utiles à l'évaluation de la solvabilité.	73
Notice légale - Clause de non-responsabilité	78

1. Conception de l'enquête

1.1 Contexte de l'enquête

Pour toute entreprise active à l'international, il est vital de posséder une bonne connaissance des pratiques de paiement des clients potentiels dans les pays où elle développe ou projette d'exercer des activités commerciales: toute erreur de projection peut en effet conduire à de graves problèmes de cash flow, et cela s'applique aussi bien aux grandes qu'aux petites entreprises. Considérant le volume de leurs transactions internationales, les grandes entreprises sont particulièrement vulnérables aux mauvais comportements de paiement. Quant aux petites entreprises, c'est souvent très tôt dans leur développement à l'international qu'elles apprennent à leurs dépens

que leur estimation des pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux internationaux était erronée.

Au travers d'une enquête intitulée "Baromètre Atradius des pratiques de paiement", Atradius effectue régulièrement des analyses des pratiques de paiement des entreprises en Europe. Depuis 2006, les responsables de 1 200 entreprises de six pays européens ont été interrogés sur leur opinion au sujet des pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux (en 2008, l'enquête a concerné neuf pays européens). Cette enquête est réalisée deux fois par an. En 2008, le panel de pays a été

étendu au Danemark, à la Suède et à l'Espagne. Près de 1 800 entreprises de neuf pays européens ont alors été interviewées.

Ce rapport présente les résultats de la cinquième enquête sur les pratiques de paiement en Europe occidentale

1.2 Objectifs de l'enquête

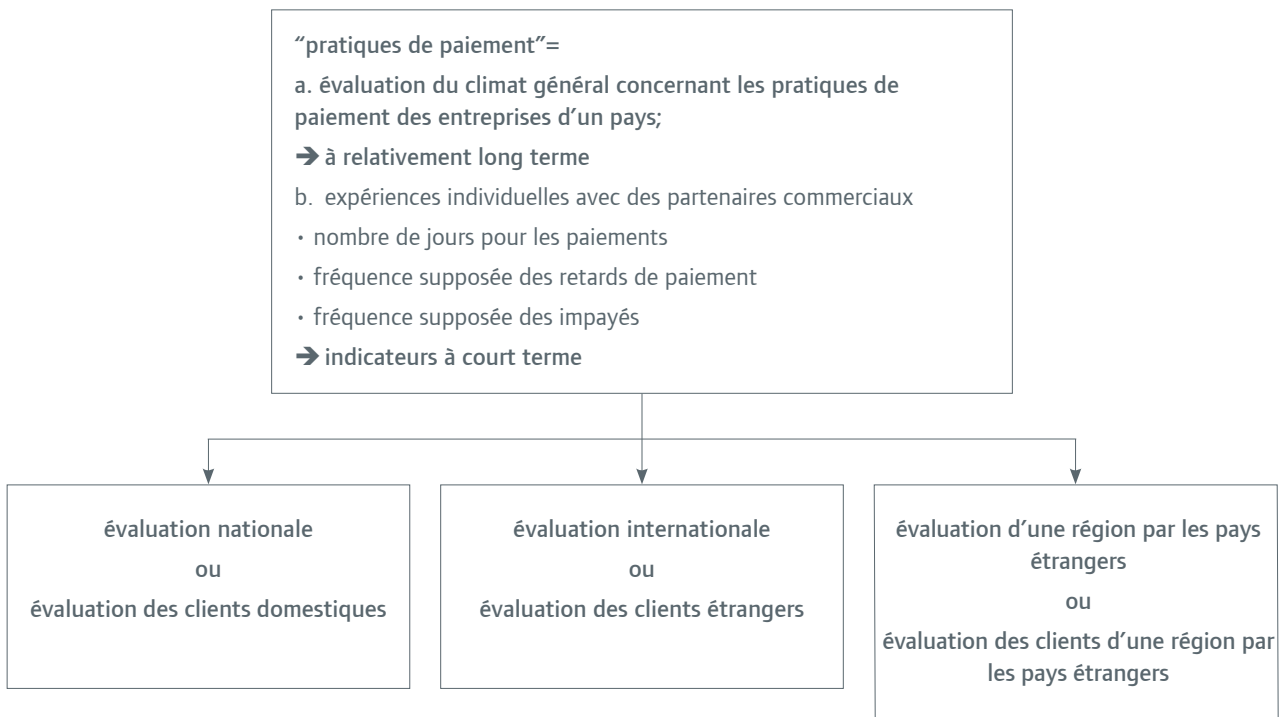
Les objectifs du "Baromètre Atradius des pratiques de paiement" sont les suivants:

1. Détermination d'un indice objectivement comparable des pratiques de paiement: combien de jours un partenaire commercial met-il généralement pour payer?
2. Détermination d'un indice psychologique des pratiques de paiement: quelles sont les attentes en Europe et correspondent-elles à la réalité?
3. À quelle fréquence les événements critiques (par ex.: retards de paiement, non paiement) relatifs à des partenaires commerciaux surviennent-ils dans les différents pays?
4. Comparaison des pratiques de paiement pendant des périodes spécifiques: globalement, comment les pratiques de paiement évoluent-elles dans les différents pays?
5. Mesures prises pour protéger les entreprises des risques liés au paiement, sources utiles à l'évaluation de la solvabilité et facteurs ayant une incidence sur la capacité des clients à payer leurs achats.

1.3 Structure de l'enquête

1. Identification du contact pertinent en matière de gestion des comptes clients de l'entreprise.
2. Identification du secteur économique et de la taille de l'entreprise interviewée.
3. Identification des secteurs économiques et des pays avec lesquels l'entreprise fait des affaires.
4. Évaluation des données générales relatives aux pratiques de paiement:
 - conditions de paiement établies (en jours);
 - différenciation des conditions de paiement suivant le partenaire commercial.
5. Évaluation des pratiques de paiement domestiques:
 - fréquence des retards de paiement et/ou des impayés.
 - évaluation globale des pratiques de paiement domestiques;
 - délai (en jours) de paiement des factures;
 - fréquence des retards de paiement et/ou des impayés.
6. Évaluation des pratiques de paiement étrangères (pour chaque pays ayant des connections commerciales):
 - évaluation globale des pratiques de paiement des partenaires commerciaux étrangers;
 - délai (en jours) de paiement des factures;
7. Mesures prises pour protéger les entreprises des risques d'impayés.
8. Sources utiles à l'évaluation de la solvabilité.
9. Facteurs ayant une incidence sur la solvabilité des clients.
10. Questions socio-démographiques.

1.4 Perspectives en matière d'évaluation des pratiques de paiement



1.5 Champ d'application de l'enquête

Population de base	Échantillon
<ul style="list-style-type: none"> • Interview d'entreprises de neuf pays européens (Belgique, Danemark, France, Allemagne, Grande-Bretagne, Italie, Pays-Bas, Espagne et Suède). • La personne de contact pertinente en matière de gestion des comptes débiteurs a été interviewée. 	<ul style="list-style-type: none"> • n=1 794 personnes ont été interviewées au total (environ n=200 personnes par pays) • Dans chaque pays, un quota a été défini en fonction de trois grands secteurs industriels et de deux catégories de taille d'entreprise.
Processus de sélection	
<p>Enquête basée sur l'Internet:</p> <p>Les entreprises ont été sélectionnées et contactées par le biais d'un panel internet international.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Au début de l'interview, une sélection minutieuse de la personne interviewée et la mise en place d'un quota de contrôle a été réalisée. 	
Interview	
<ul style="list-style-type: none"> • Interviews individuelles d'une durée de 12 minutes environ, assistées par l'internet (WAPI). • Période d'interview: 20/01/2009 – 11/02/2009. 	

1.6 Caractéristiques générales de l'échantillon

Genre (n=1 794)	n	%
Hommes	1021	57%
Femmes	773	43%
Âge (n=1 794)	n	%
< 25 ans	62	4%
de 25 à 35 ans	552	31%
de 36 à 45 ans	617	34%
de 46 à 55 ans	401	22%
≥ 55 ans	162	9%
Position dans l'entreprise (réponse multiple, n=1 794)	n	%
Manager comptabilité / finances	803	46%
Senior manager / Directeur de division	345	20%
Chef de projet / Membre d'une équipe de projet	203	12%
CEO / CFO / Directeur général	187	11%
Propriétaire de l'entreprise	113	7%
Contrôleur	39	2%
(Responsable) Administration financière	34	2%
Autre	63	3%
Ne sait pas	65	--
Secteur économique (n=1 794)	n	%
Industrie manufacturière	481	27%
Grossiste / Détaillant / Distribution	606	34%
Services	695	39%

Chiffre d'affaires (cité, n=1 794)	n	%
1-10 millions EUR / 700 000 GBP - 7 millions GBP /		
9,5 - 95 millions SEK / 7.5 - 75 millions DKK	541	30%
Plus de 10 millions EUR / plus de 7 millions GBP /		
Plus de 95 millions SEK / plus de 75 millions DKK	1253	70%
Secteur économique (n=1 794)	n	%
Services	227	13%
Technologie / Science / Électronique	135	8%
Finance	182	10%
Construction d'usines / Bâtiment	185	10%
Aciérie / Métallurgie	129	7%
Commerce (en général)	104	6%
Alimentation / Boissons / Produits agricoles	114	6%
Transports	107	6%
Chimie / Pharmacie	73	4%
Secteur médical	60	3%
Automobile	53	3%
Télécommunications	49	3%
Textiles / Chaussure / Habillement / Tissus	56	3%
Médias / Publicité / RP	30	2%
Energie	45	3%
Ameublement / Équipement	19	1%
Imprimerie	21	1%
Matières premières / Pétrole et gaz	15	1%
Papeterie/ Emballage	26	1%
Traitement / Fabrication de plastique	17	1%
Gouvernement / Autorités locales	53	3%
Vente au détail	20	1%
Tourisme	24	1%
Autre	34	2%
Ne sait pas	16	--

Quand une seule réponse est possible, il peut arriver 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.

Nous avons choisi de ne pas ajuster les résultats pour que ceux-ci aboutissent à 100%, de manière à ce que chaque résultat pris individuellement soit aussi exact que possible.

2. Résultats clés

2.1 Synthèse

Caractéristiques de la gestion de créances

Les entreprises allemandes affichent toujours le délai de paiement le plus court, à savoir 24 jours en moyenne, suivies par les entreprises suédoises, avec 30 jours. Ce sont les entreprises d'Europe du Sud qui accordent les délais de paiement les plus longs à leurs clients; toutefois, les conditions de paiement en Italie, en Espagne et en France peuvent varier, les différences allant jusqu'à 29 jours. Les entreprises espagnoles offrent, de loin, les plus longs délais de paiement, avec 75 jours. La différenciation par pays ou par secteur est désormais monnaie courante en Belgique et en Italie (60% des entreprises interrogées dans les deux pays). Les entreprises suédoises sont les moins susceptibles de différencier leurs délais de paiement selon les pays ou les secteurs (43% des entreprises interrogées).

Pratiques de paiement domestiques

Les notations les plus élevées en matière de pratiques de paiement des partenaires commerciaux domestiques ont été attribuées par les personnes interrogées en Suède et au Danemark. L'Italie, la France et l'Espagne ont attribué les notations les plus négatives. Globalement, les notations ont diminué par rapport à l'été 2008. C'est en Espagne et en Italie que les délais de paiement domestiques sont les plus longs. Les retards de paiement domestiques sont les plus fréquents en Italie, Belgique, France et Grande-Bretagne. En Suède, en Allemagne, aux Pays-Bas, au Danemark et en Espagne, la différence entre le délai de paiement contractuel et le délai de règlement effectif est faible.

Pratiques de paiement étrangères

Les entreprises britanniques,

allemandes, italiennes, belges, néerlandaises, espagnoles et françaises évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Les entreprises suédoises et danoises évaluent les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers comme étant aussi bonnes que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques. Selon le pays, 30 à 57% de toutes les personnes interrogées évaluent le comportement de paiement des entreprises des autres pays comme "corrects" ou "médiocres". Les personnes interrogées britanniques et suédoises ont donné au comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers les notations

les plus élevées. En revanche, les personnes interrogées françaises et espagnoles ont été les moins positives quant au comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers. Les délais de paiement à l'international ont diminué dans tous les pays, à l'exception des Pays-Bas et de l'Allemagne. Par rapport à l'été 2008, des différences significatives de délais de paiement à l'international sont constatées pour l'Italie, la France, la Grande-Bretagne et l'Espagne.

Pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux

Les partenaires commerciaux étrangers attribuent aux pratiques de paiement des entreprises belges et néerlandaises la même notation qu'en été 2008. Les entreprises françaises, allemandes, britanniques, italiennes,

espagnoles, suédoises et danoises se voient attribuer, par leurs partenaires commerciaux étrangers, une notation moins bonne de leurs pratiques de paiement qu'en été 2008. Parmi ces pays, le comportement de paiement des entreprises danoises et suédoises est considéré comme le meilleur par les partenaires commerciaux internationaux. Les entreprises italiennes sont les moins bien notées. Globalement, les entreprises dont le comportement de paiement est mieux noté par leurs partenaires commerciaux étrangers, sont les entreprises suisses, australiennes, norvégiennes, luxembourgeoises et finlandaises, suivies par les entreprises danoises et suédoises. Les entreprises portugaises, italiennes, africaines, espagnoles et françaises sont les moins bien notées par leurs partenaires commerciaux étrangers.

Protection des entreprises contre les risques d'impayés

Suivant le pays, 56 à 70% de toutes entreprises prennent des mesures pour se protéger contre les risques d'impayés. Les entreprises britanniques sont celles qui prennent le plus souvent ces mesures, tandis que les entreprises danoises sont celles qui se protègent le moins. En général, les entreprises européennes interrogées dans le cadre de cette enquête ont recours le plus souvent au "paiement anticipé" pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.2 Résultats clés - Allemagne

- Avec une période de crédit de 24 jours, l'Allemagne reste le pays où les délais de paiement sont le plus courts. 51% des personnes interrogées dans les entreprises allemandes différencient leur délai de paiement en fonction du pays ou du secteur de leur partenaire commercial. Dans les deux cas, le résultat est le même qu'à l'été 2008.
- Environ 63% des entreprises interrogées estiment que les pratiques de paiement allemandes sont "correctes" ou "médiocres". Le comportement de paiement domestique s'est détérioré progressivement par rapport à l'été 2008 et à l'hiver 2007/2008. La différence entre l'échéance de paiement allemande (24 jours) et le délai réel de règlement par

les clients domestiques (28 jours) a augmenté, alors qu'ils étaient quasiment équivalents à l'été 2008.

- La différence entre le délai réel de règlement des clients domestiques (28 jours) et le délai réel de règlement des clients étrangers (31 jours) est relativement faible.
- Les entreprises allemandes évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 37% des entreprises allemandes évaluent les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers comme "correctes" ou "médiocres". Pourtant, en moyenne, les clients étrangers règlent avec 7 jours

de retard par rapport au délai de paiement contractuel allemand fixé pour régler leurs achats à crédit.

- Les partenaires commerciaux étrangers estiment que les pratiques de paiement des entreprises allemandes se sont détériorées comparées à l'été 2008. Le délai réel de règlement des entreprises allemandes a augmenté, passant de 36 jours en été 2008 à 43 jours. Cela représente l'une des plus fortes augmentations enregistrées, seules l'Italie et l'Amérique du Sud affichent une augmentation encore plus forte.
- Environ 63% des entreprises allemandes prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.3 Résultats clés - Belgique

- En Belgique, le délai de paiement moyen était de 34 jours en hiver 2008/2009, soit un chiffre quasiment identique à celui de l'été 2008. Ainsi, la Belgique se situe dans la moyenne des neuf pays objet de l'enquête. Les entreprises belges comptent parmi les plus susceptibles de différencier leurs conditions de paiement en fonction du pays ou du secteur du partenaire commercial (58% des répondants belges).
- Environ 67% des entreprises belges estiment les pratiques de paiement domestiques comme étant "correctes" ou "médiocres". Cette évaluation est très similaire à celle faite en été 2008. Ceci peut s'expliquer par le fait que l'écart entre le délai de paiement contractuel (34 jours) et le délai réel de règlement par les clients domestiques (44 jours) est quasiment le même qu'en été 2008 (10 jours en hiver 2008/2009 contre 11 jours en été 2008).
- Il n'y a pratiquement pas de différence entre les délais de règlement réels par les clients domestiques (44 jours) et par les clients étrangers (45 jours).
- Les entreprises belges évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 43% de entreprises belges évaluent les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers
- Les partenaires commerciaux étrangers évaluent les pratiques de paiement des entreprises belges de la même manière qu'en été 2008.
- Environ 60% des entreprises belges prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.4 Résultats clés - Danemark

- Les entreprises danoises fixent un délai de paiement de 35 jours en moyenne. Environ 52% des entreprises danoises différencient leur délai de paiement par pays ou secteur en fonction du partenaire commercial.
- Environ 38% des entreprises danoises interrogées évaluent les pratiques de paiement domestiques comme "correctes" ou "médiocres". Globalement, le comportement de paiement domestique danois est très similaire à celui de l'été 2008. Sur les neuf pays étudiés, le Danemark affiche la deuxième meilleure notation en matière de comportement de paiement domestique. En général, les clients domestiques paient leurs factures 5 jours avant l'échéance de paiement danoise.
- Au Danemark, les clients domestiques paient en moyenne 7 jours plus vite que les entreprises étrangères. Le temps mis à payer par les clients domestiques est de 30 jours, contre 37 jours pour les clients étrangers.
- Les entreprises danoises décrivent les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers comme étant aussi bonnes que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 42% des entreprises danoises considèrent le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers comme correct" ou "médiocre". La différence entre le temps mis à payer par les clients étrangers et l'échéance de paiement danoise est faible (2 jours).
- Les partenaires commerciaux étrangers évaluent les pratiques de paiement des entreprises danoises comme moins bonnes qu'en été 2008. Le temps mis à payer par les entreprises danoises a augmenté, passant à 35 jours (31 jours en été 2008). Les partenaires commerciaux étrangers évaluent également moins positivement le comportement de paiement des entreprises danoises.
- Environ 56% des entreprises danoises prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.5 Résultats clés - Espagne

- Les entreprises espagnoles fixent le délai de paiement le plus long: en moyenne 75 jours, ce qui représente 15 jours de plus qu'en qu'été 2008. Environ 54% des entreprises espagnoles différencient leurs délais de paiement en fonction du partenaire commercial.
- Environ 64% des entreprises espagnoles étudiées estiment que les pratiques de paiement domestiques sont "correctes" ou "médiocres". Par rapport aux réponses de l'été 2008, les entreprises espagnoles ont payé leurs créances domestiques plus tard au deuxième semestre 2008 qu'elles ne l'ont fait au premier semestre de 2008 (80 jours en moyenne en hiver 2008/2009, contre 66 jours en été 2008).
- Il y a une assez forte différence entre le délai réel de règlement des clients domestiques (80 jours) et le délai réel de règlement des clients étrangers (61 jours). Les clients étrangers paient beaucoup plus rapidement que les clients domestiques espagnols.
- Les entreprises espagnoles évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Toutefois, 57% environ des entreprises espagnoles estiment que le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers est "correct" ou "médiocre". Le délai réel de règlement des clients étrangers est beaucoup plus court que le délai de paiement moyen espagnol (-14 jours).
- Les partenaires commerciaux étrangers estiment que les pratiques de paiement des entreprises espagnoles se sont détériorées par rapport à l'été 2008. Le temps mis à payer par les entreprises espagnoles est passé à 49 jours (contre 46 jours en été 2008).
- Environ 64% des entreprises espagnoles prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.6 Résultats clés - France

- Avec un délai de paiement moyen de 46 jours, la France compte parmi les pays qui accordent les délais de paiement les plus longs. Le délai de paiement moyen en hiver 2008/2009 est revenu au niveau de l'hiver 2007/2008 (46 jours). Il était tombé à 40 jours en été 2008. Les entreprises françaises ont différencié leurs conditions de paiement par pays ou par secteur du partenaire commercial plus fréquemment pendant l'hiver 2008/2009 qu'en été 2008 (50% des personnes interviewées, contre 43% en été 2008).
- Environ 74% des entreprises françaises évaluent les risques d'impayés domestiques comme "corrects" ou "médiocres". D'après les personnes interviewées françaises, le comportement de paiement s'est régulièrement détérioré au cours de l'année passée et compte parmi les moins bons résultats des pays étudiés. Le délai de paiement contractuel pratiqué en France et le délai réel de règlement par les clients domestiques diffèrent assez largement (9 jours).
- Les entreprises françaises évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 56% des entreprises françaises évaluent le délai effectif de règlement des clients étrangers comme "correct" ou "médiocre". Pourtant, la différence entre le délai de paiement contractuel des clients étrangers (51 jours) et le délai réel de règlement par les clients domestiques (55 jours) est plutôt faible.
- Les partenaires commerciaux étrangers évaluent les pratiques de paiement des entreprises françaises moins favorablement qu'en été 2008. En effet, pendant l'hiver 2008/2009, les entreprises françaises ont mis 51 jours à payer leurs partenaires commerciaux étrangers, alors qu'en été 2008, ce laps de temps était de 48 jours.
- Environ 65% des entreprises françaises prennent des dispositions pour se protéger contre les impayés.

2.7 Résultats clés - Grande-Bretagne

- En moyenne, les entreprises britanniques fixent un délai de paiement de 32 jours. Environ 48% des entreprises étudiées différencient leurs délais de paiement en fonction du pays ou du secteur de leur partenaire commercial (46% en été 2008, 43% en hiver 2007/2008).
- Environ 57% des entreprises interrogées estiment que les pratiques de paiement domestiques en Grande-Bretagne sont "correctes" ou "médiocres". Le comportement de paiement s'est détérioré au fil du temps. La différence entre le délai de paiement contractuel britannique (32 jours) et le délai réel de règlement des clients domestiques (41 jours) a augmenté par rapport à l'été 2008 (9 jours, contre 7 jours en été 2008).
- La différence entre le délai réel de règlement des clients domestiques (41 jours) et le délai réel de règlement des clients étrangers (43 jours) est faible.
- Les entreprises britanniques estiment que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers sont meilleures que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 70% des entreprises britanniques estiment que le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers est "bon", "très bon" ou "excellent". Toutefois, la différence entre le délai réel de règlement des clients étrangers et le délai réel de règlement domestique est relativement importante (11 jours).
- Les partenaires commerciaux étrangers évaluent les pratiques de paiement des entreprises britanniques moins positivement qu'en été 2008. Le délai réel de règlement des entreprises britanniques a augmenté: il a atteint 50 jours, contre 46 jours en été 2008.
- Environ 70% des entreprises britanniques prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.8 Résultats clés - Italie

- Bien que le délai de paiement moyen ait régulièrement diminué, les entreprises italiennes continuent à fixer des conditions de paiement parmi les plus longues de tous les pays étudiés, en moyenne 67 jours (72 jours en été 2008, 81 jours en hiver 2007/2008). Environ 58% des entreprises italiennes interrogées différencient leurs délais de paiement en fonction de leur partenaire commercial (46% en été 2008).
- Environ 76% des entreprises interrogées estiment que les pratiques italiennes domestiques de paiement sont "correctes" ou "médiocres". Parmi les pays étudiés, l'Italie affiche la plus mauvaise des opinions sur ses pratiques de paiement domestiques. Cela peut peut-être s'expliquer par le fait que les entreprises italiennes affichent l'écart le plus important entre l'échéance de paiement moyenne et le délai réel de règlement des clients domestiques (11 jours).
- La différence entre le délai réel de règlement des clients domestiques (78 jours) et le délai réel de règlement des clients étrangers (66 jours) est assez forte. Les clients étrangers paient beaucoup plus rapidement que les clients domestiques italiens.
- Les entreprises italiennes estiment que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers sont bien meilleures que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 58% des entreprises italiennes considèrent que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers sont "bonnes", "très bonnes" ou "excellentes". Le délai réel de règlement des clients étrangers correspond à peu près à l'échéance de paiement italienne (-1 jour).
- Les partenaires commerciaux étrangers estiment que les pratiques de paiement des entreprises italiennes se sont détériorées par rapport à l'été 2008. Le temps mis à payer par les entreprises italiennes a augmenté, passant à 60 jours (à comparer à 48 jours en été 2008).
- Environ 63% des entreprises italiennes prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d'impayés.

2.9 Résultats clés - Pays-Bas

- Les entreprises néerlandaises fixent un délai de paiement de 33 jours en moyenne. Environ 52% des personnes interrogées des entreprises néerlandaises différencient leurs délais de paiement en fonction du pays ou du secteur de leur partenaire commercial.
- Environ 55% des entreprises interrogées estiment que les pratiques de paiement domestiques néerlandaises sont “correctes” ou “médiocres”. Globalement, le comportement de paiement des entreprises néerlandaises est très similaire à celui de l’été 2008. La différence entre le délai réel de règlement des clients domestiques et l’échéance de paiement néerlandaise est faible (4 jours).
- Il y a une différence de cinq jours entre le délai réel de règlement des clients domestiques (37 jours) et le délai réel de règlement des clients étrangers (42 jours).
- Les entreprises néerlandaises évaluent plus favorablement les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers que celles de leurs partenaires commerciaux domestiques. Toutefois, environ 41% des entreprises néerlandaises estiment que le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers est “correct” ou “médiocre”. La différence entre le délai réel de règlement des clients étrangers et l’échéance de paiement néerlandaise est assez forte (9 jours).
- Les partenaires commerciaux étrangers considèrent que les pratiques de paiement des entreprises néerlandaises n’ont pas changé par rapport à l’été 2008. Parmi les pays étudiés, les Pays-Bas se classent au troisième rang pour l’hiver 2008/2009 (quatrième en été 2008). Les pratiques de paiement des entreprises néerlandaises sont nettement mieux notées à l’international qu’au niveau domestique.
- Environ 60% des entreprises néerlandaises prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d’impayés.

2.10 Résultats clés - Suède

- Le délai de paiement des entreprises suédoises est de 30 jours en moyenne. Cette condition n’a pas changé par rapport à l’été 2008. Environ 43% des entreprises suédoises différencient leur délai de paiement par pays ou secteur en fonction du partenaire commercial.
- Les neuf pays étudiés ont attribué à la Suède l’évaluation la plus positive en matière de comportement de paiement. Les entreprises suédoises décrivent leurs pratiques de paiement domestiques comme “bonnes”. Environ 38% des entreprises suédoises interrogées considèrent les pratiques de paiement domestiques comme “correctes” ou “médiocres”. Globalement, le comportement de paiement domestique de la Suède est très similaire à celui de l’été 2008.
- Il n’y a pas de différence entre le temps moyen mis à payer par les clients domestiques et le délai de paiement moyen suédois.
- Il y a une différence de huit jours entre le délai réel de règlement des clients étrangers (38 jours) et le délai réel de règlement des clients domestiques (30 jours).
- Les entreprises suédoises considèrent les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers comme aussi bonnes que les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques. Environ 41% des entreprises suédoises estiment le comportement de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers “correct” ou “médiocre”. Il y a une assez forte
- différence entre le délai réel de règlement des clients étrangers et le délai de paiement moyen suédois (8 jours).
- Les partenaires commerciaux étrangers évaluent les pratiques de paiement des entreprises suédoises moins positivement qu’elles ne le faisaient en été 2008. Le délai réel de règlement des entreprises suédoises est passé à 35 jours (contre 28 jours en été 2008).
- Environ 58% des entreprises suédoises prennent des dispositions pour se protéger contre les risques d’impayés.

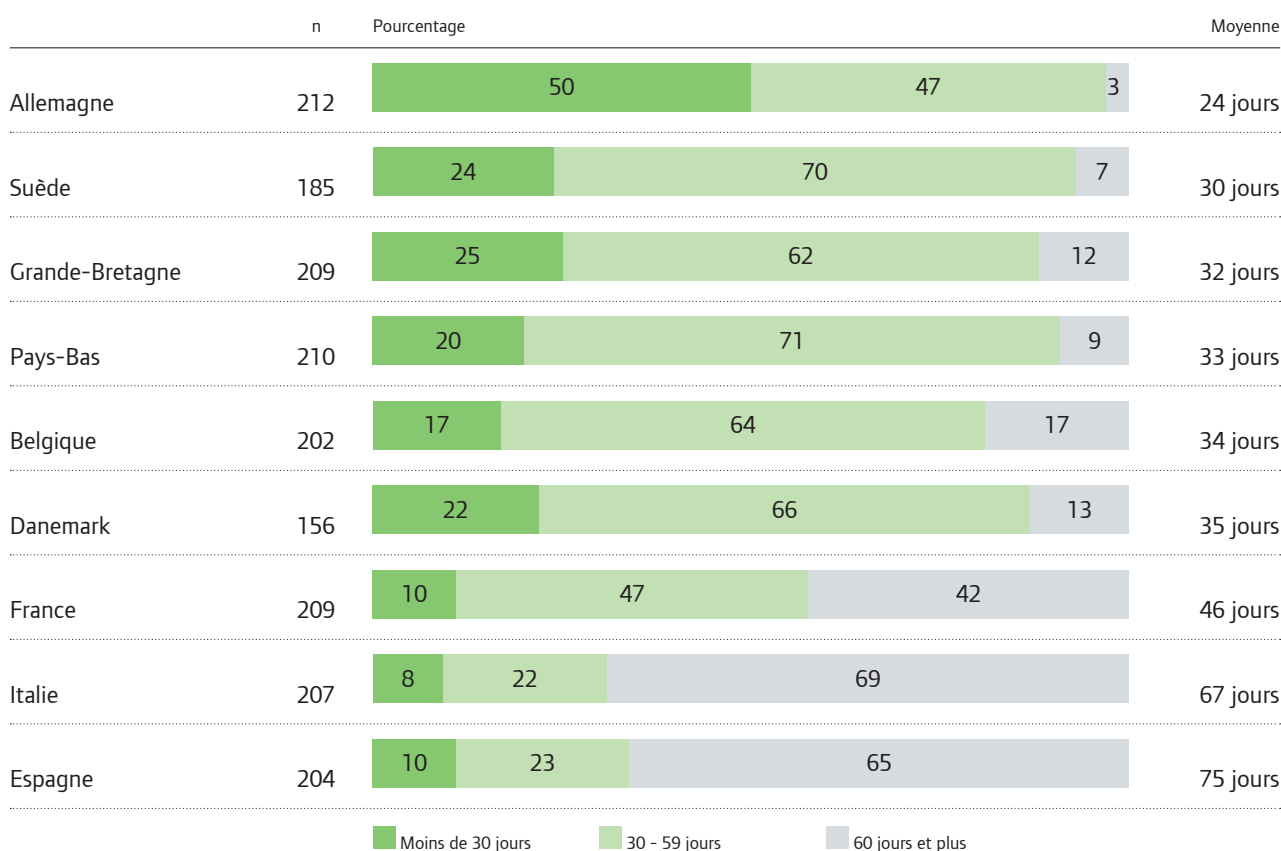
3. Les résultats en détail

Caractéristiques de la gestion de créances

3.1 Délai de paiement contractuel

Les plus longs délais de paiement sont consentis par les entreprises espagnoles et italiennes. Les entreprises allemandes appliquent à leurs clients les conditions de paiement les plus courtes.

Quel délai de paiement votre entreprise applique-t-elle à ses clients (en jours)?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Comme les enquêtes précédentes l'avaient déjà montré, ce sont les entreprises allemandes qui appliquent le délai de paiement le plus rigoureux, 24

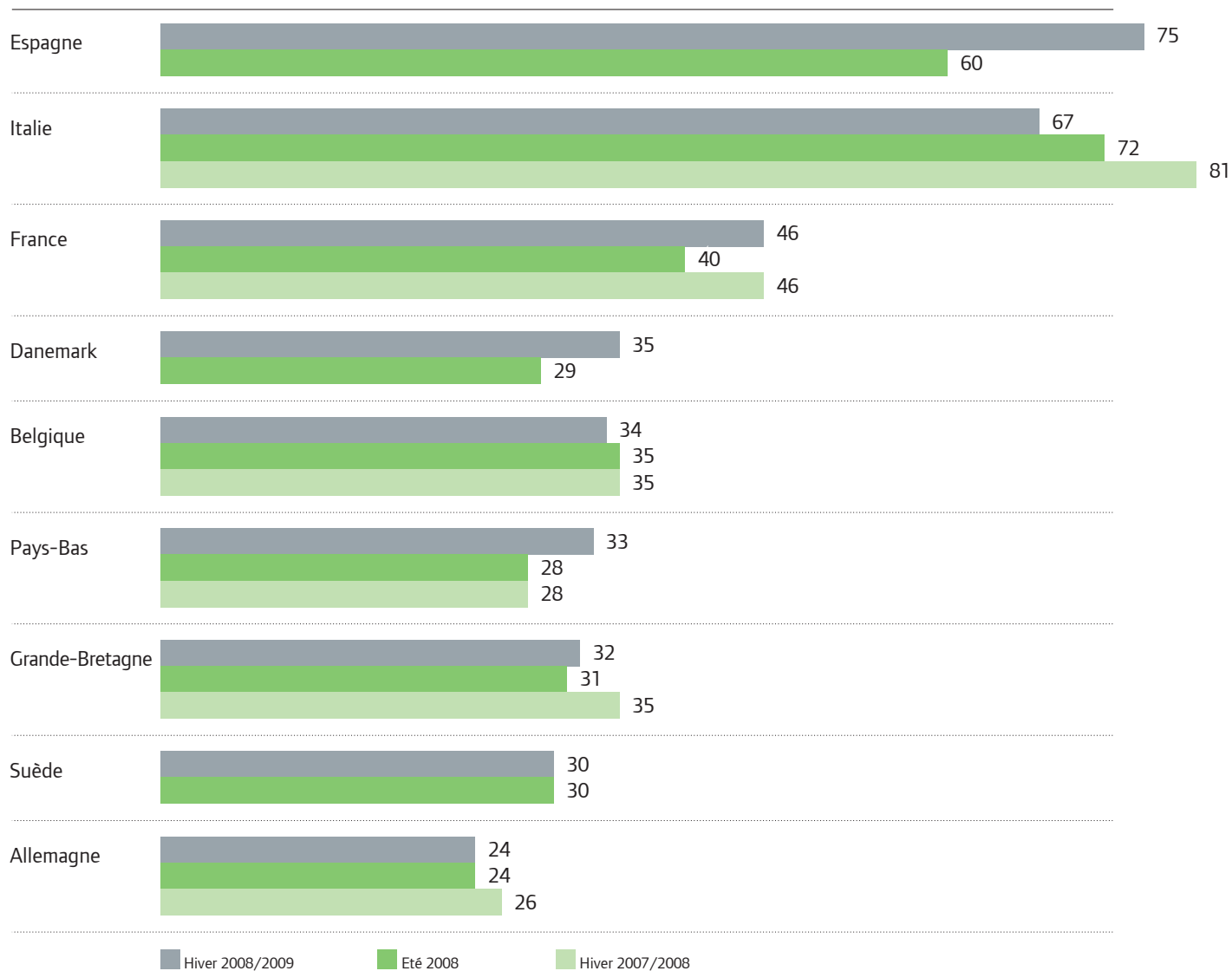
jours en moyenne. Les conditions de paiement des entreprises suédoises, britanniques, néerlandaises, belges et danoises s'échelonnent entre 30 et 35

jours. Les entreprises italiennes, espagnoles et françaises sont les plus tolérantes, avec des périodes de crédit allant de 46 à 75 jours.

3.2 Evolution des délais de paiement contractuels

Le délai de paiement moyen s'est considérablement allongé en Espagne, en France, au Danemark et aux Pays-Bas. En revanche, l'Italie enregistre la plus forte diminution par rapport à l'été 2008.

Evolution des délais de paiement contractuels



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

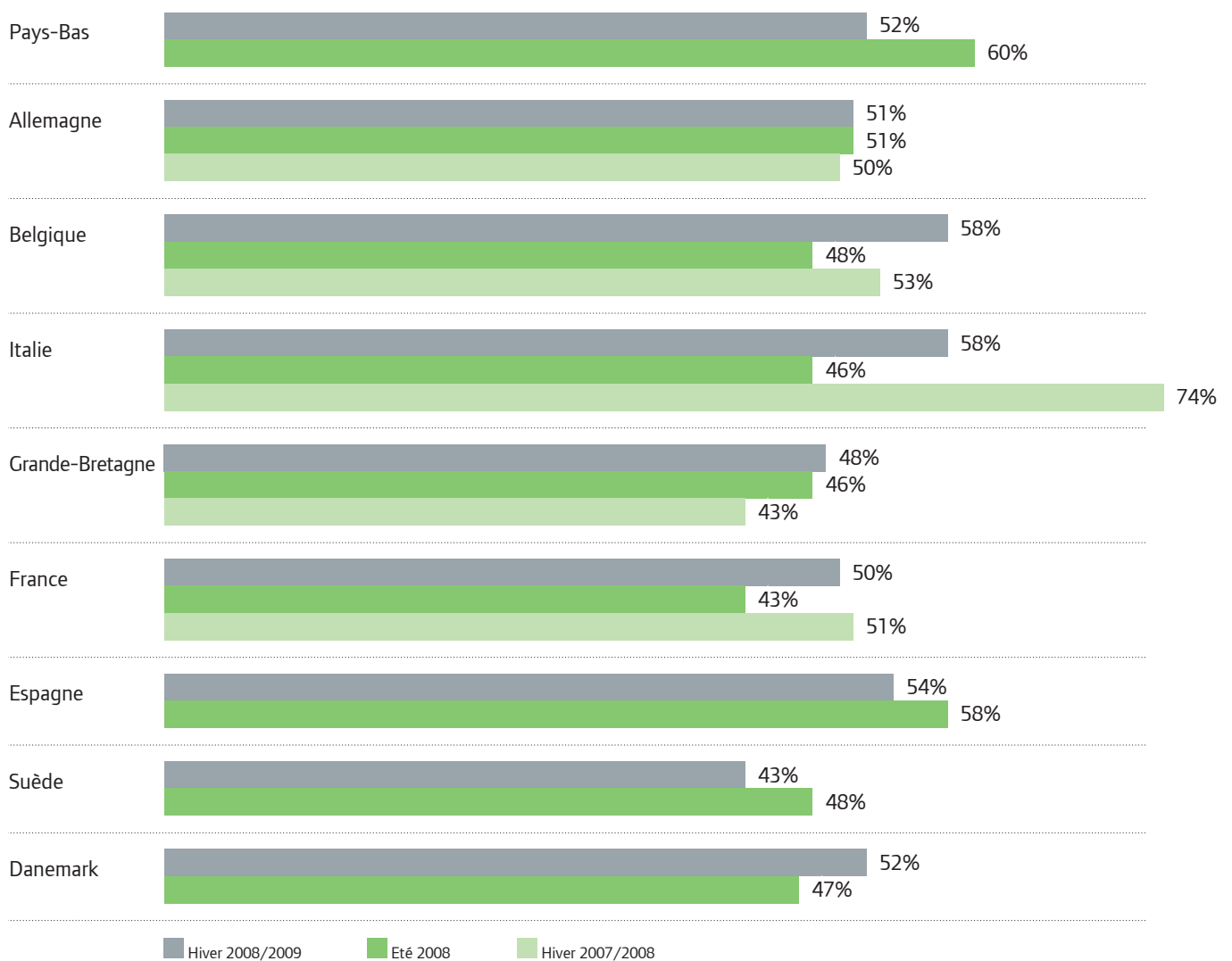
C'est toujours en Espagne et en Italie que l'on trouve les plus longs délais de paiement, mais les deux pays ont échangé leurs rangs et c'est maintenant l'Espagne qui offre le plus long délai. Les délais de paiement moyens en Belgique, Grande-Bretagne, Allemagne et Suède sont conformes à

ceux de l'été 2008. Par rapport à l'été 2008, le délai de paiement moyen a augmenté en Espagne (15 jours), en France (6 jours), au Danemark (6 jours) et aux Pays-Bas (5 jours).

3.3 Conditions de paiement par pays ou par secteur du partenaire commercial

Une telle différence existe particulièrement en Belgique et en Italie; elle est la moins fréquente en Suède.

Les conditions de paiement diffèrent-elles en fonction du pays et/ou du secteur auxquels appartient votre acheteur?
Evolution des conditions de paiement



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Par rapport à l'été 2008, les entreprises belges et italiennes sont aujourd'hui plus susceptibles de différencier leurs conditions de paiement en fonction du pays ou du secteur de leurs partenaires commerciaux. Les entreprises

néerlandaises et espagnoles sont moins susceptibles de différencier leurs conditions de paiement. Sur la base des réponses des trois périodes étudiées, l'Allemagne et la Grande-Bretagne ont maintenu les ratios les plus stables

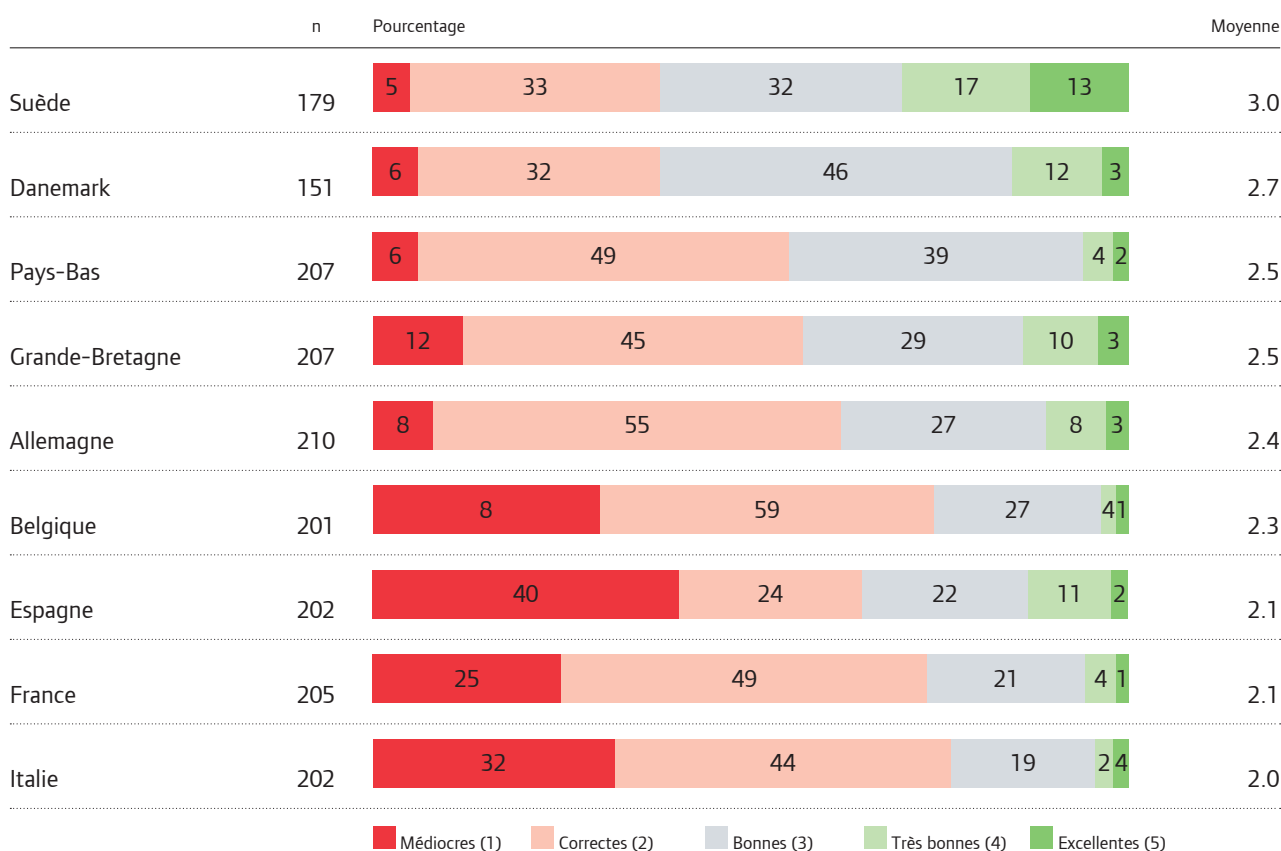
d'entreprises susceptibles de différencier leurs conditions de paiement en fonction du pays ou du secteur de leurs partenaires commerciaux.

4. Pratiques de paiement domestiques

4.1 Pratiques de paiement domestiques

La Suède manifeste l'auto-perception la plus positive, suivie du Danemark. L'Italie, la France et l'Espagne expriment l'auto-perception la plus négative.

En vous référant aux six derniers mois, pouvez-vous décrire les pratiques de paiement des entreprises domestiques ?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

La Suède et le Danemark ont une meilleure opinion des pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux domestiques que de celles des autres pays. Pour l'Italie, la France et l'Espagne, c'est l'inverse.

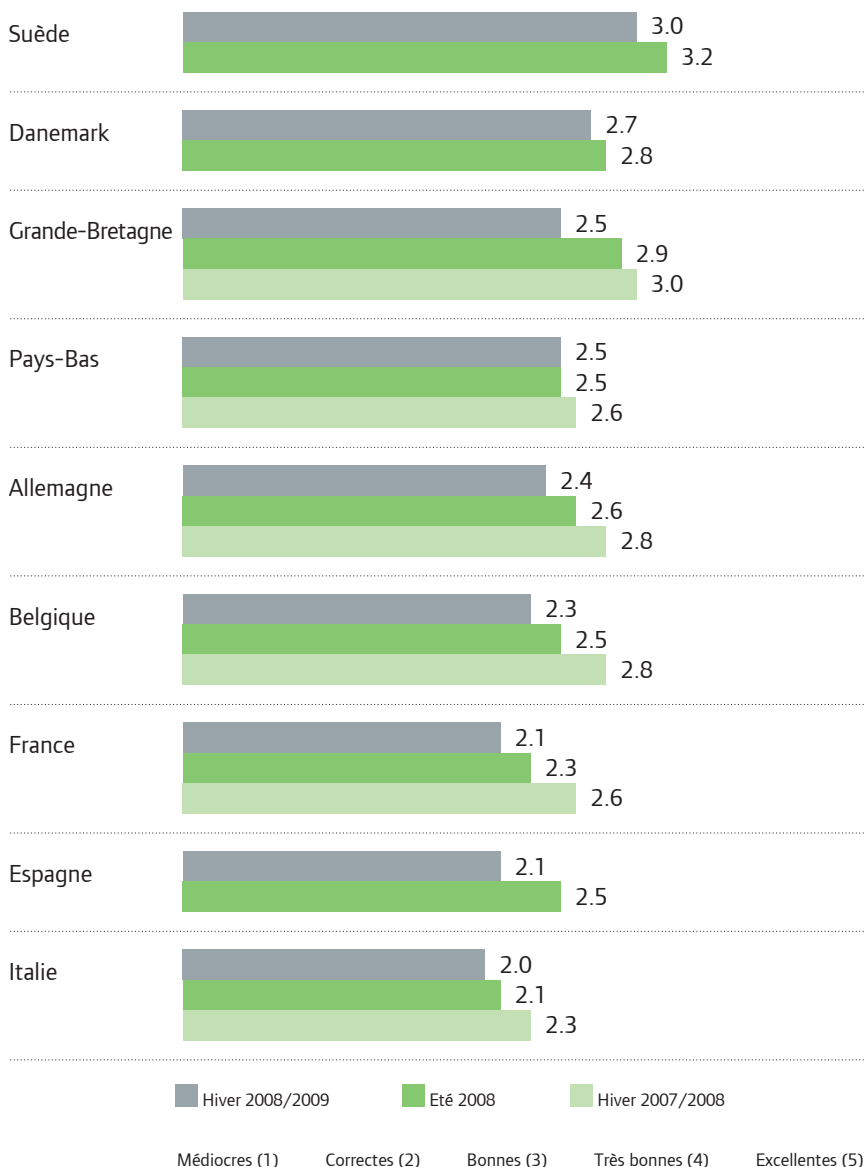
Les entreprises belges sont très critiques à l'égard du comportement de paiement domestique, bien que le délai de règlement soit désormais plus court qu'il ne l'était en été 2008.

4.2 Evolution des pratiques de paiement domestiques

Détérioration générale de l'appréciation des pratiques de paiement domestiques.

Evolution des pratiques de paiement domestiques.

En vous référant aux six derniers mois, comment décririez-vous les pratiques de paiement des entreprises domestiques?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

La Suède arrive en tête de l'évaluation du comportement de paiement domestique, suivie par le Danemark.

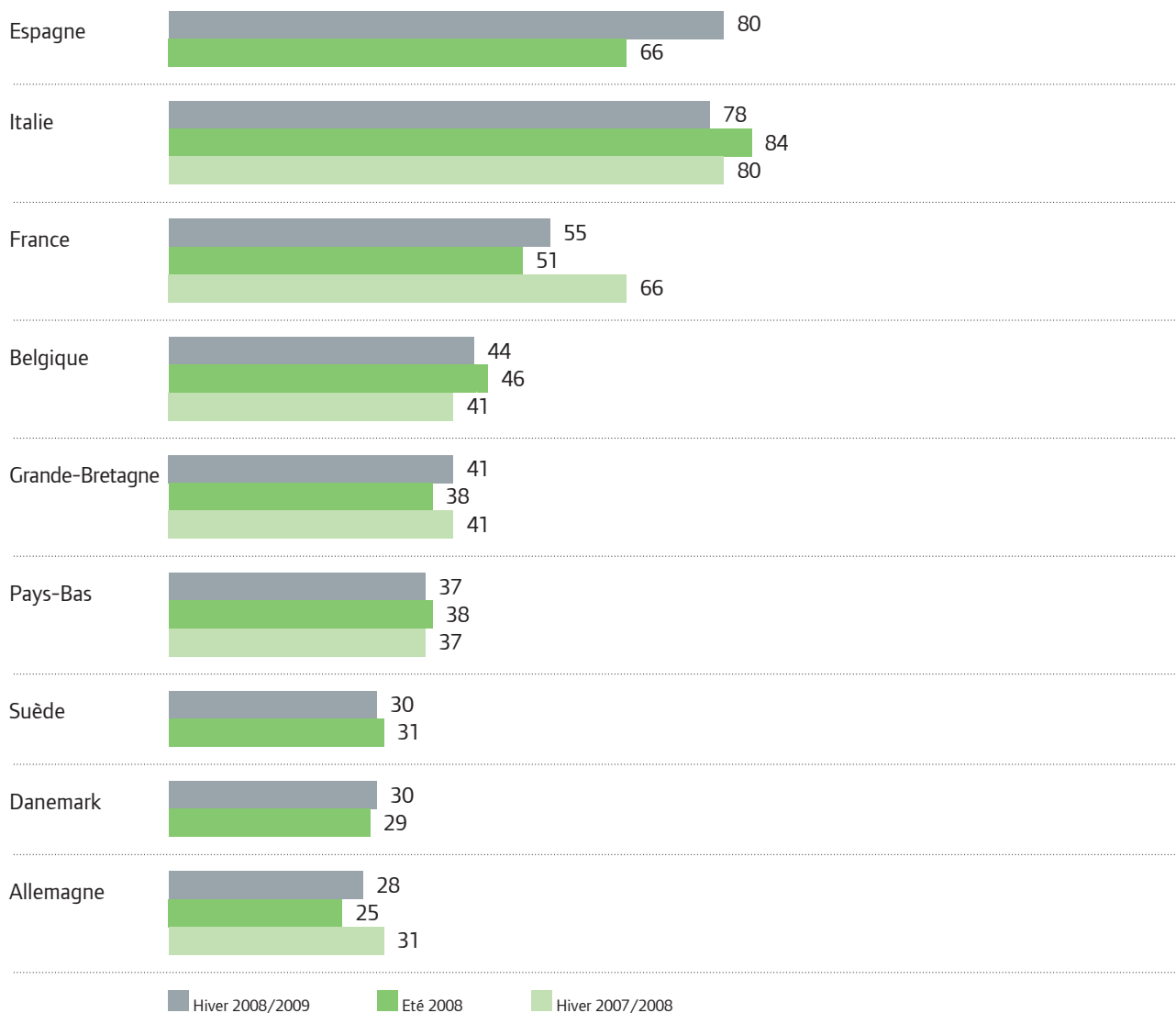
L'Italie se classe dernière en matière de comportements de paiement domestique.

Globalement, on observe un déclin de la confiance. La Grande-Bretagne et l'Espagne enregistrent le déclin le plus fort. Les pratiques de paiement aux Pays-Bas sont restées plus stables.

4.3 Evolution des délais de règlement : évaluation des partenaires commerciaux domestiques

Amélioration en Italie, détérioration en Espagne.

Combien de jours faut-il, en moyenne, à vos partenaires commerciaux domestiques pour régler leurs créances?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

L'Espagne fait état du changement de comportement de paiement le plus spectaculaire de tous les pays étudiés. Les entreprises espagnoles paient leurs dettes en moyenne 14 jours plus tard qu'elles ne le faisaient au moment de l'enquête de l'été 2008. Les entreprises

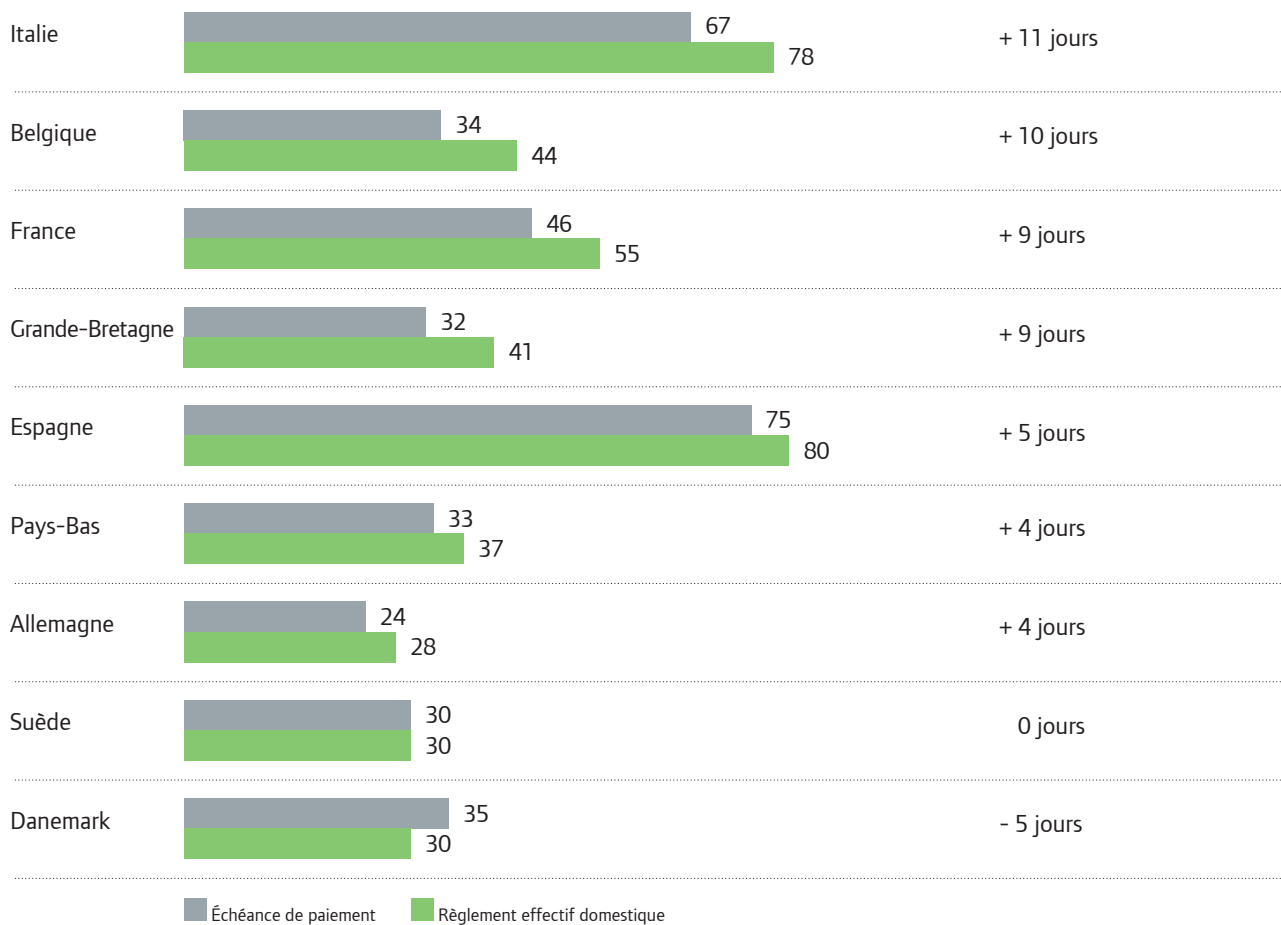
italiennes affichent la réduction la plus importante (- 6 jours) des délais de règlement de leurs partenaires domestiques pour payer leurs dettes par rapport à l'été 2008. L'évolution des délais de règlement dans la plupart des autres pays est relativement insignifiante

à l'équilibre entre une légère augmentation ou une légère diminution du nombre de jours qu'il faut aux partenaires commerciaux domestiques pour payer leurs dettes.

4.4 Délais de règlement: rapport entre échéance de paiement et délai réel de règlement effectif par les partenaires domestiques

L'écart le plus important entre les deux chiffres concerne l'Italie. Équivalence parfaite en Suède. Au Danemark, le délai de règlement est inférieur au délai de paiement.

Délais de règlement: rapport échéances de paiement/règlement effectif par les partenaires domestiques



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

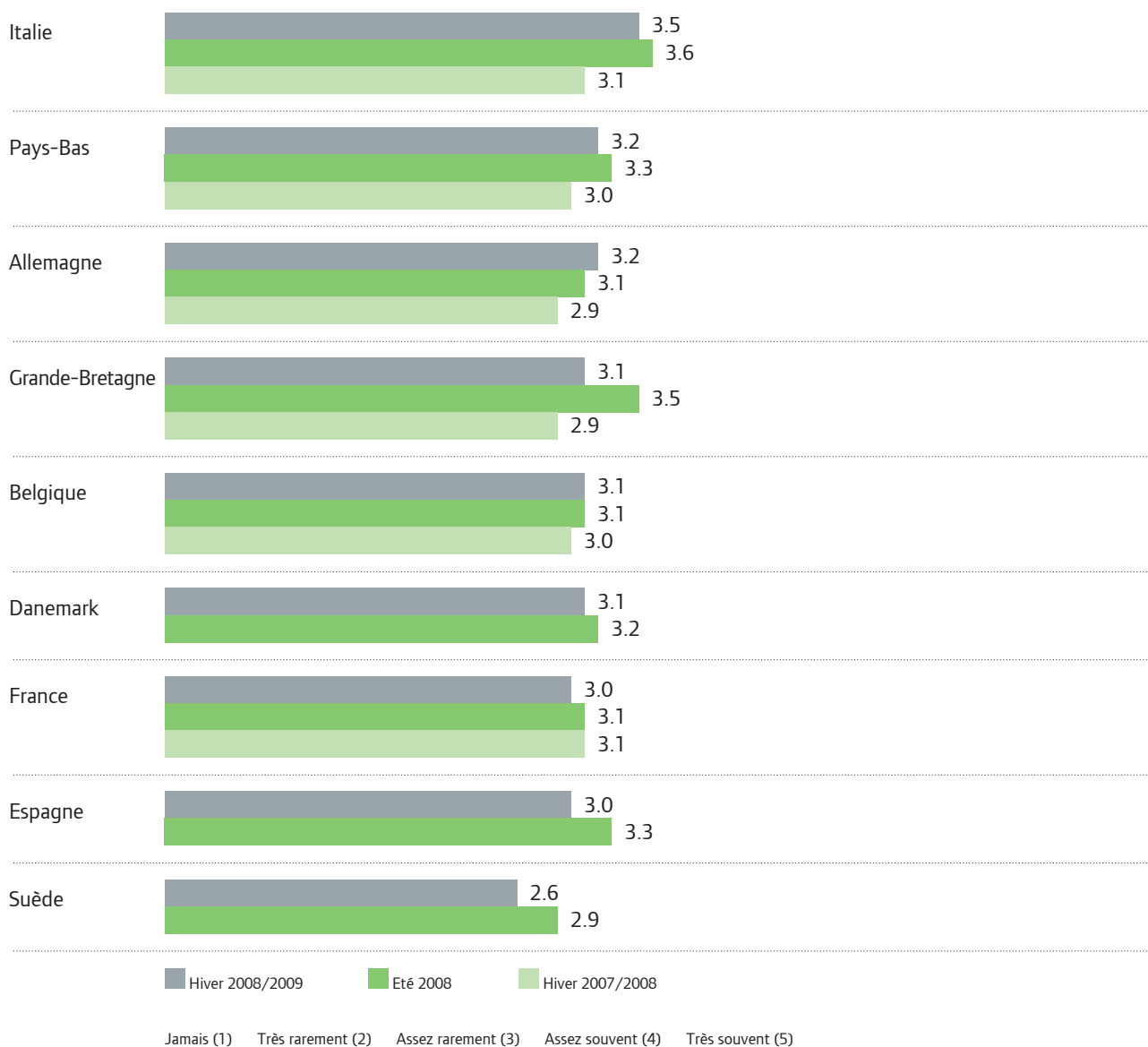
Le délai de règlement en Italie est le plus long de tous les pays étudiés. En Allemagne, le délai de règlement dépasse maintenant de 4 jours la date d'échéance du paiement, alors qu'en été 2008, la différence n'était que d'un jour. Aux

Pays-Bas, le temps mis pour payer s'est amélioré, avec une différence de 4 jours par rapport à l'échéance de paiement, alors qu'en été 2008 la date de règlement dépassait de 10 jours l'échéance de paiement.

4.5 Evolution des retards de paiement: perception des partenaires commerciaux domestiques

Diminution des retards de paiements domestiques perçue dans presque tous les pays étudiés.

Au cours des six derniers mois, à quelle fréquence des factures ont-elles été réglées avec un certain retard?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

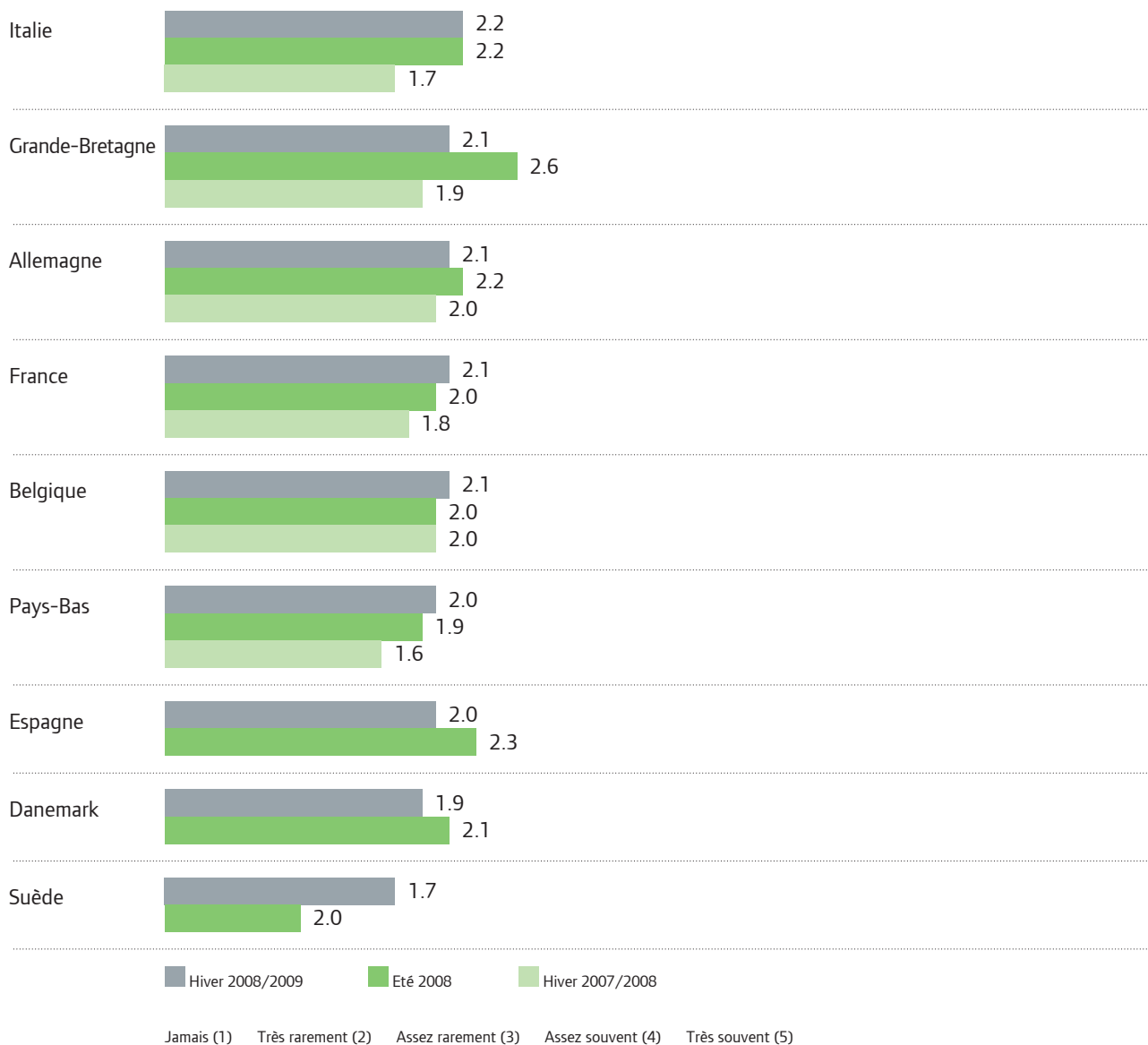
En général, dans les pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête, les décideurs interviewés ont le sentiment que les retards de paiement des clients domestiques surviennent "plutôt rarement". La Grande-Bretagne, l'Espagne et la Suède

perçoivent une diminution notable de la fréquence des retards de paiement par rapport à l'été 2008. L'Allemagne est le seul pays à avoir constaté une augmentation, légère toutefois, des retards de paiement.

4.6 Evolution des impayés: non-paiements de factures domestiques

Diminution perçue des impayés domestiques dans la plupart des pays étudiés.

Au cours des six derniers mois, avez-vous enregistré des cas de factures restées définitivement impayées?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

En général, dans les pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête, les décisionnaires interviewés ont le sentiment que les impayés surviennent "très rarement". La Grande-Bretagne, l'Espagne et la Suède perçoivent les

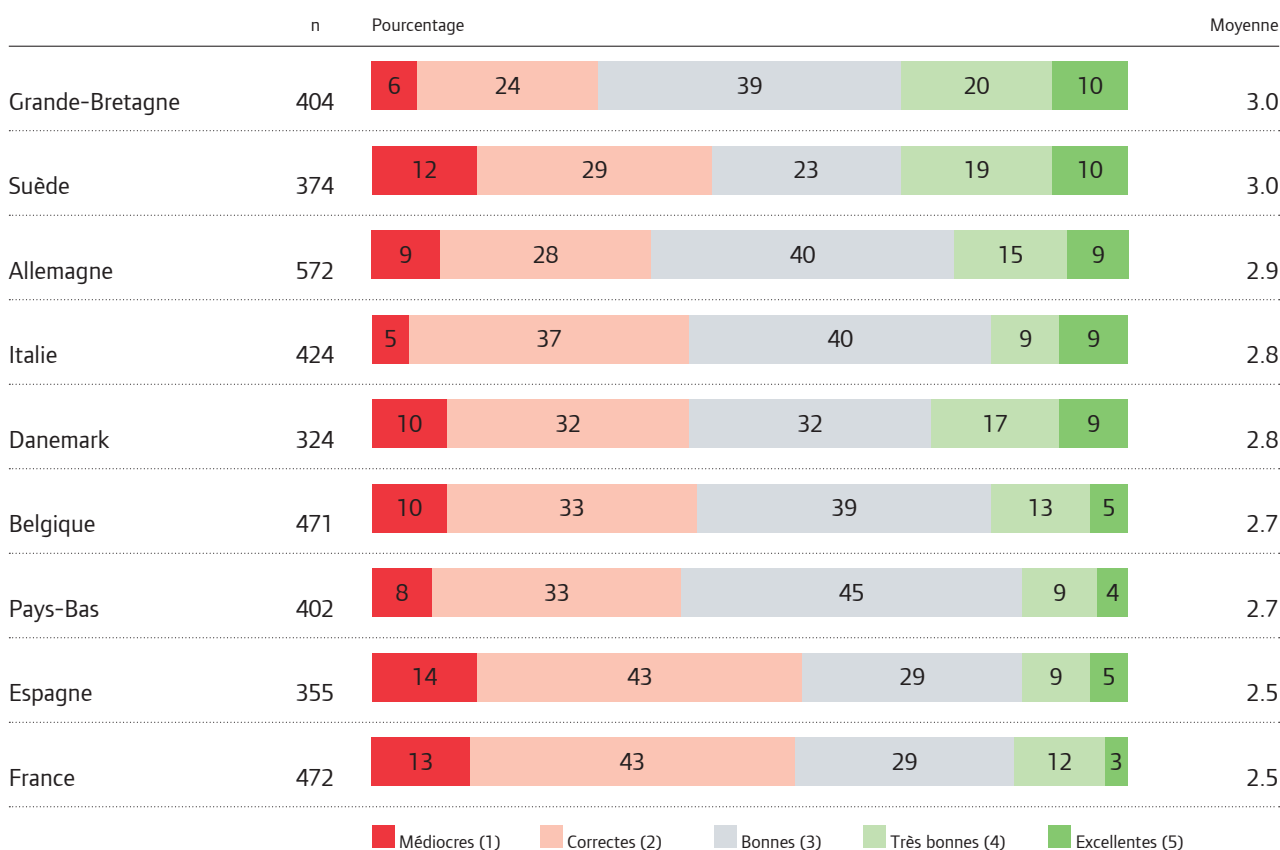
diminutions les plus notables de la fréquence des impayés par rapport à l'été 2008. Les Pays-Bas, la Belgique et la France sont les seuls pays à faire état d'une augmentation des impayés domestiques.

5. Pratiques de paiement à l'export

5.1 Evaluation des pratiques de paiement à l'export

Les opinions les plus positives sur les pratiques de paiement étrangères sont exprimées par les entreprises suédoises et britanniques. Les opinions françaises et espagnoles sur les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers sont les moins positives.

Comment les entreprises de ... évaluent-elles les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers? En vous référant aux six derniers mois: comment évaluez-vous les pratiques de paiement de vos partenaires commerciaux étrangers?



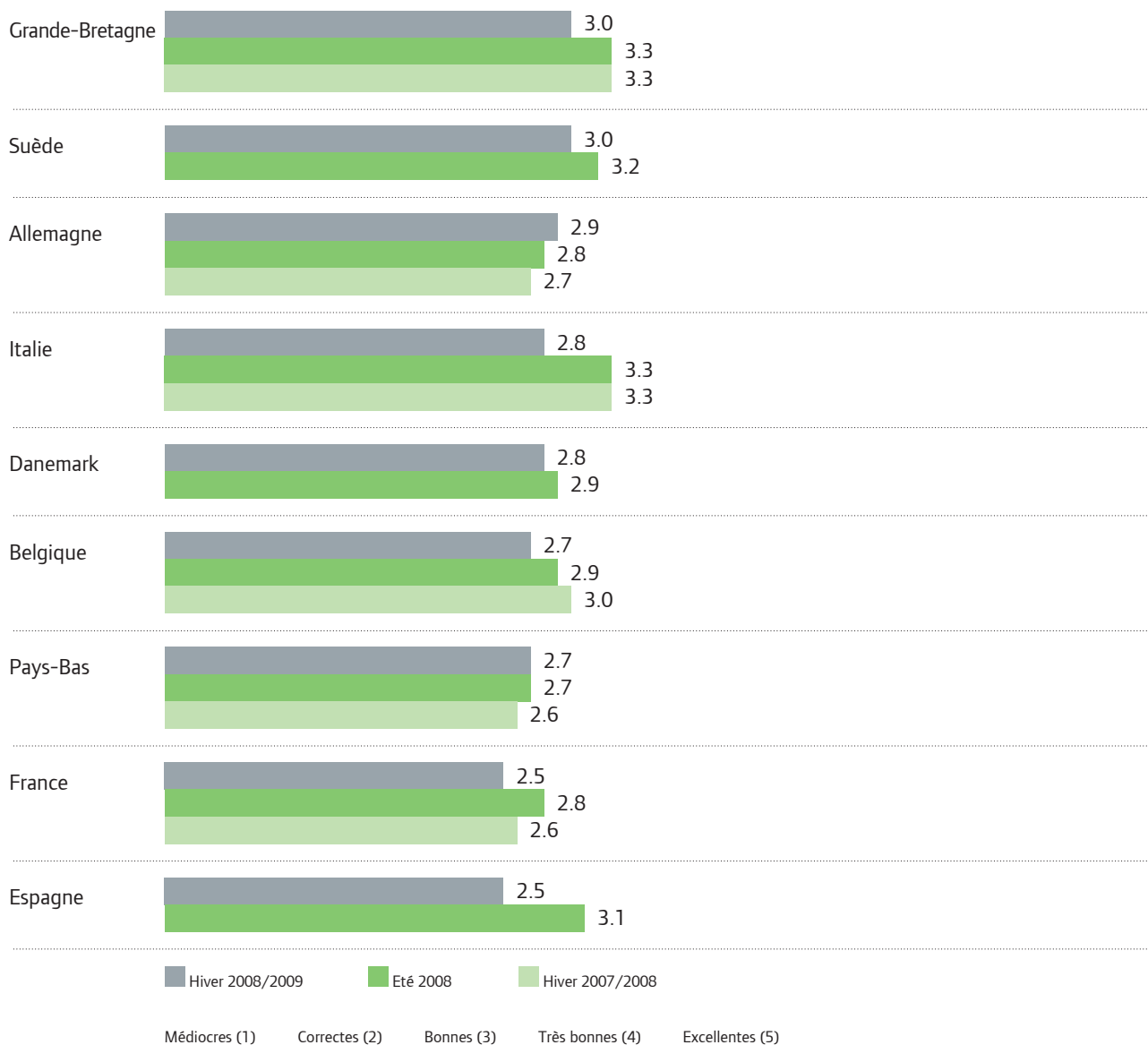
Base: entreprises de chaque pays ayant des partenaires commerciaux dans un ou plusieurs pays étrangers

5.2 Evolution des pratiques de paiement à l'export

Différence significative au fil du temps dans l'évaluation des comportements de paiement étrangers.

Comment les entreprises... évaluent-elles les pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers?

En vous référant aux six derniers mois: comment évaluez-vous les pratiques de paiement de vos partenaires commerciaux étrangers?



Base: entreprises de chaque pays ayant des partenaires commerciaux dans un ou plusieurs pays étrangers

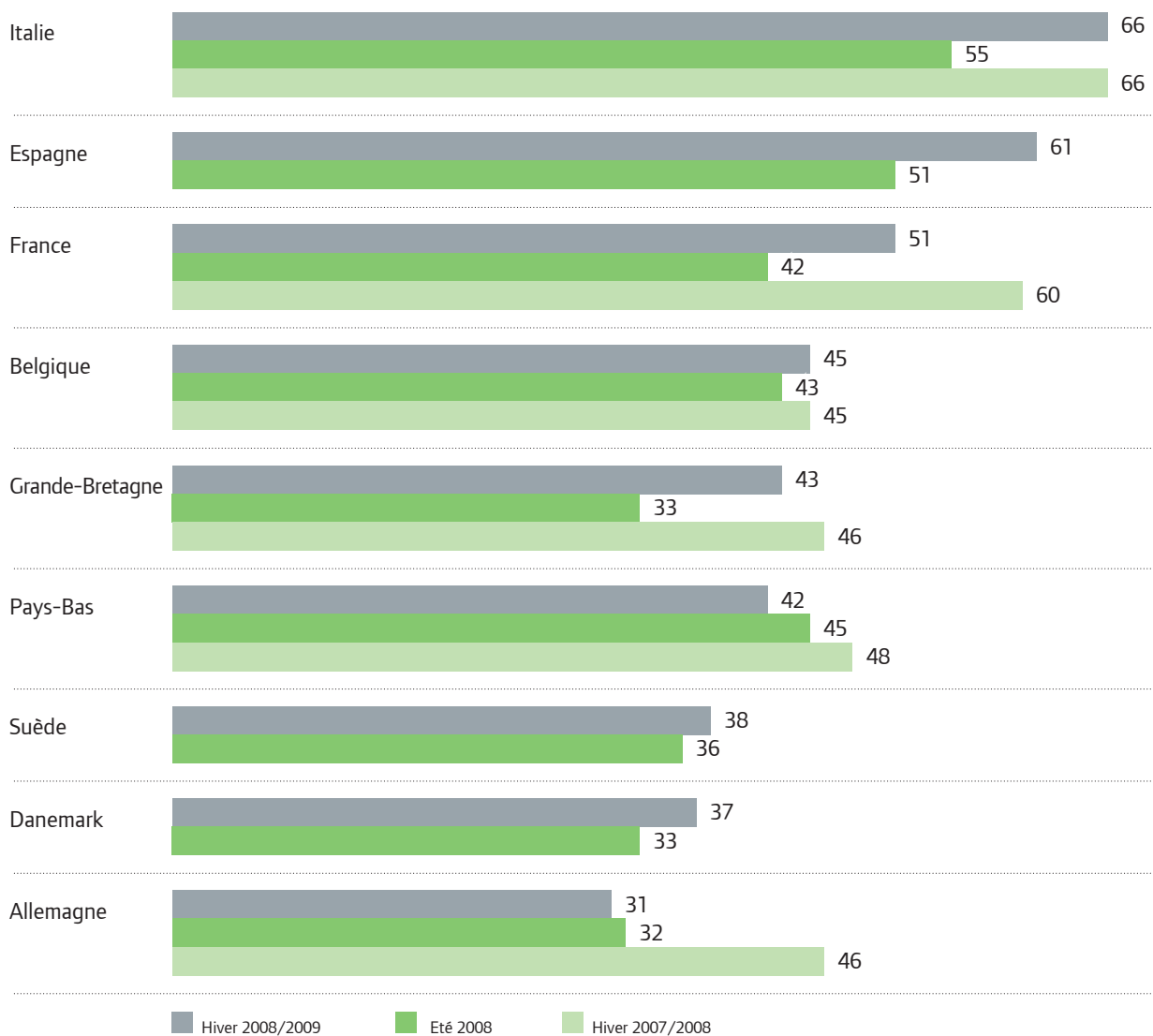
En moyenne, les réponses de tous les pays, à l'exception de l'Allemagne et des Pays-Bas, font état de pratiques de paiement plus médiocres en hiver

2008/2009 qu'à l'été 2008 de la part des partenaires commerciaux étrangers.

5.3 Evolution des délais de règlement

Importante dégradation des comportements de paiement internationaux. Ce sont les entreprises italiennes et espagnoles qui doivent attendre le plus longtemps leurs paiements étrangers, en moyenne plus de 60 jours.

Délais de règlement moyen des partenaires commerciaux étrangers, en jours.
Combien de jours faut-il en moyenne à vos partenaires commerciaux étrangers pour régler leurs dettes?



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés

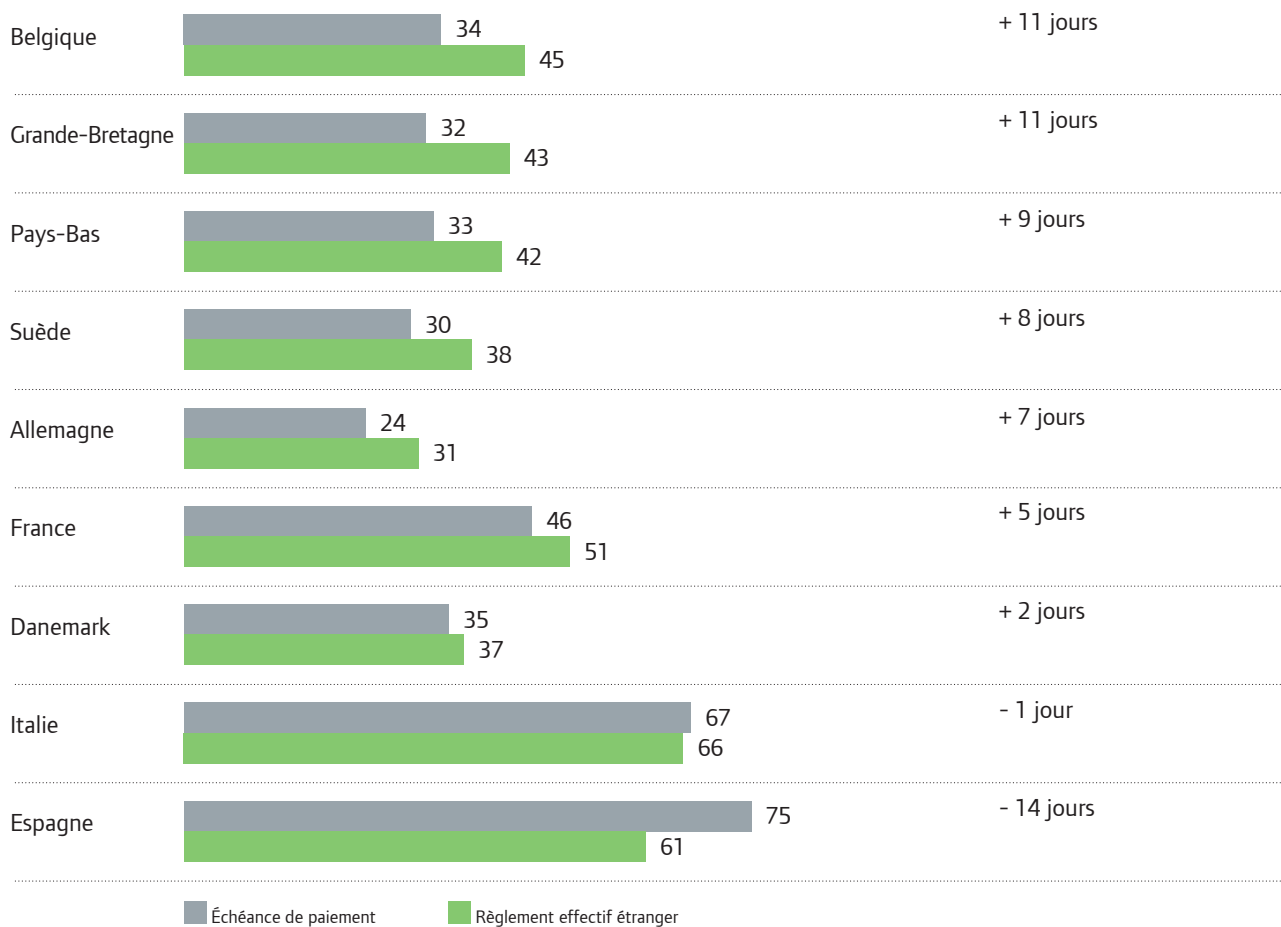
Les résultats de presque tous les pays montrent qu'il y a une dégradation du comportement de paiement international. L'amplitude de cette dégradation est particulièrement forte en Grande-Bretagne, en France, en Italie et en

Espagne. En revanche, les personnes interrogées néerlandaises et allemandes perçoivent une légère amélioration des délais de règlement de paiement internationaux par rapport à l'été 2008 et à l'hiver 2007/2008.

5.4 Délais de règlement des partenaires étrangers

Par rapport à l'échéance de paiement, les entreprises belges et britanniques sont celles qui attendent le plus longtemps leurs paiements de l'étranger.

Délais de règlement: échéance de paiement/règlement effectif étranger.



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

L'Espagne et l'Italie bénéficient des meilleures pratiques de paiement de leurs partenaires commerciaux étrangers. En moyenne, leurs partenaires commerciaux étrangers paient plus rapidement que ne l'exigent les conditions de paiement locales. En revanche, les entreprises belges, britanniques et néerlandaises

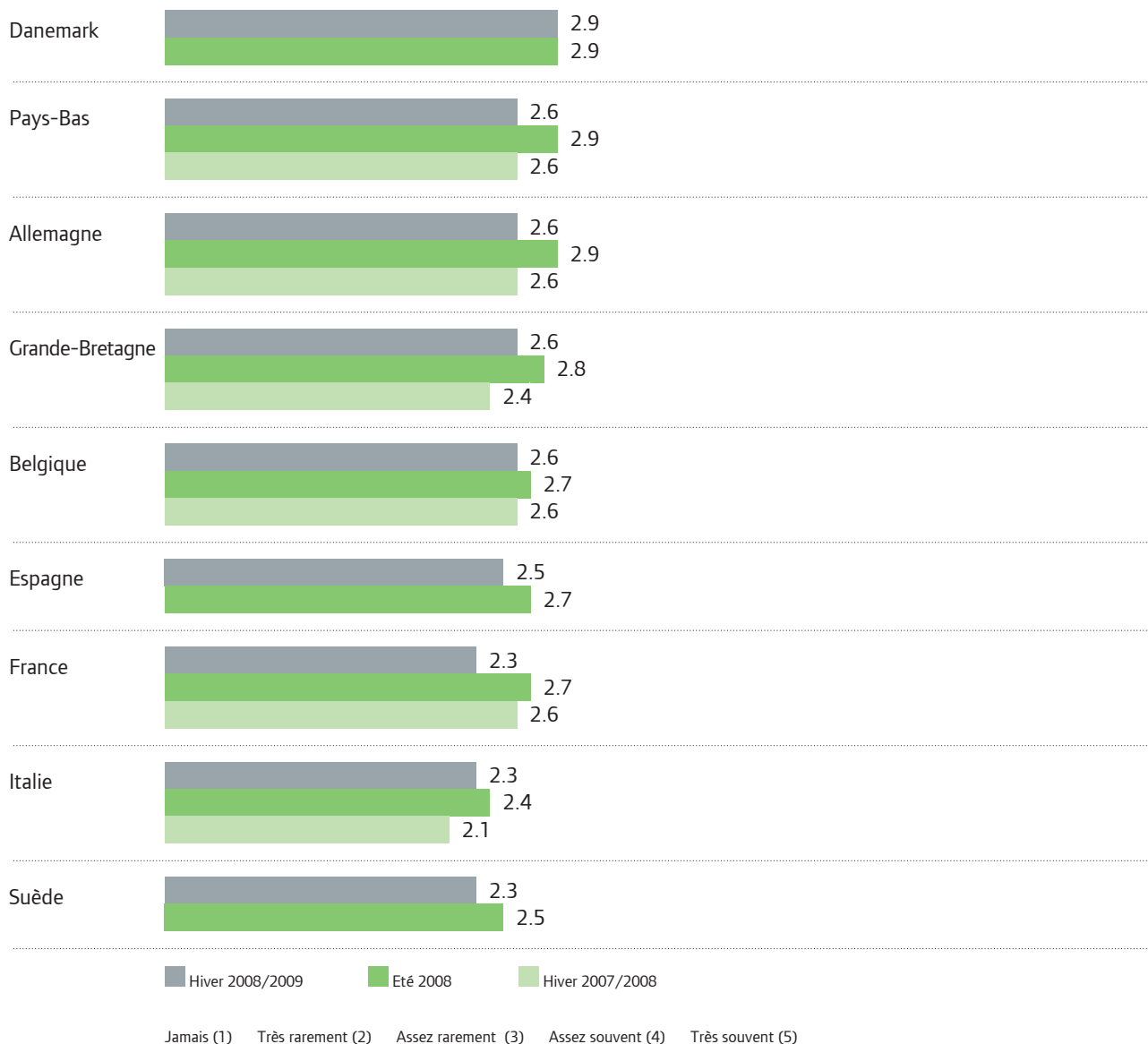
reçoivent leurs paiements internationaux beaucoup plus tard que la date spécifiée sur la facture. Les entreprises belges et britanniques doivent attendre en moyenne 11 jours après la date de paiement contractuelle. En général, le retard perçu a augmenté pour l'Italie (16 jours), la Grande-Bretagne (9 jours), la

Belgique (3 jours), la France (3 jours) et la Suède (2 jours), par rapport à l'été 2008. Le retard perçu a diminué pour les Pays-Bas (-8 jours), l'Espagne (-5 jours), l'Allemagne (-2 jours) et le Danemark (-2 jours) par rapport à l'été 2008.

5.5 Evolution des retards de paiement: perception des partenaires commerciaux étrangers

Les personnes interrogées aux Pays-Bas, en Allemagne et en France font état de la perception la plus notable d'une réduction des retards de paiement par les acheteurs étrangers.

Au cours des six derniers mois, à quelle fréquence les factures impayées n'ont-elles été réglées qu'après un certain retard par les partenaires commerciaux étrangers?



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés

En général, les entreprises européennes étudiées perçoivent moins de retards de paiement de la part de leurs clients étrangers. Les entreprises suédoises, italiennes et françaises sont celles qui

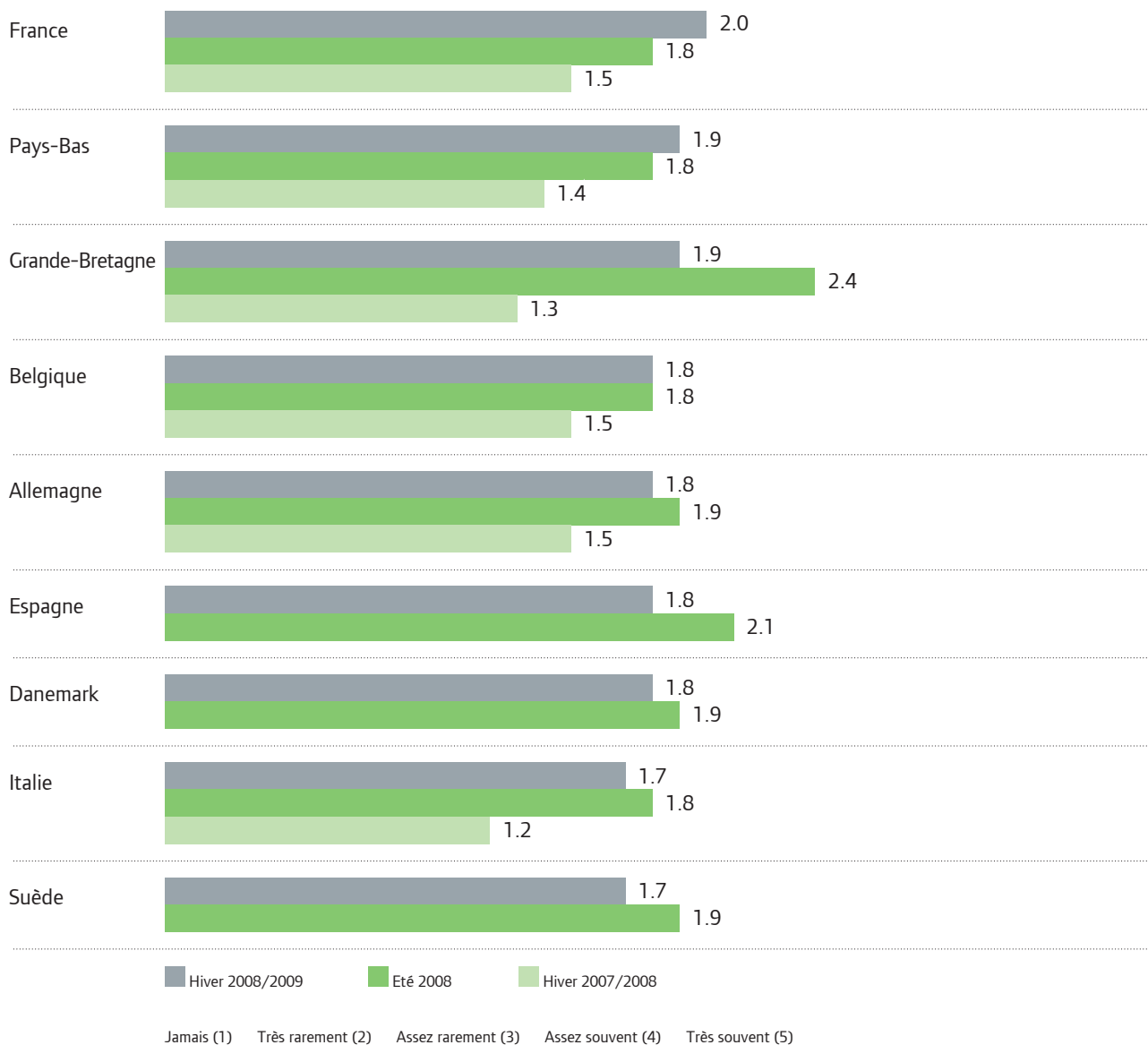
connaissent le moins de retards de paiements de leurs clients étrangers, et les entreprises danoises celles qui en subissent le plus. Les entreprises néerlandaises, françaises et allemandes

perçoivent une diminution notable de la fréquence des retards de paiements internationaux par rapport à l'été 2008.

5.6 Evolution des défauts de paiement: impayés des partenaires commerciaux étrangers

Les défauts de paiement de la part des partenaires commerciaux étrangers sont moins fréquents.

Au cours des six derniers mois, combien de factures sont-elles restées définitivement impayées par des partenaires commerciaux étrangers?



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés

En général, les entreprises européennes étudiées ont perçu une diminution de la fréquence des impayés de la part de leurs partenaires commerciaux étrangers.

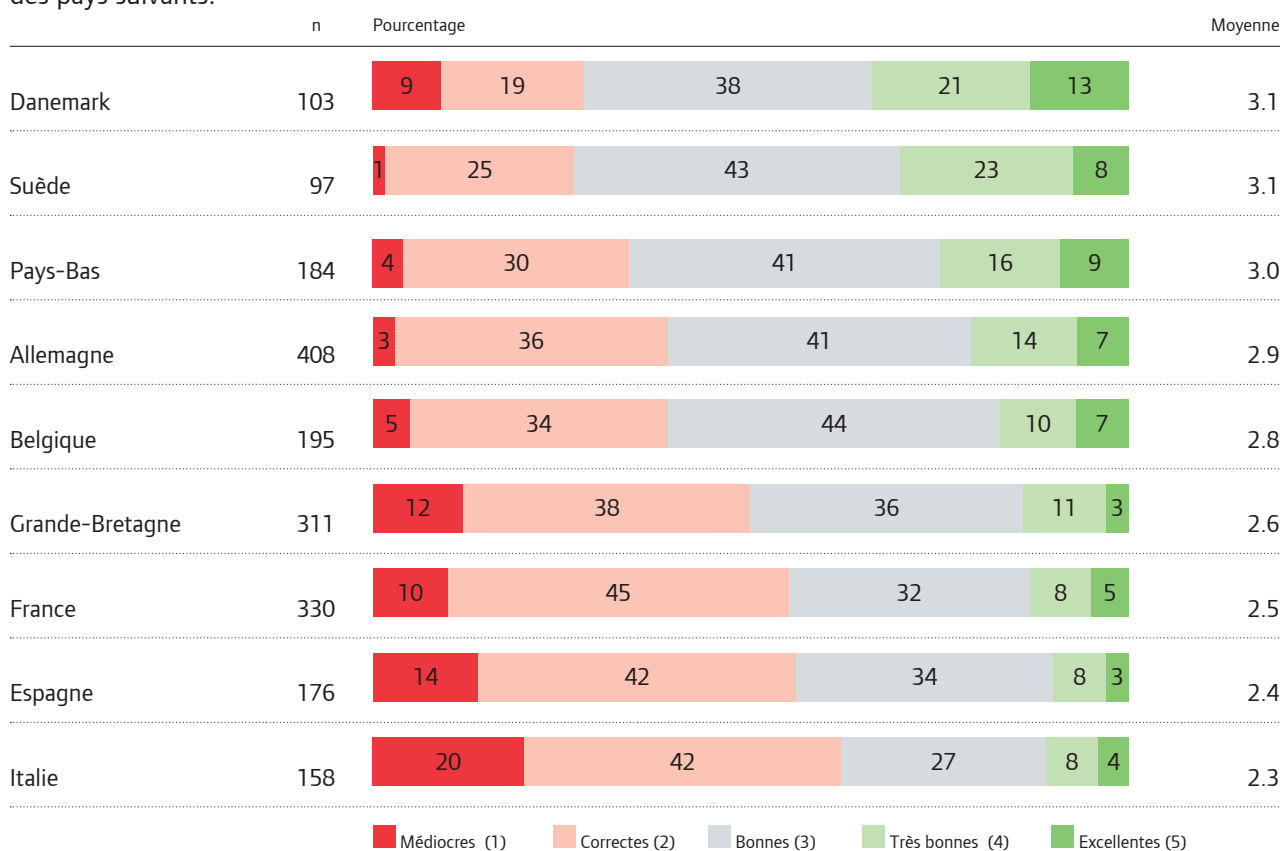
Par rapport à l'été 2008, la différence est la plus marquée en Grande-Bretagne et en Espagne.

6. Pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux

6.1 Pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux

Les pratiques de paiement danoises, suédoises et néerlandaises sont les mieux notées, les pratiques espagnoles et italiennes sont les moins bien appréciées.

En vous référant aux six derniers mois, comment évaluez-vous les pratiques de paiement des entreprises des pays suivants:



Base: entreprises étrangères qui vendent des produits et des services à des entreprises des différents pays étudiés

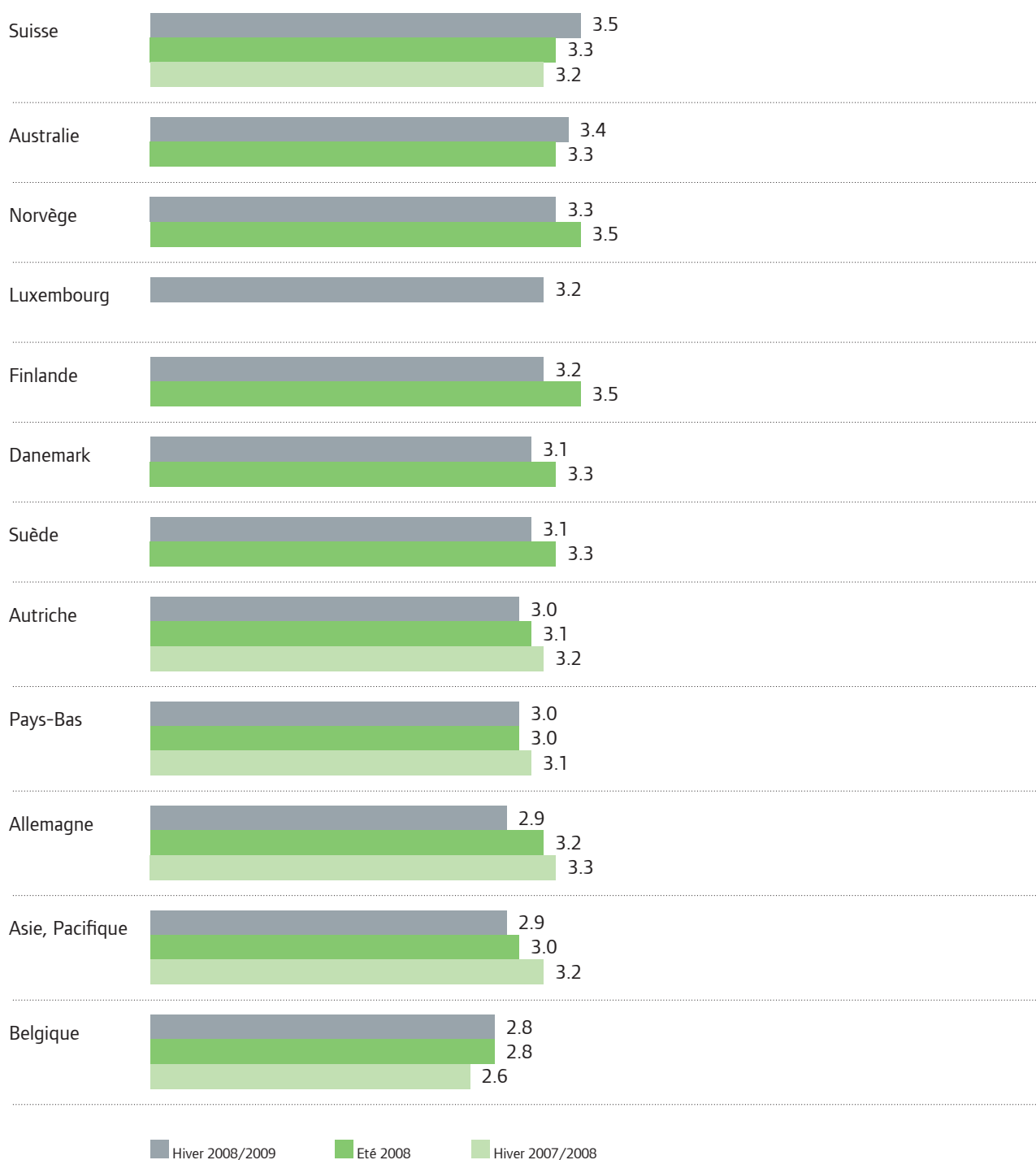
Le comportement de paiement des entreprises danoises, suédoises et néerlandaises remporte la palme. Globalement, les pratiques de paiement

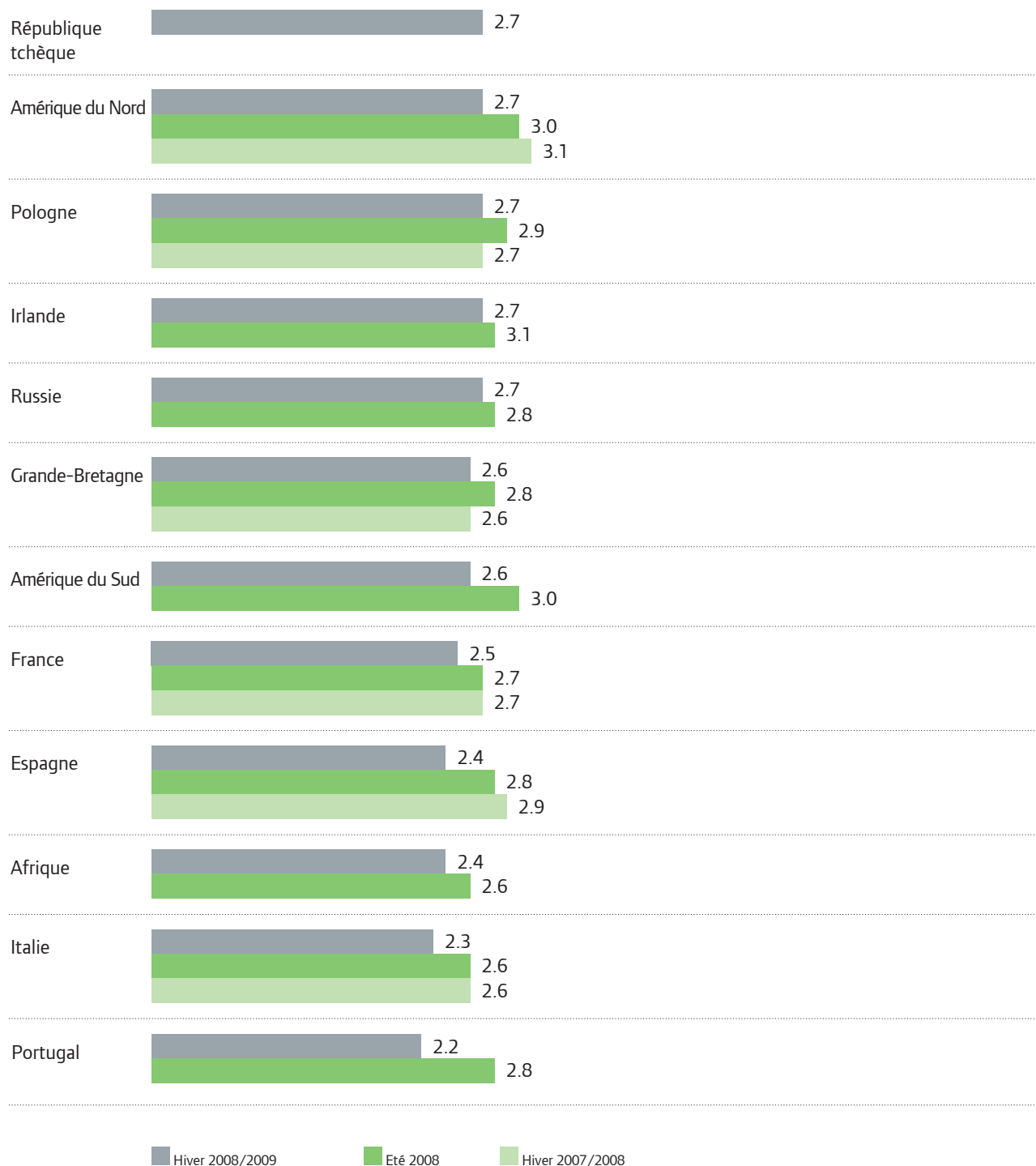
des partenaires commerciaux italiens et espagnols reçoivent une notation relativement faible.

6.2 Evolution des pratiques de paiement évaluées par les partenaires commerciaux internationaux

La Suisse et l'Australie s'adjugent les deux premières places, tandis que les entreprises portugaises et italiennes sont les moins bien notées.

En vous référant aux six derniers mois, comment évaluez-vous les pratiques de paiement des entreprises des pays suivants:





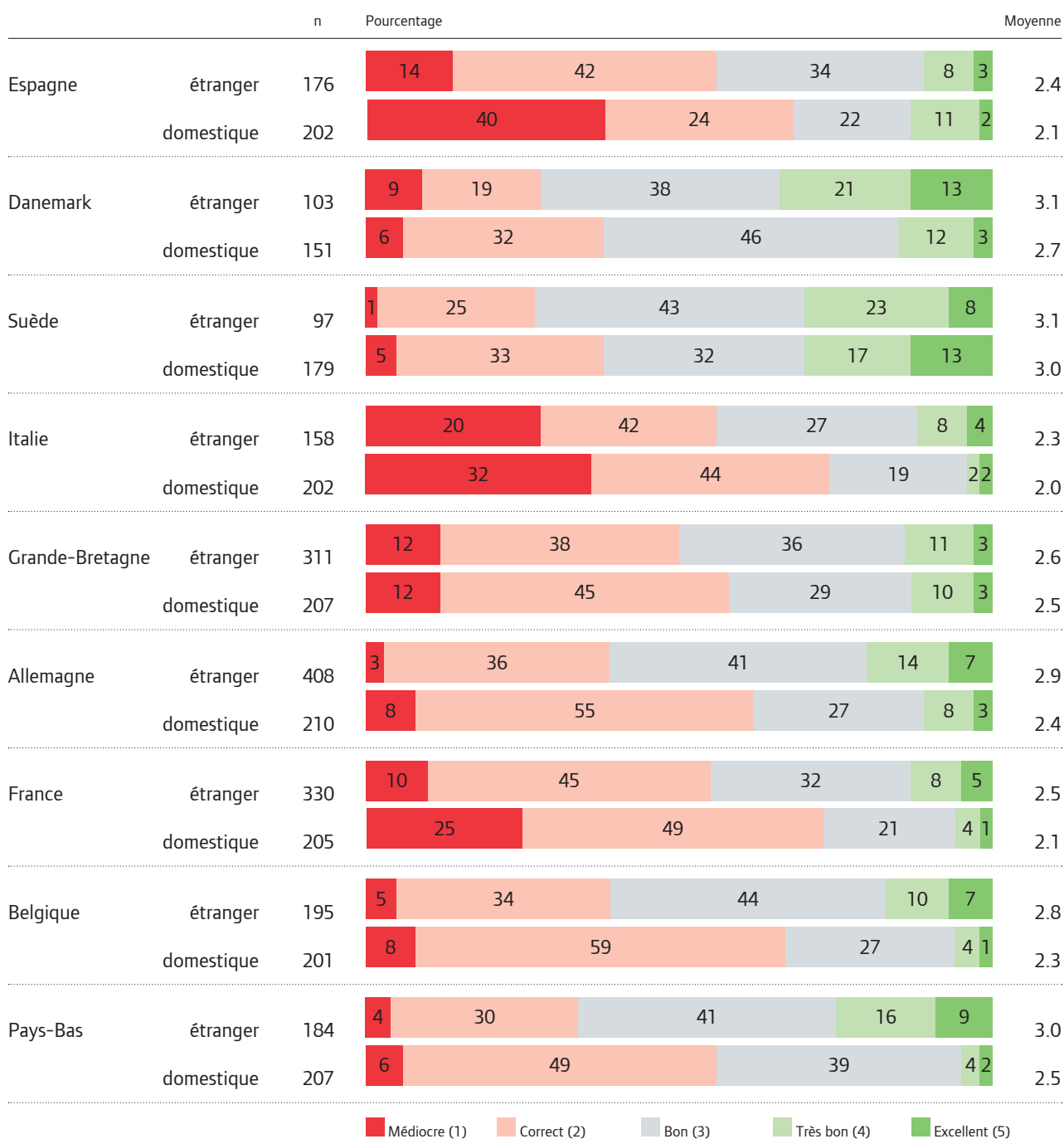
Base: entreprises étrangères qui vendent des produits et des services à des entreprises des différents pays concernés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)

En général, les partenaires commerciaux internationaux évaluent les pratiques de paiement de leurs clients moins positivement qu'en été 2008. Les entreprises suisses et australiennes sont considérées comme ayant le meilleur comportement de paiement, les

entreprises du Portugal et d'Italie ayant le moins bon. Les entreprises allemandes, espagnoles, irlandaises et sud-américaines sont perçues comme ayant enregistré une détérioration notable de leur comportement de paiement par rapport à l'été 2008.

6.3 Comparaison auto-perception/perception extérieure

Tous les pays sont appréciés plus positivement à l'international qu'au plan domestique.



Base domestique: entreprises qui vendent des produits et des services à des entreprises dans les pays considérés

Base étranger: entreprises étrangères qui vendent des produits et des services à des entreprises dans les pays considérés

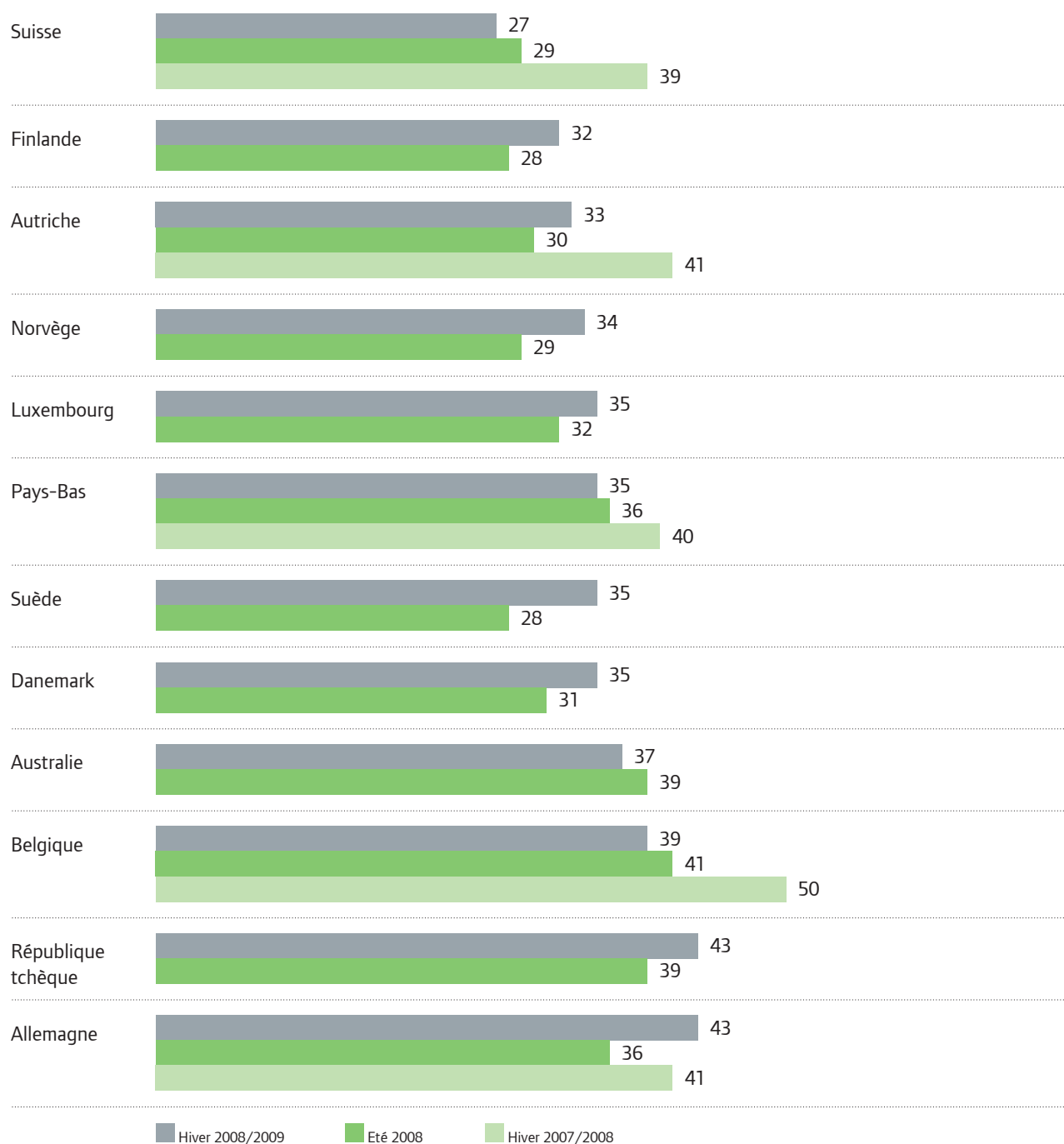
Les pratiques de paiement des entreprises belges, néerlandaises, françaises, allemandes, italiennes et danoises sont, de loin, mieux cotées à l'international qu'au plan domestique.

6.4 Evolution des délais de règlement perçus par les partenaires commerciaux internationaux

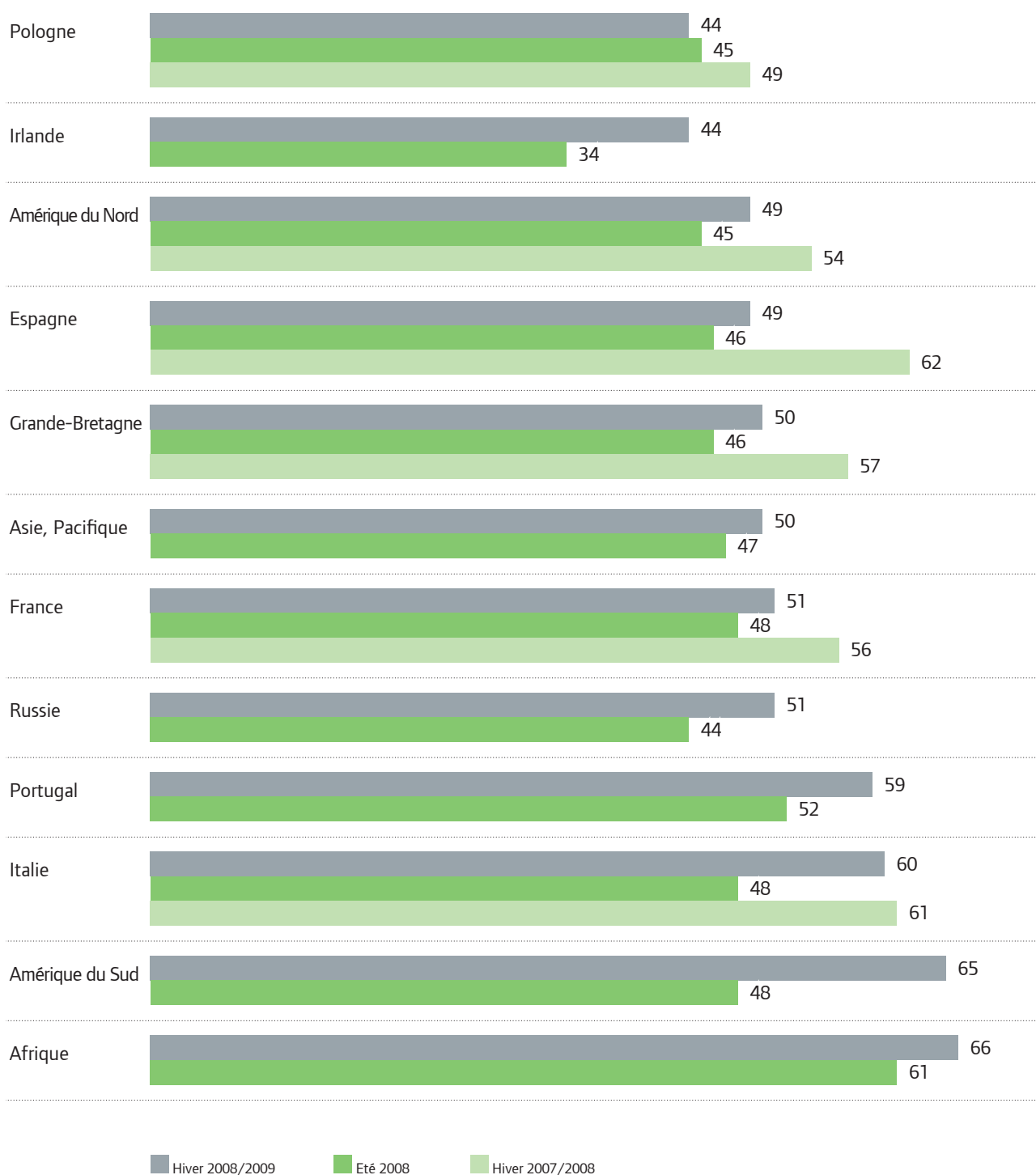
Par rapport à l'été 2008, les entreprises de la plupart des pays mettent plus de temps à régler leurs dettes.

Délais de règlement moyen des partenaires commerciaux étrangers, en jours.

Combien de jours en moyenne vos partenaires commerciaux étrangers mettent-ils pour régler leurs dettes?



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)



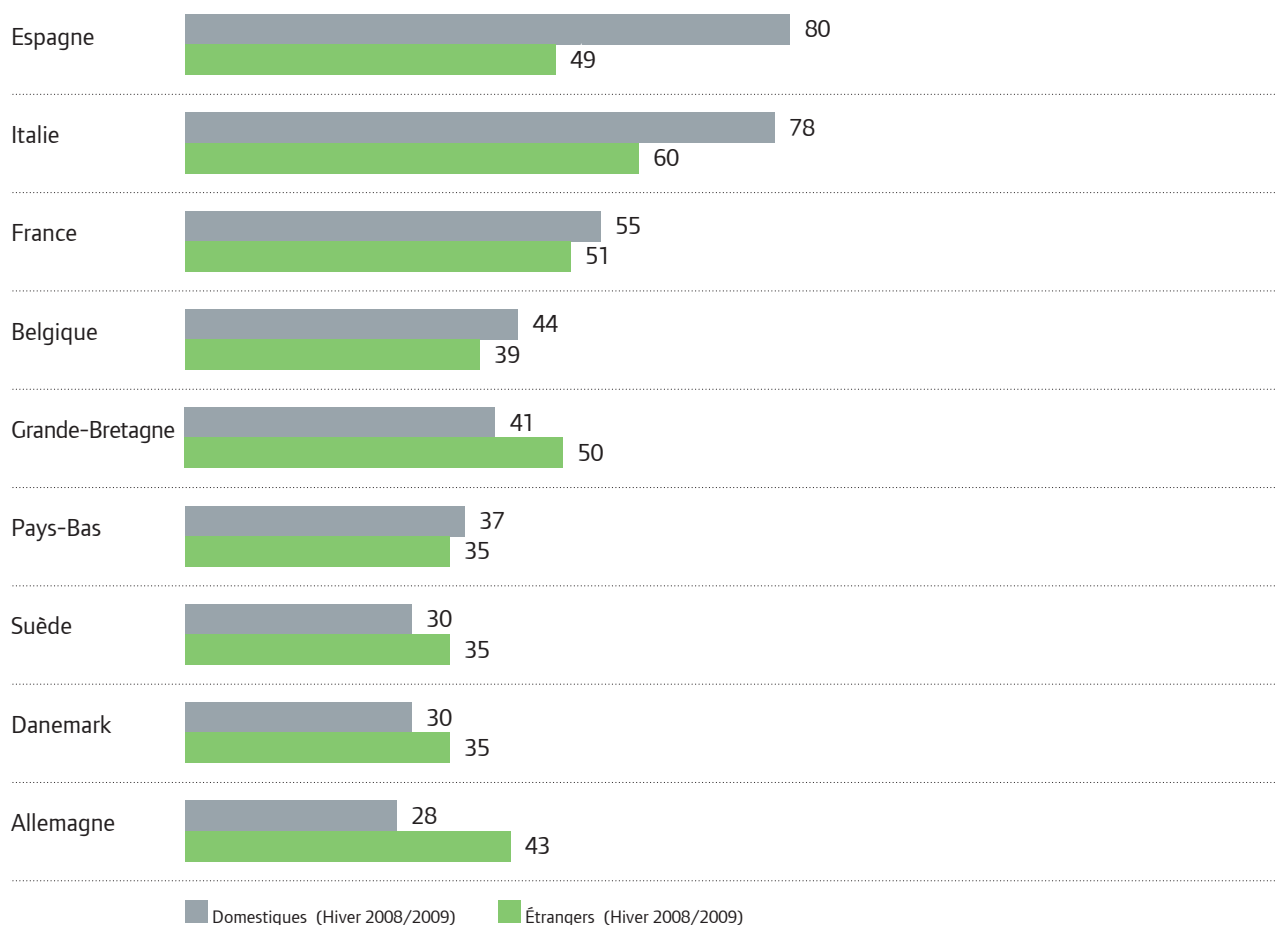
Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)

Un ralentissement significatif du rythme de paiement des créances est constaté en Amérique du Sud, en Italie et en Irlande, ainsi qu'un ralentissement très net (7 jours) en Allemagne, Russie et Suède. Les

entreprises italiennes, portugaises et sud-américaines sont perçues comme celles payant le plus lentement. Les entreprises de la plupart des pays sont perçues comme étant plus lentes à régler leurs dettes qu'en été 2008. Des

améliorations du délai de paiement des créances sont constatées en ce qui concerne la Suisse, perçue comme étant le pays le plus rapide à payer, les Pays-Bas, la Belgique, la Pologne et l'Australie.

Délais de règlement moyens des partenaires commerciaux étrangers/domestiques, en jours
Combien de jours en moyenne vos partenaires commerciaux étrangers/domestiques mettent-ils pour régler leurs dettes?

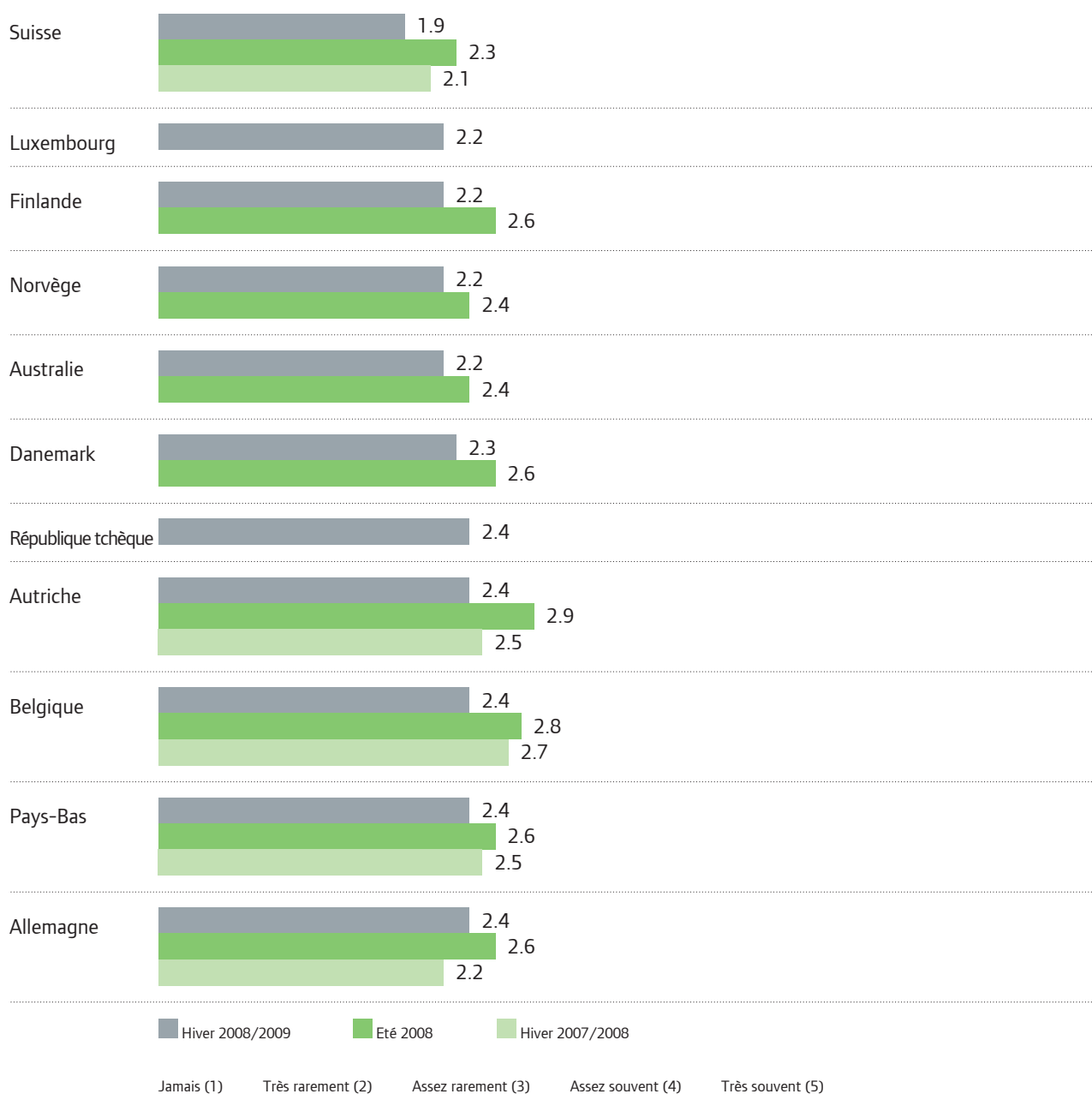


Base: toutes les entreprises/entreprises étrangères qui vendent des produits et des services aux entreprises dans les pays étudiés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)

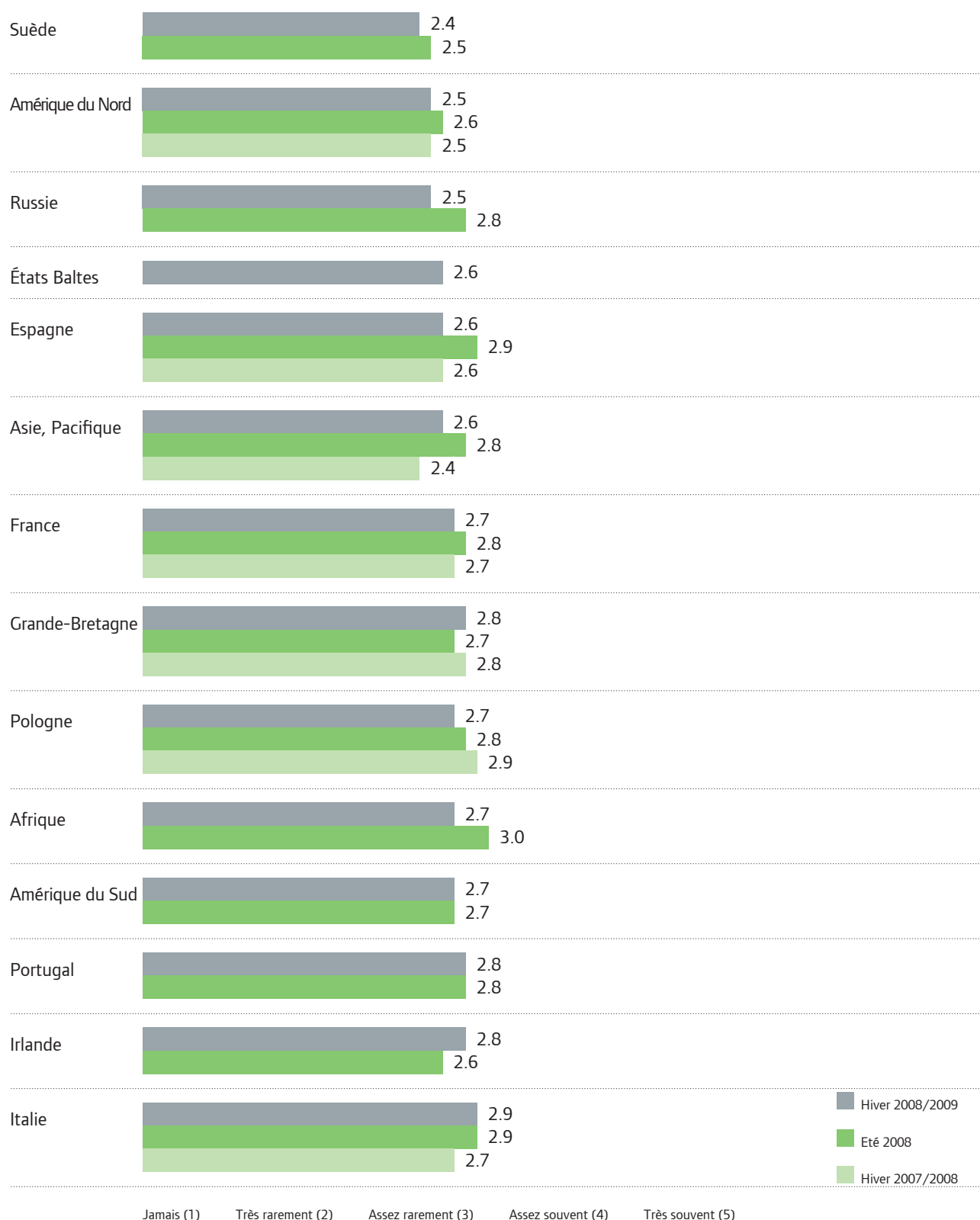
6.5 Evolution des retards de paiement perçus par les partenaires commerciaux internationaux

Les retards de paiement perçus sont légèrement moins fréquents au plan mondial.

Au cours des six derniers mois, dans quelle mesure les impayés n'ont-ils été réglés qu'après un certain retard?



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)



Base: évaluations des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays étudiés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)

Par rapport à l'été 2008, les partenaires commerciaux internationaux font état d'une diminution du nombre de retards de paiement de la part des entreprises de tous les pays avec lesquels ils opèrent,

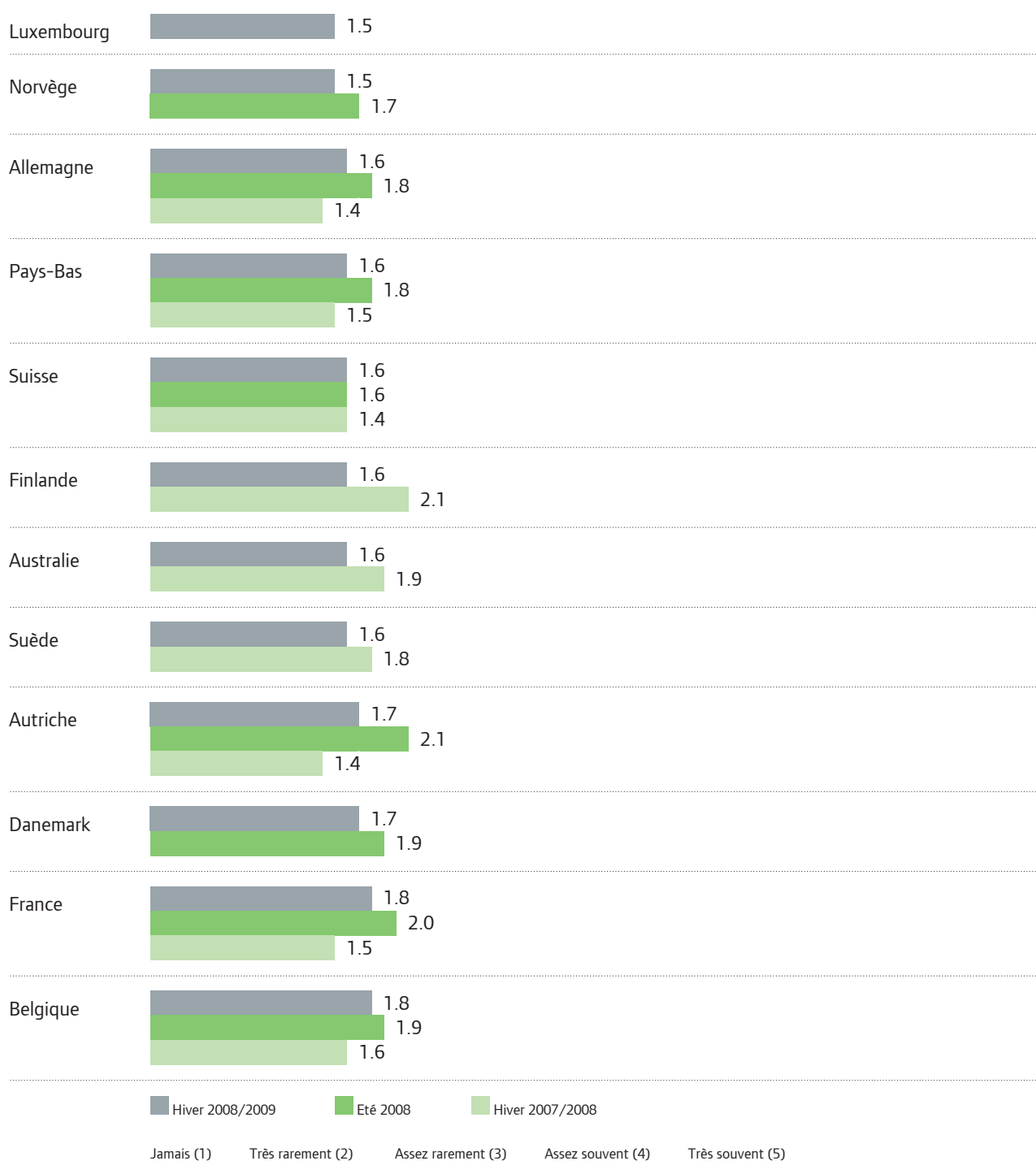
sauf l'Irlande. Par rapport à l'été 2008, les retards de paiement des entreprises suisses sont les moins fréquents, les retards les plus fréquents étant imputables aux entreprises italiennes.

Les partenaires commerciaux internationaux perçoivent une forte diminution des retards de paiement des entreprises autrichiennes et suisses.

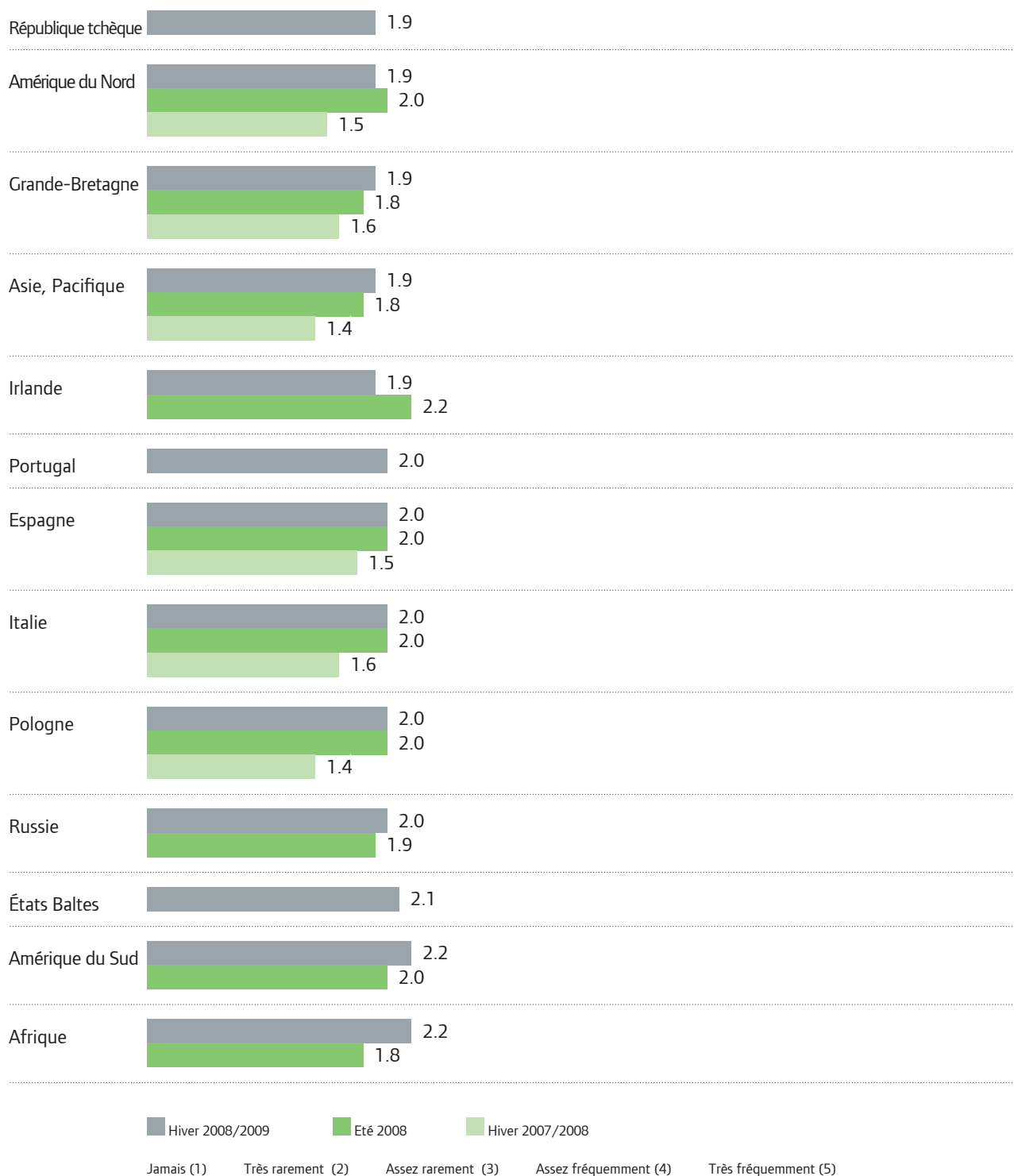
6.6 Evolution des défauts de paiement: impayés de factures internationales

Au plan international, les défauts de paiement perçus sont légèrement moins fréquents.

Au cours des six derniers mois, dans quelle mesure les factures en souffrance sont-elles restées définitivement impayées?



Base: évaluation des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays considérés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)



Base: évaluation des partenaires commerciaux étrangers par les entreprises des pays considérés (n>= 50 pour tous les résultats ci-dessus)

Les partenaires commerciaux internationaux font état d'une diminution du nombre de défauts de paiement dans tous les pays ou régions, à l'exception de la Grande-Bretagne, de la Russie, de l'Asie, de l'Amérique du Sud et de l'Afrique. Les impayés de la part des entreprises luxembourgeoises et

norvégiennes sont perçus comme étant les moins fréquents. Pour l'Autriche et la Finlande, une amélioration notable des impayés est perçue, tandis que les impayés de la part des entreprises sud-américaines et africaines sont considérés comme les plus fréquents.

7. Protection des entreprises contre les risques liés au paiement

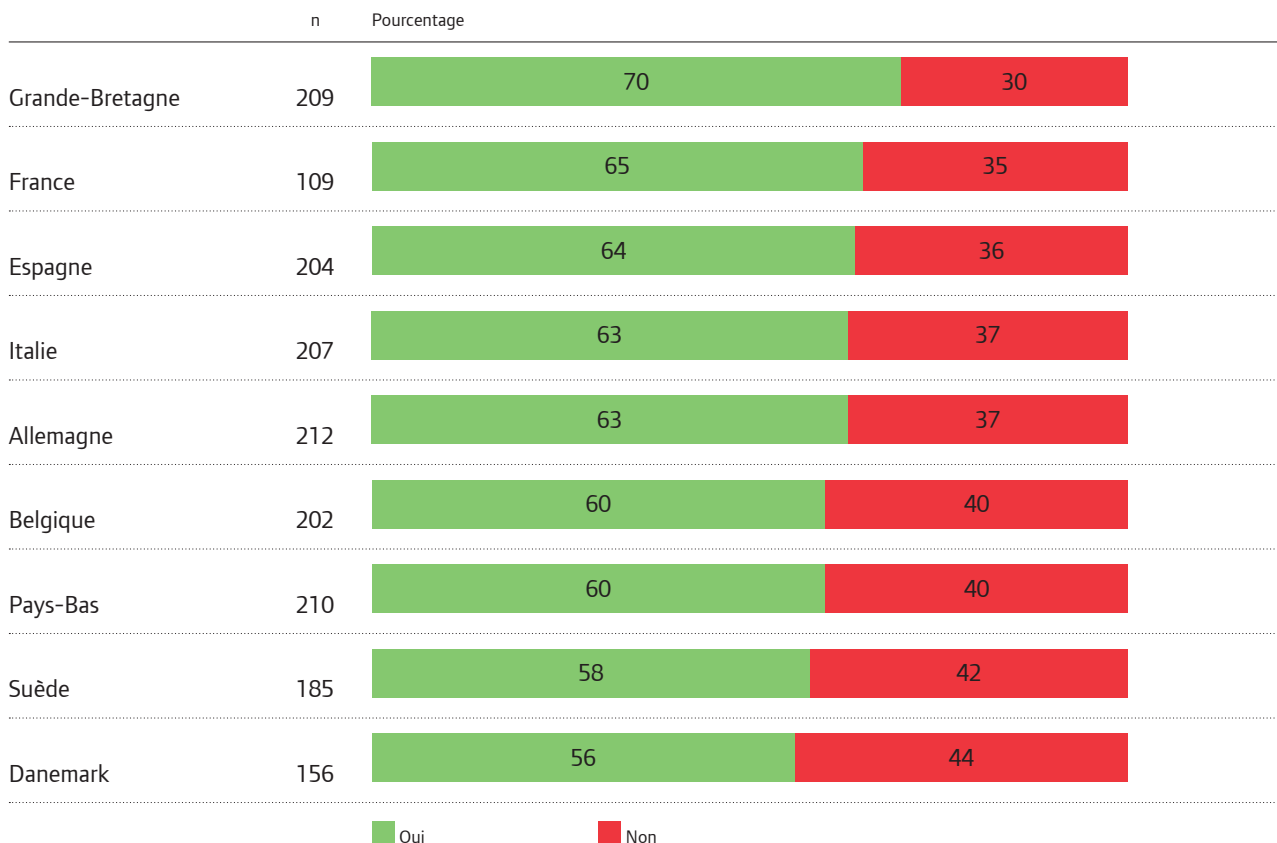
L'un des risques commerciaux majeurs auxquels les entreprises sont exposées est le risque que leurs partenaires d'affaires ne remplissent pas leurs obligations contractuelles. Il est vivement recommandé aux entreprises d'évaluer le degré de risque auquel elles sont confrontées et de choisir une protection appropriée contre ces

risques. Ce chapitre expose clairement quelles sont les mesures commerciales à prendre pour se protéger contre les risques d'impayés, les ressources utiles pour évaluer la solvabilité des clients et les facteurs qui ont une incidence sur la capacité des clients à payer leurs achats.

7.1 Mesures prises par les entreprises pour se protéger contre les risques d'impayés

Les entreprises britanniques sont les plus susceptibles de prendre des mesures de protection contre les risques d'impayés.

Votre entreprise a-t-elle pris délibérément des mesures pour se protéger contre les risques d'impayés?



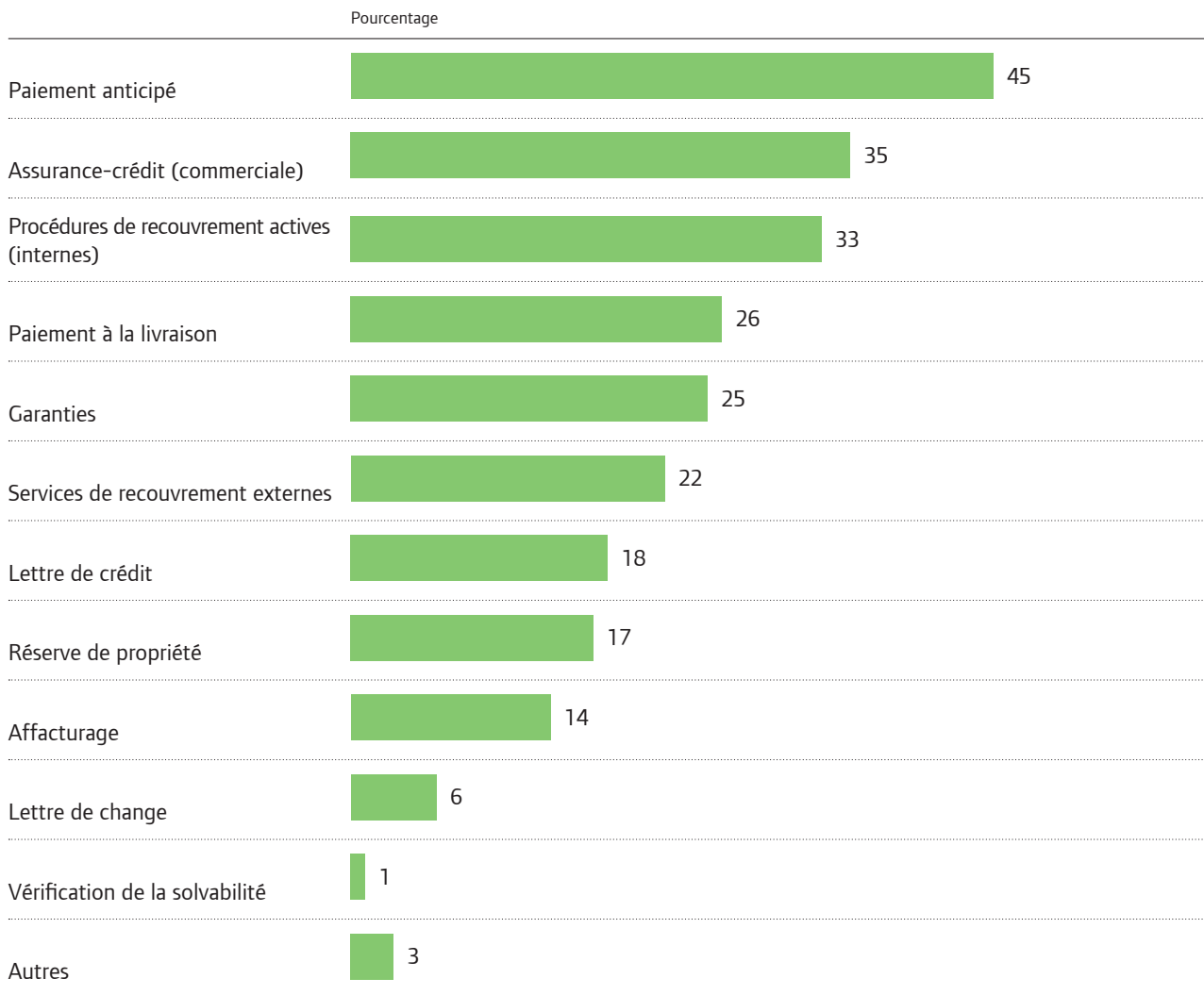
Base: entreprises des pays étudiés

Les entreprises danoises et suédoises sont les moins susceptibles de prendre des mesures de protection contre les risques d'impayés.

Statistiquement, il y a une différence importante de pourcentage entre les personnes interrogées des entreprises britanniques qui prennent des mesures pour se protéger contre les risques d'impayés et le pourcentage d'entreprises danoises, suédoises, néerlandaises et belges qui prennent de telles mesures.

7.2 Type de mesures prises pour protéger l'entreprise contre les risques d'impayés – Statistiques globales

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



Base: toutes les entreprises qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 1 117)
N.B.: réponses multiples possibles

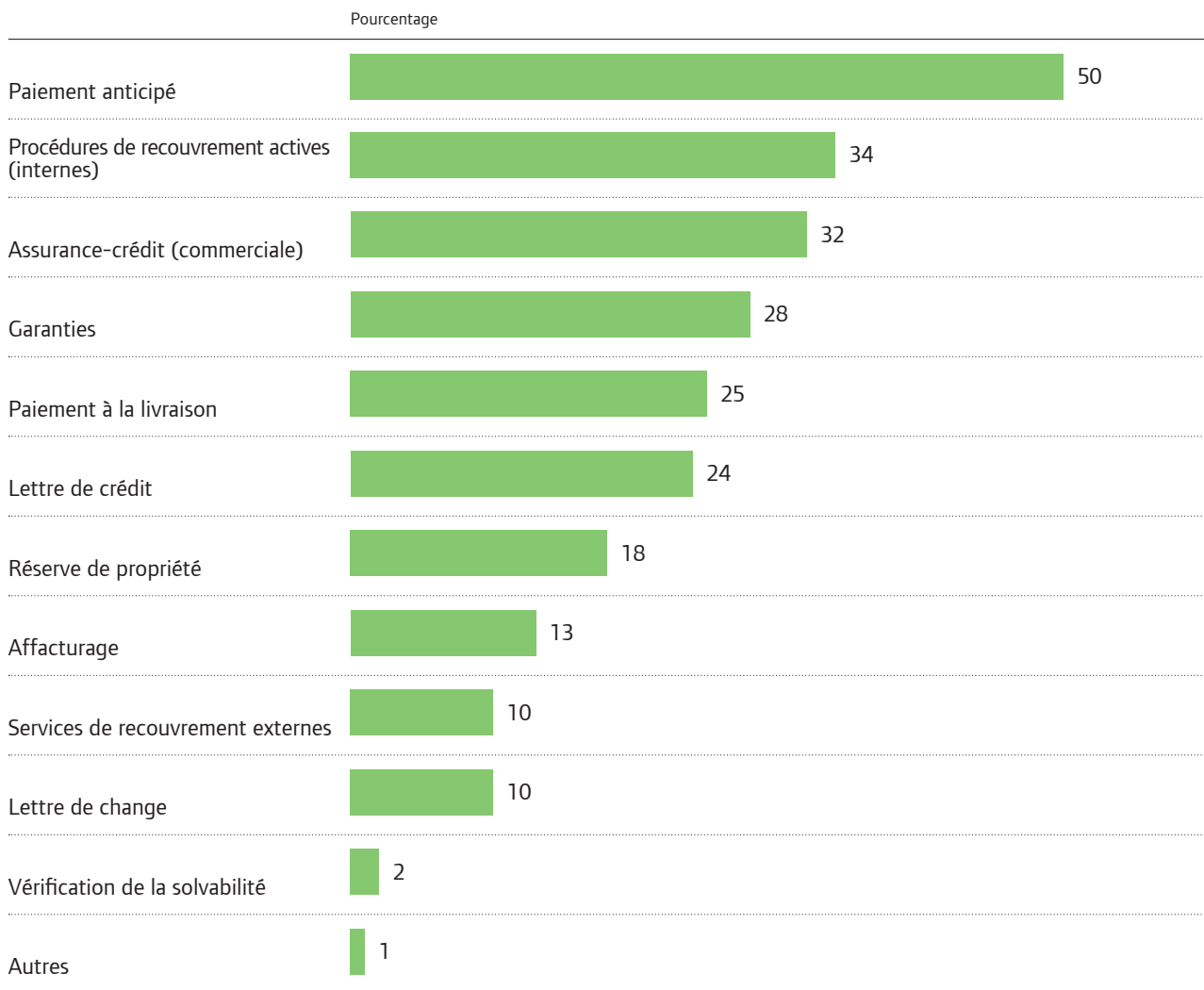
En général, la mesure de protection contre les risques d'impayés la plus fréquemment citée par les personnes interrogées des entreprises des pays européens étudiés dans le cadre de la

présente enquête est le paiement anticipé, suivie par l'assurance-crédit et les procédures de recouvrement actives.

Type de mesures prises – entreprises britanniques

Les entreprises britanniques ont cité le plus souvent le paiement anticipé comme mesure de protection de leurs activités contre les risques d'impayés.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



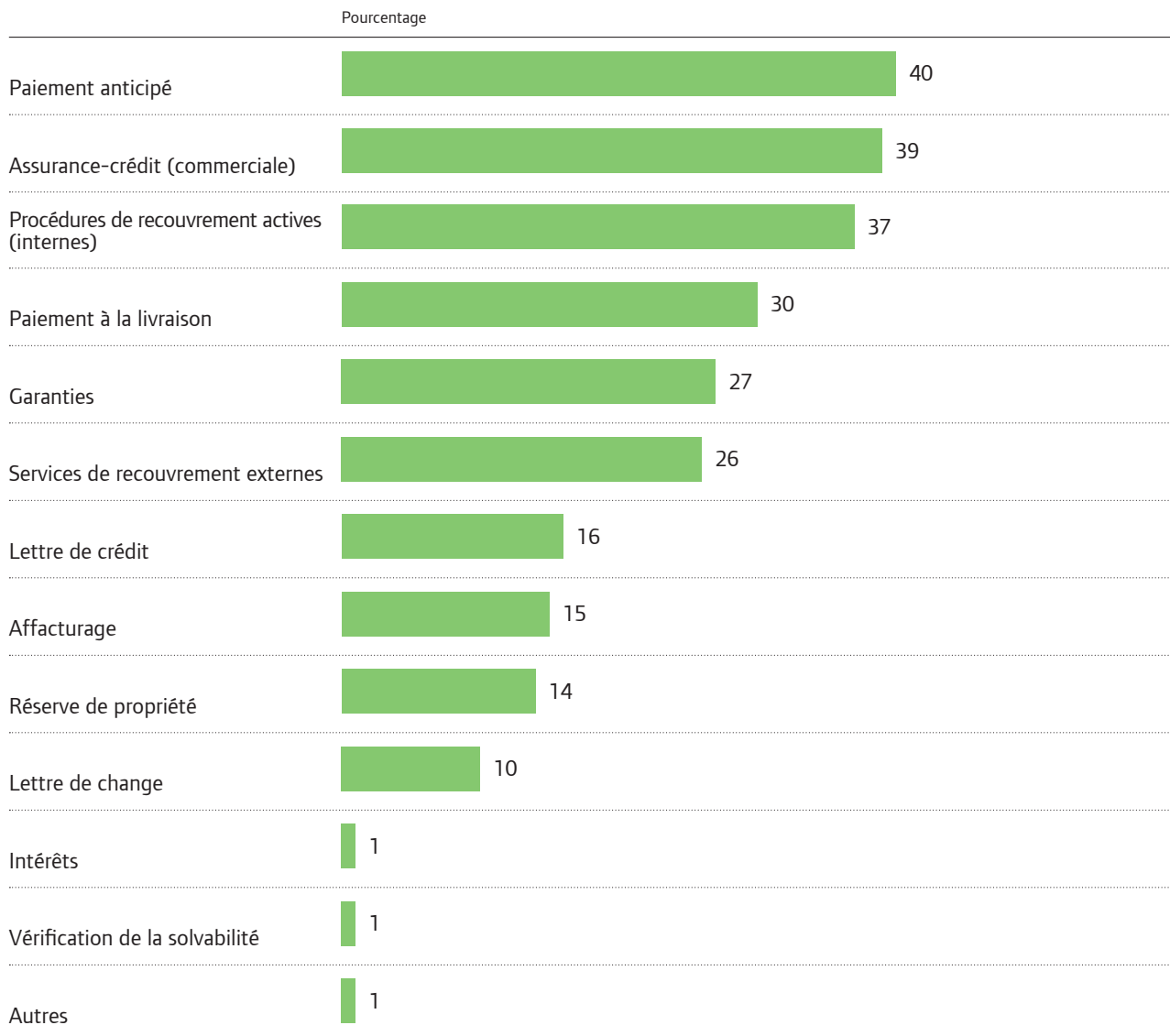
Base: entreprises britanniques qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 130)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises françaises

Les entreprises françaises ont le plus souvent cité le paiement anticipé comme moyen de protéger leurs activités contre les risques d'impayés, suivi de près par l'assurance-crédit et les procédures de recouvrement actives.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



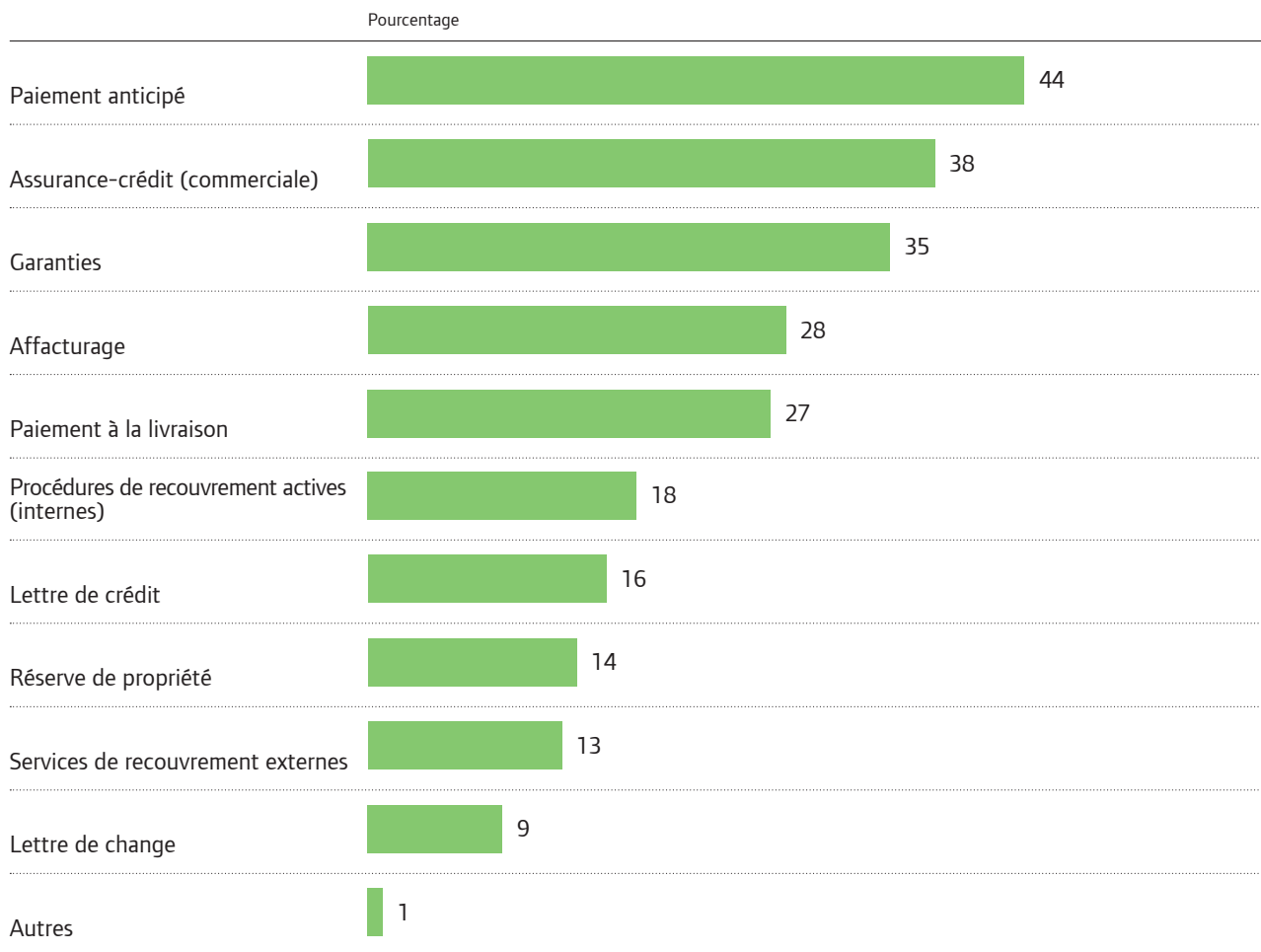
Base: entreprises françaises qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 136)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises espagnoles

Les entreprises espagnoles ont le plus souvent cité le paiement anticipé comme moyen de protéger leurs activités contre les risques d'impayés, suivi par l'assurance-crédit et les garanties.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



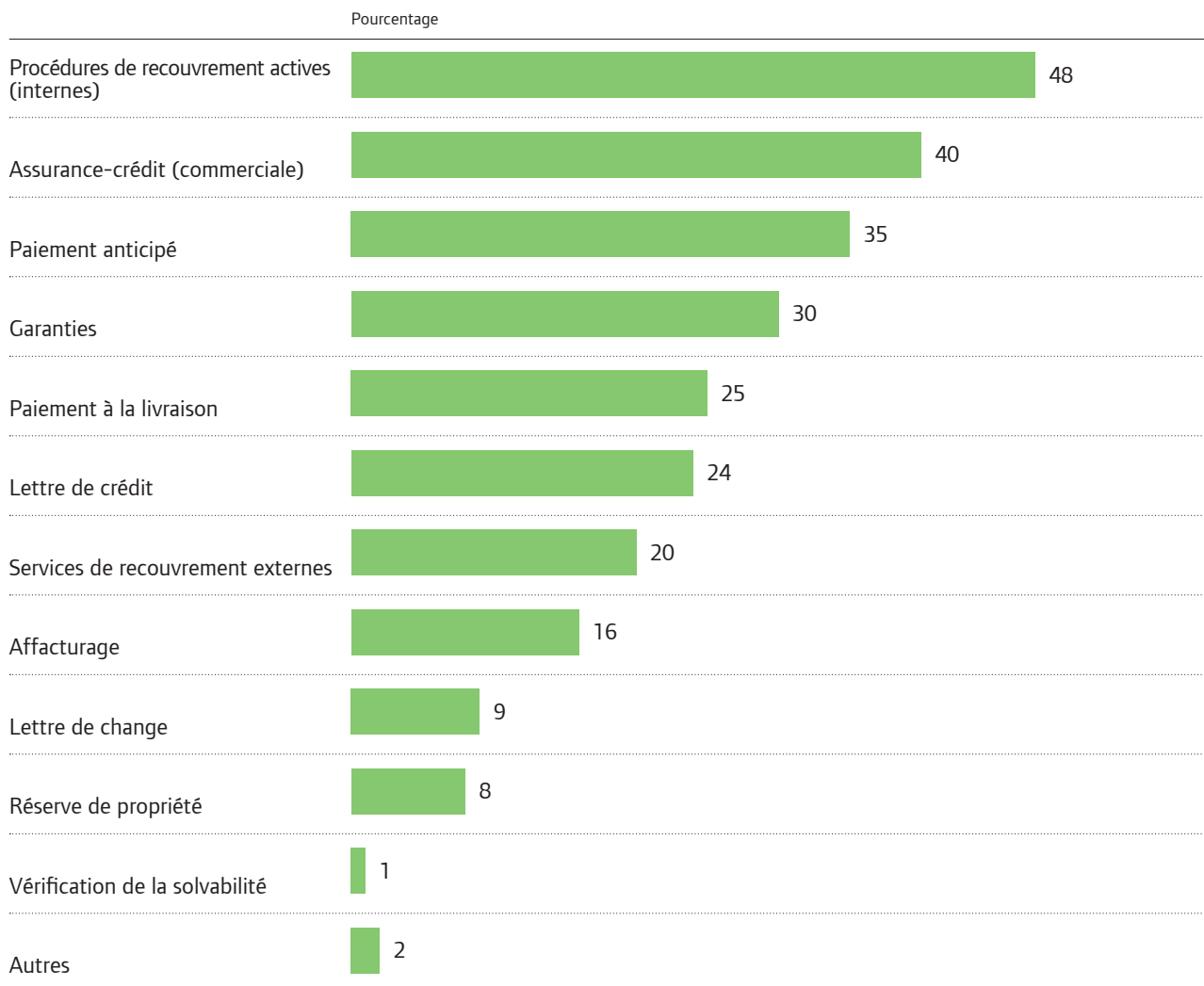
Base: entreprises espagnoles qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 131)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises italiennes

Les entreprises italiennes ont répondu le plus souvent qu'elles ont recours aux procédures de recouvrement actives pour protéger leurs activités des risques d'impayés.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?

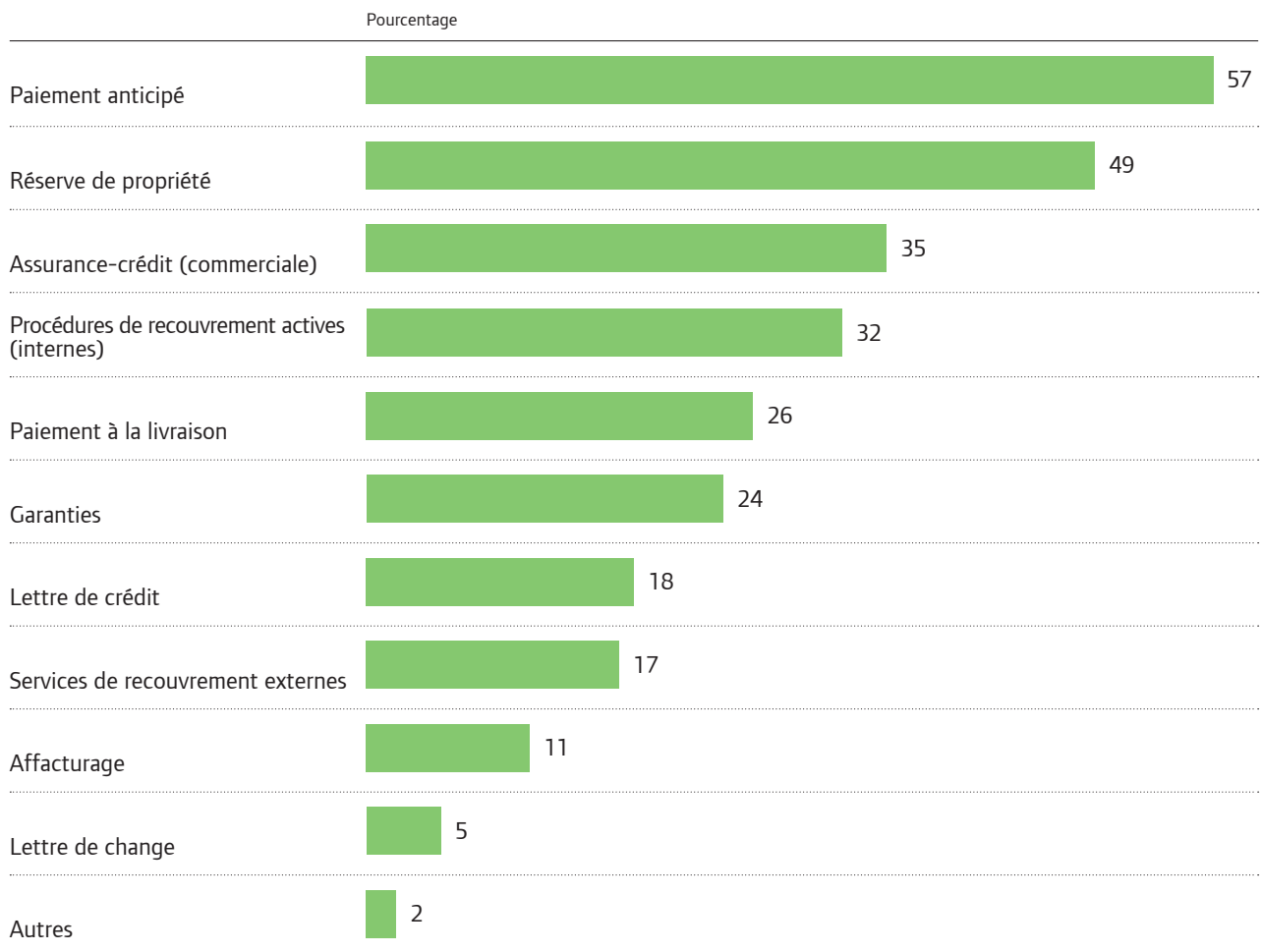


Base: entreprises italiennes qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 130)
N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises allemandes

Les entreprises allemandes ont cité le plus souvent le paiement anticipé comme mesure de protection de leurs activités contre les risques d'impayés, suivi par la réserve de propriété.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



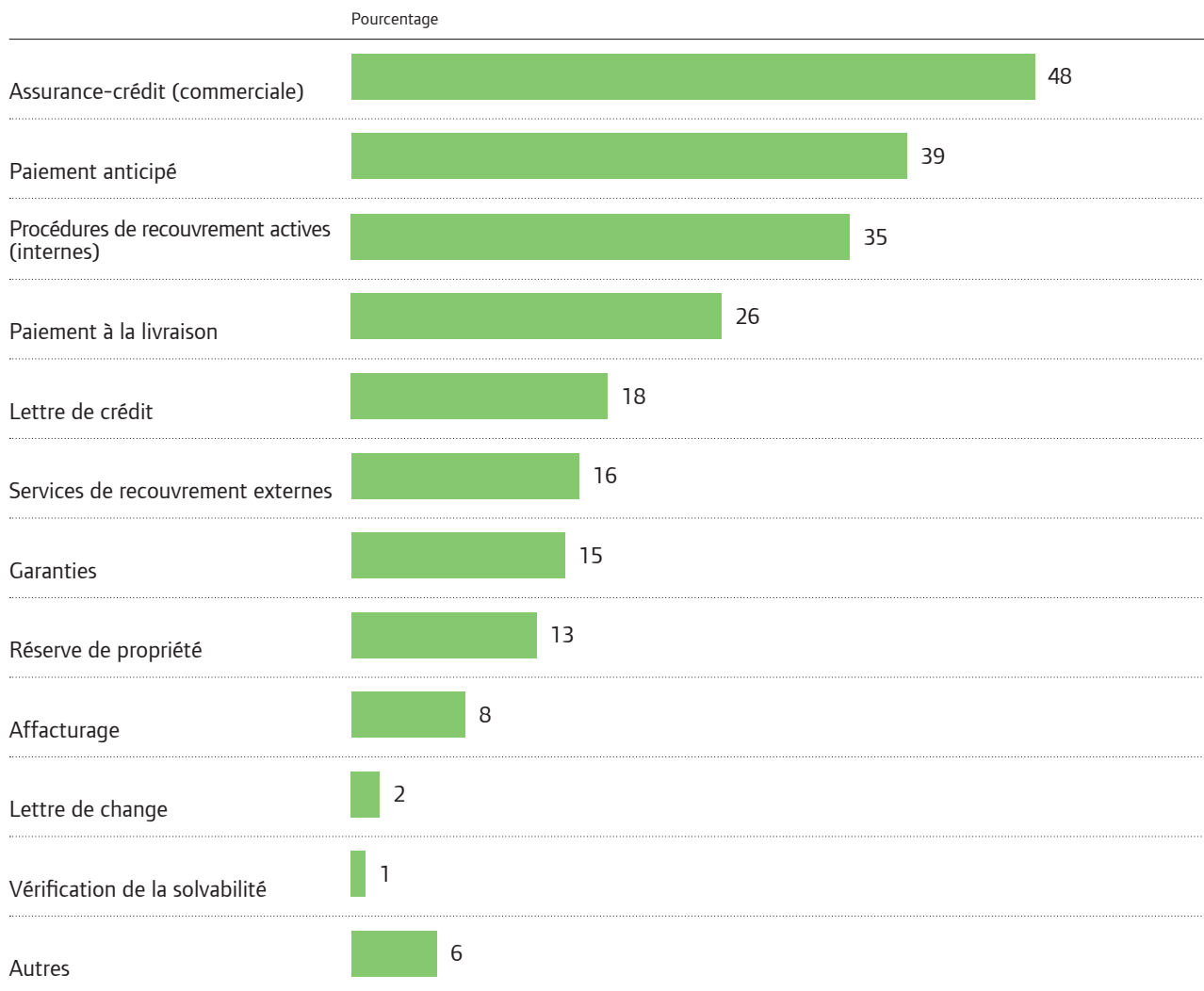
Base: entreprises allemandes qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 133)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises belges

Les entreprises belges ont cité le plus souvent l'assurance-crédit comme mesure de protection de leurs activités contre les risques d'impayés, suivie par le paiement anticipé.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



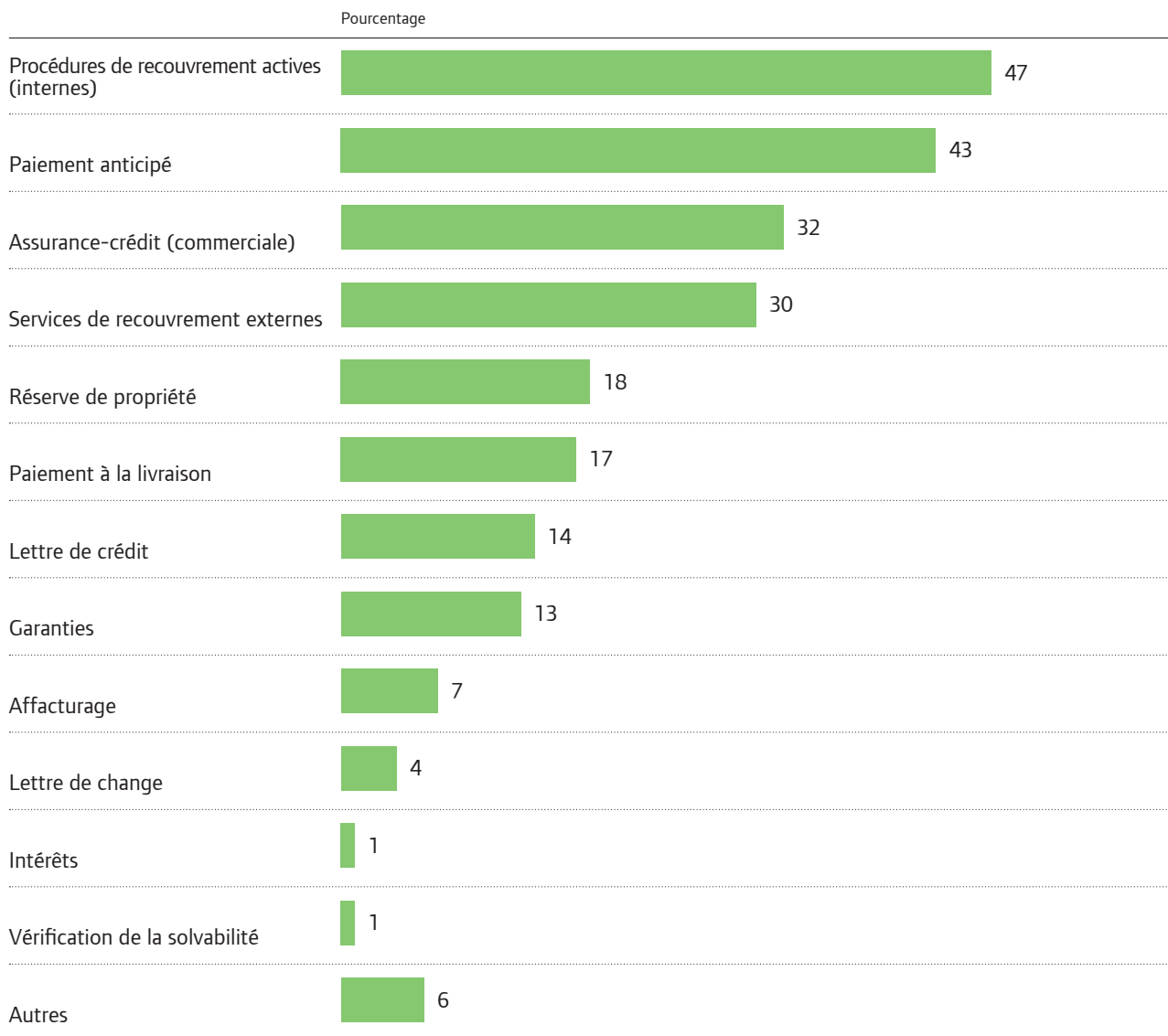
Base: entreprises belges qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 122)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises néerlandaises

Les entreprises néerlandaises ont cité le plus souvent les procédures de recouvrement actives pour protéger leurs activités des risques d'impayés, suivies par le paiement anticipé.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?

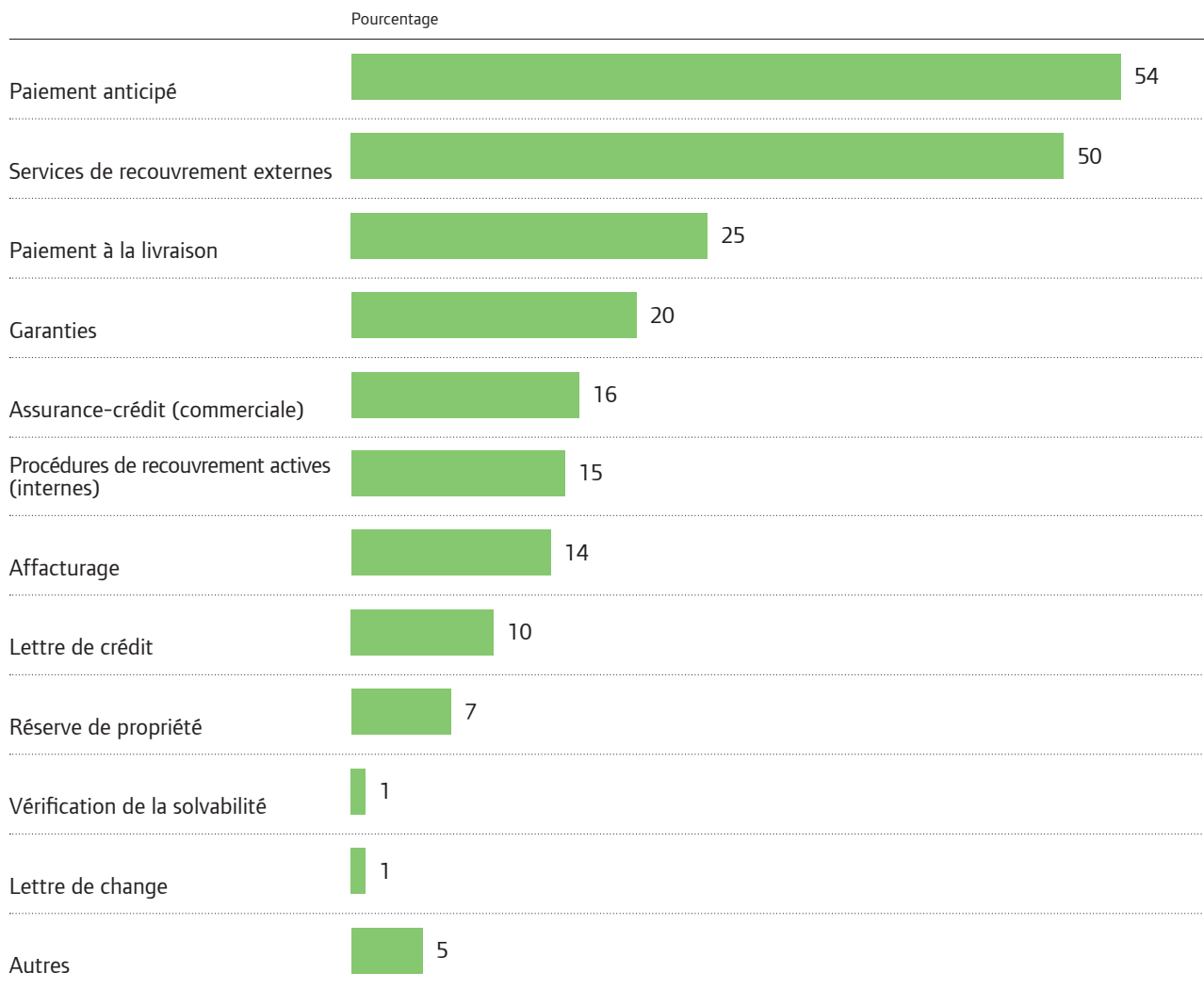


Base: entreprises néerlandaises qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 125)
 N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises suédoises

Les entreprises suédoises ont cité le plus souvent le paiement anticipé comme mesure de protection de leurs activités contre les risques d'impayés, suivi par les services de recouvrement externes.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



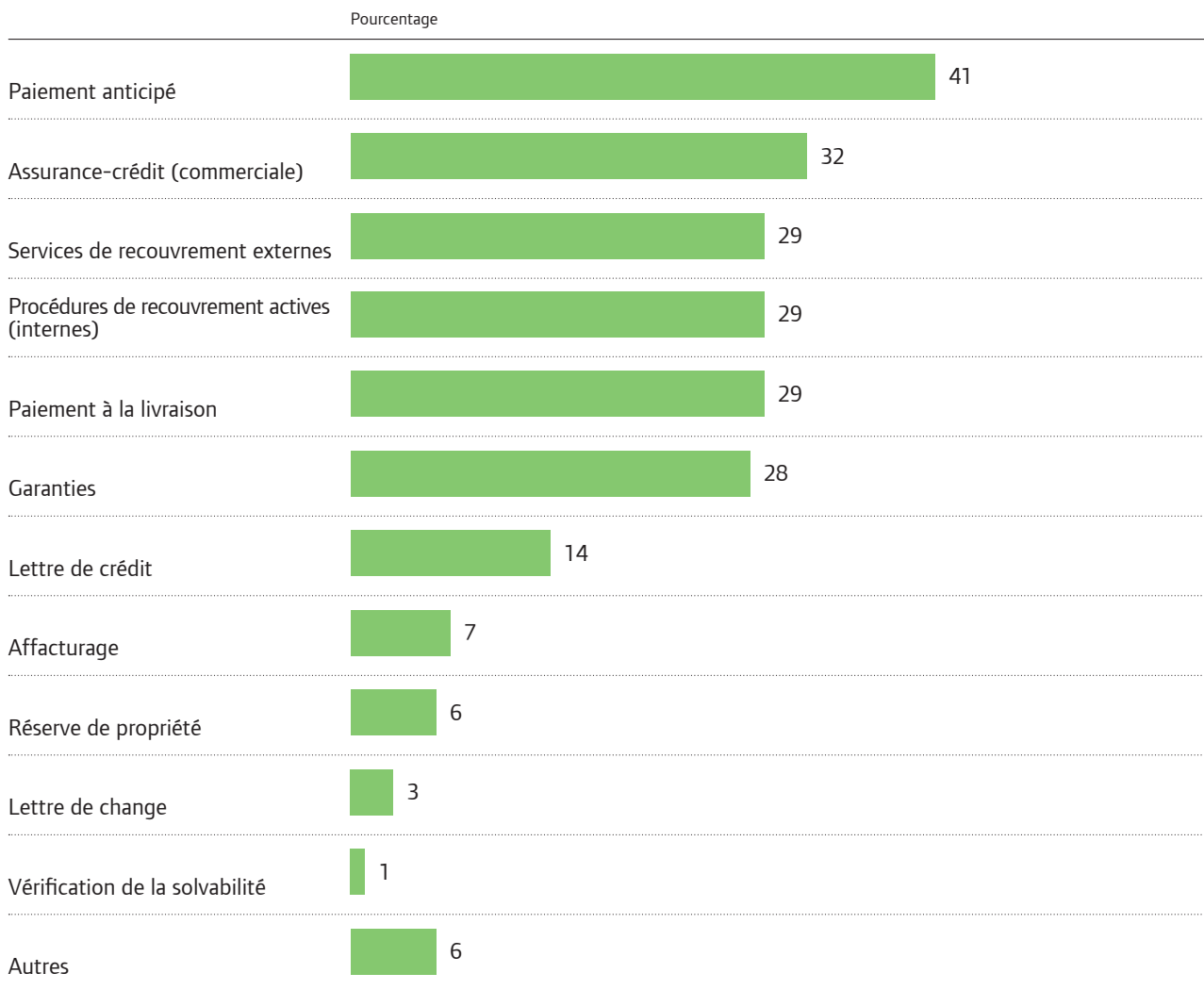
Base: entreprises suédoises qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 107)

N.B.: réponses multiples possibles

Type de mesures prises – entreprises danoises

Les entreprises danoises ont cité le plus souvent le paiement anticipé comme mesure de protection de leurs activités contre les risques d'impayés.

Quelles mesures avez-vous prises pour protéger votre entreprise contre les risques d'impayés?



Base: entreprises danoises qui prennent délibérément des mesures de protection contre les risques d'impayés (n = 87)

N.B.: réponses multiples possibles

7.3 Facteurs ayant une incidence sur la solvabilité – aujourd’hui

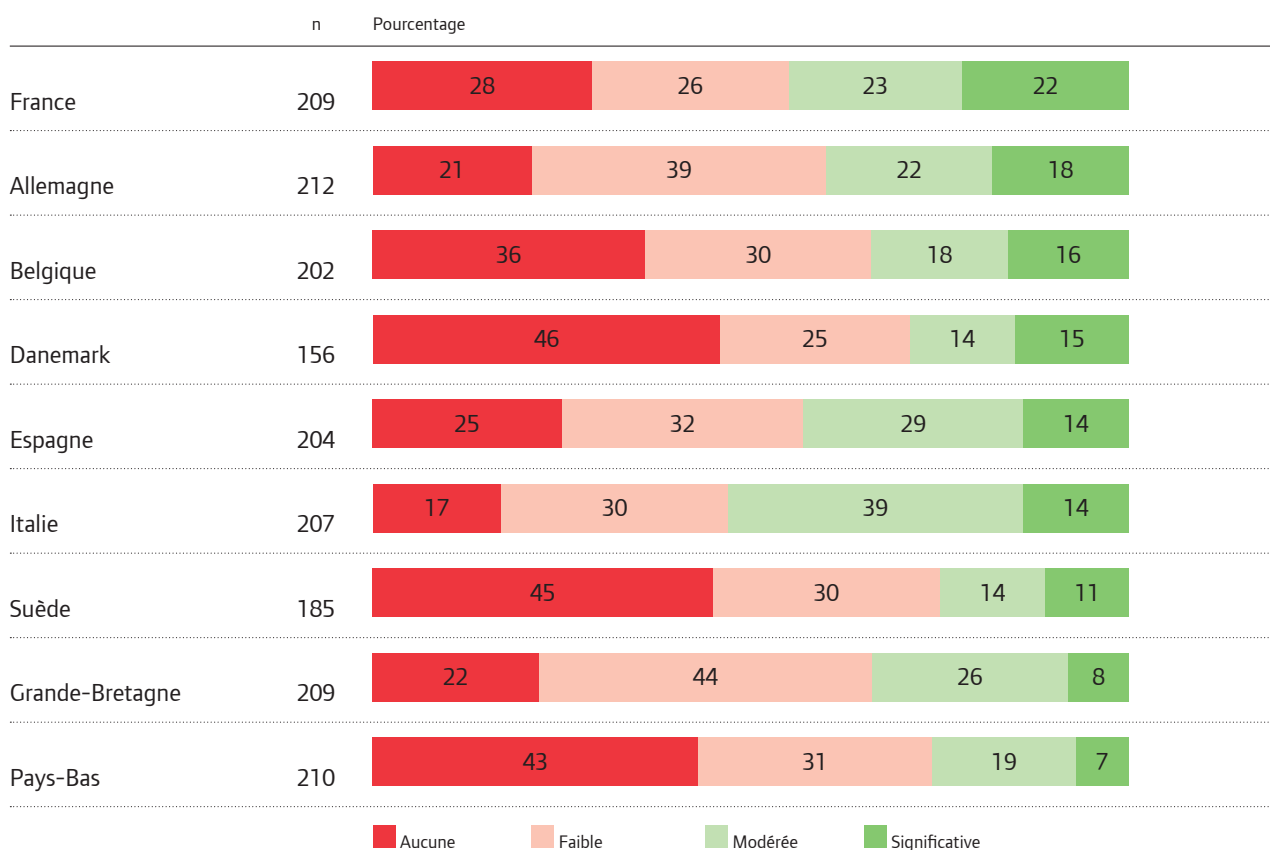
Six facteurs au total, susceptibles d’avoir une incidence sur la solvabilité des clients aujourd’hui, ont été étudiés. Ces six facteurs sont: les prix des matières premières, la disponibilité d’assurance-crédit, l’accès au financement, les coûts énergétiques, les volumes de ventes et le cash flow.

Globalement, le cash flow, les volumes de ventes et l’accès au financement sont considérés comme les facteurs ayant le plus d’incidence sur la solvabilité des clients.

Prix des matières premières – aujourd’hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd’hui?

Prix des matières premières

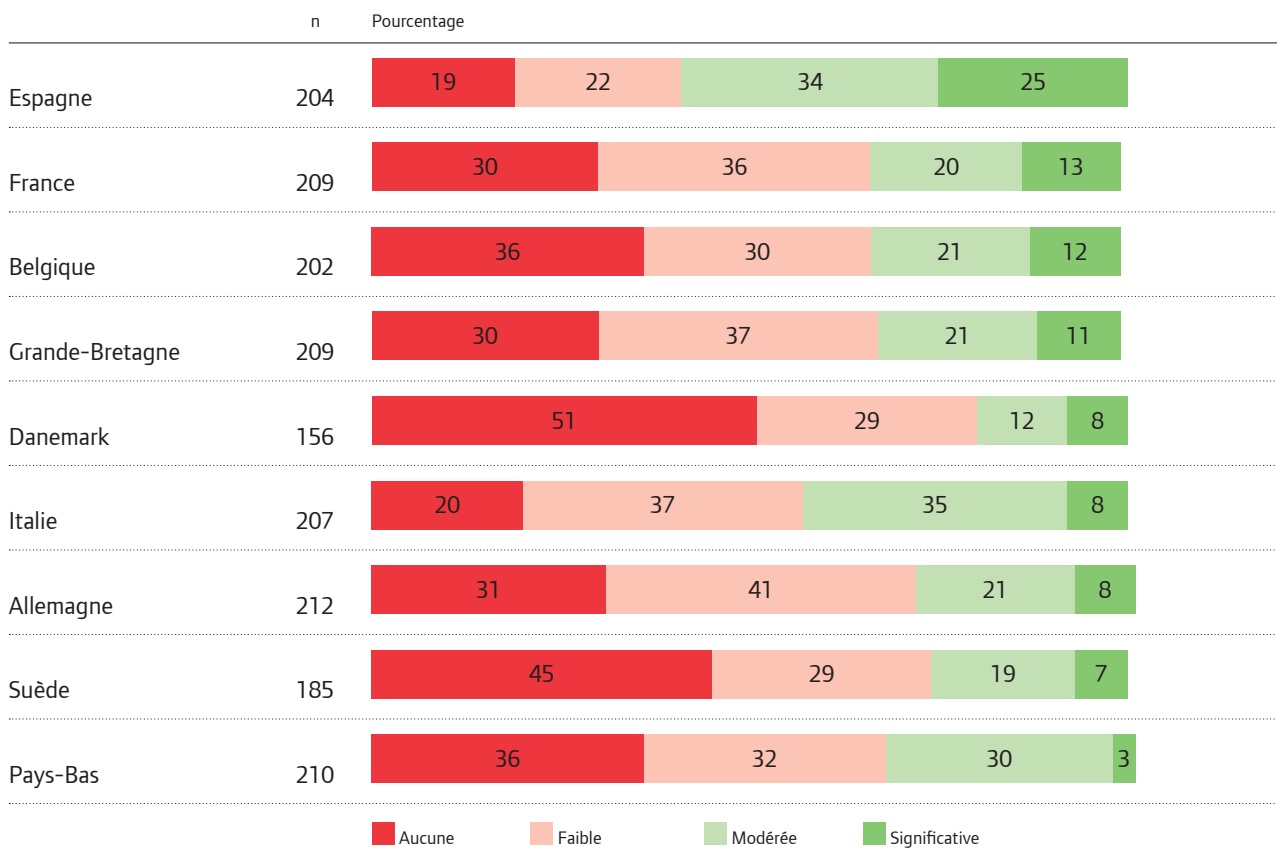


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Disponibilité de l'assurance-crédit – aujourd'hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd'hui?

Disponibilité de l'assurance-crédit

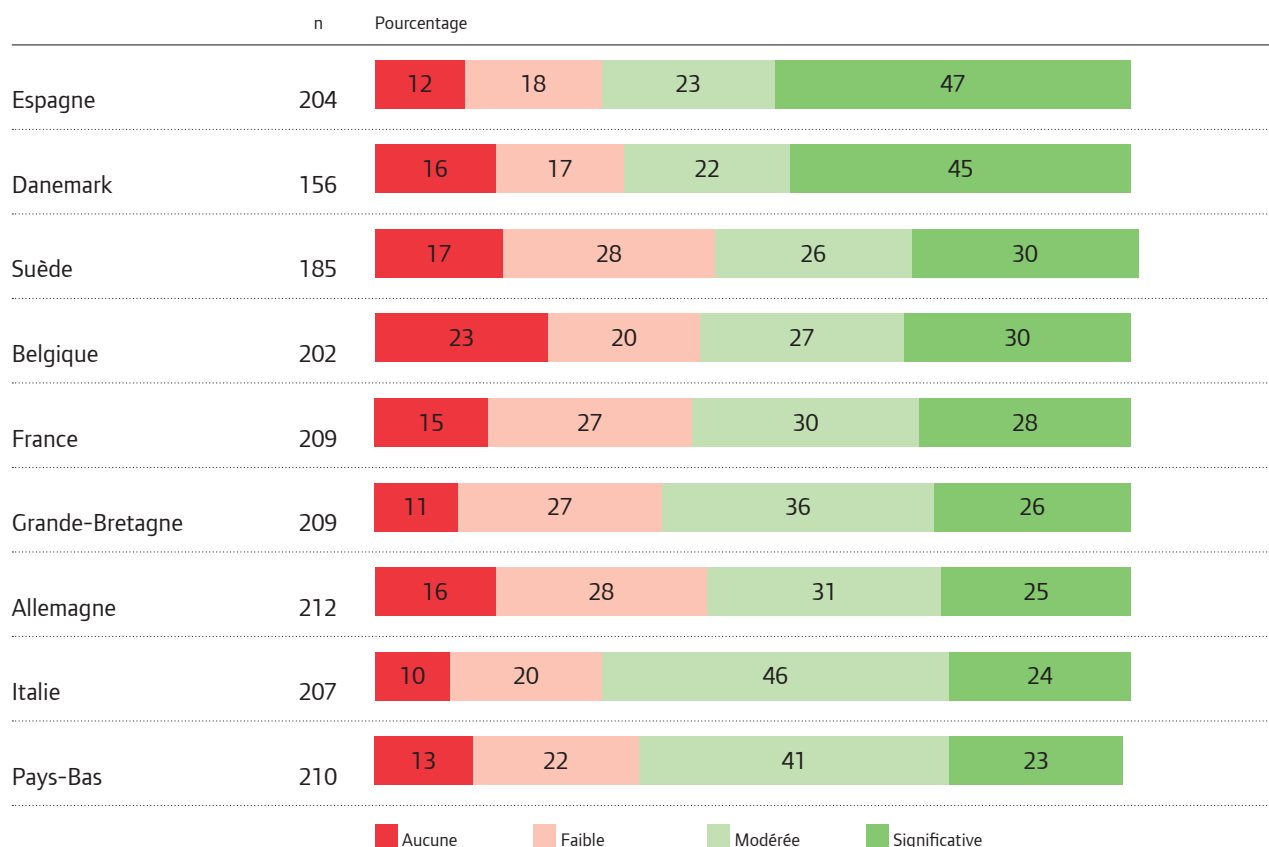


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Accès au financement – aujourd’hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd’hui?

Accès au financement

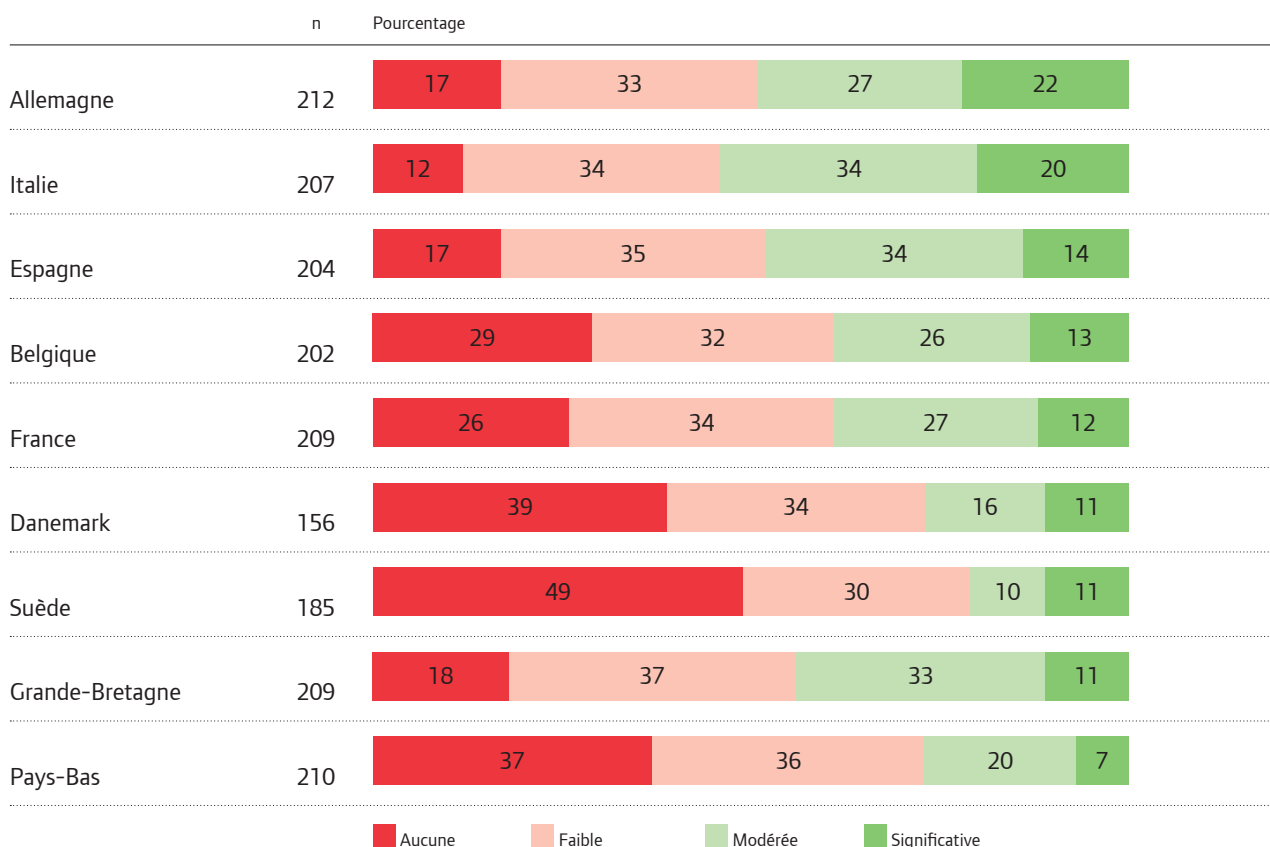


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Coûts énergétiques – aujourd’hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd’hui?

Coûts énergétiques

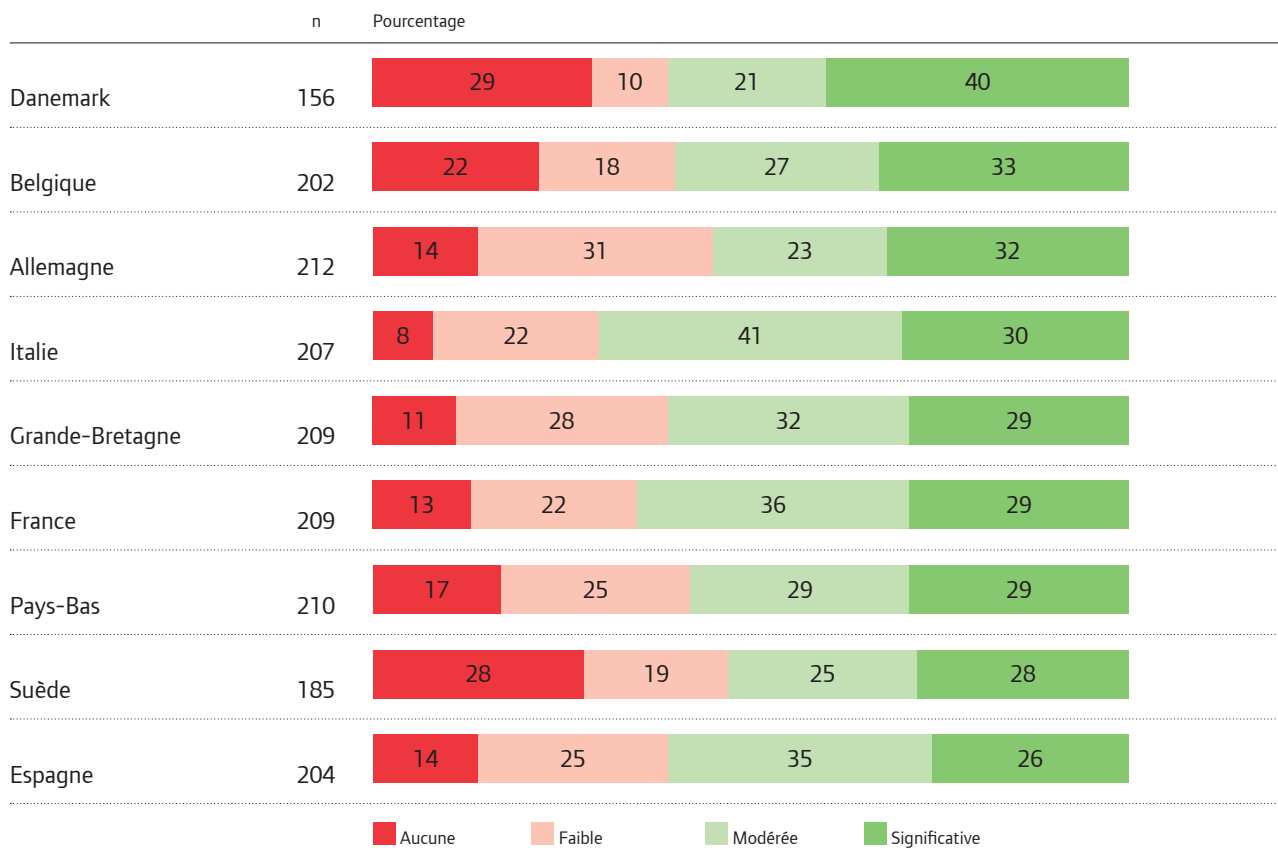


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Volume des ventes – aujourd’hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd’hui?

Volumes des ventes

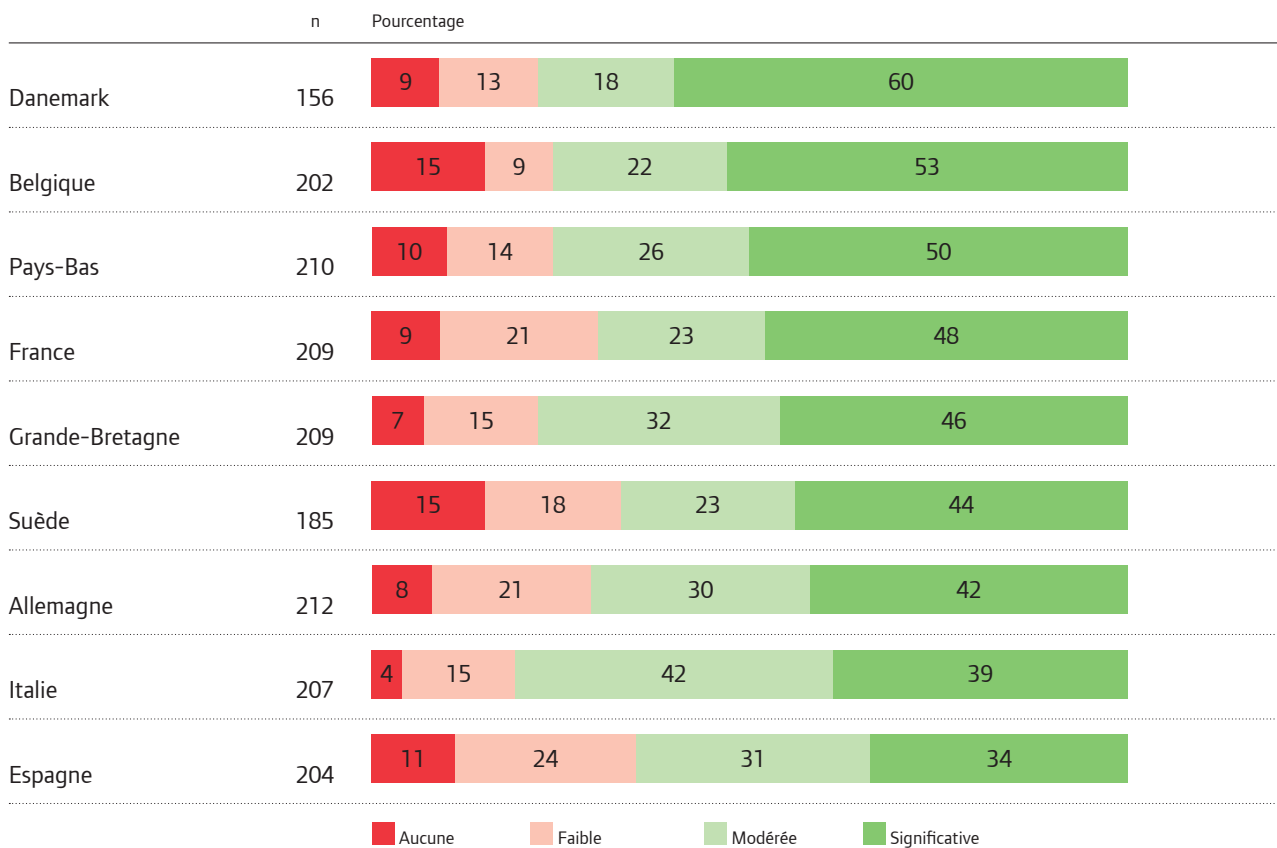


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Cash flow – aujourd’hui

Dans quelle mesure les facteurs suivants ont-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients aujourd’hui?

Cash flow



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

7.4 Facteurs ayant une incidence sur la solvabilité – il y a cinq ans

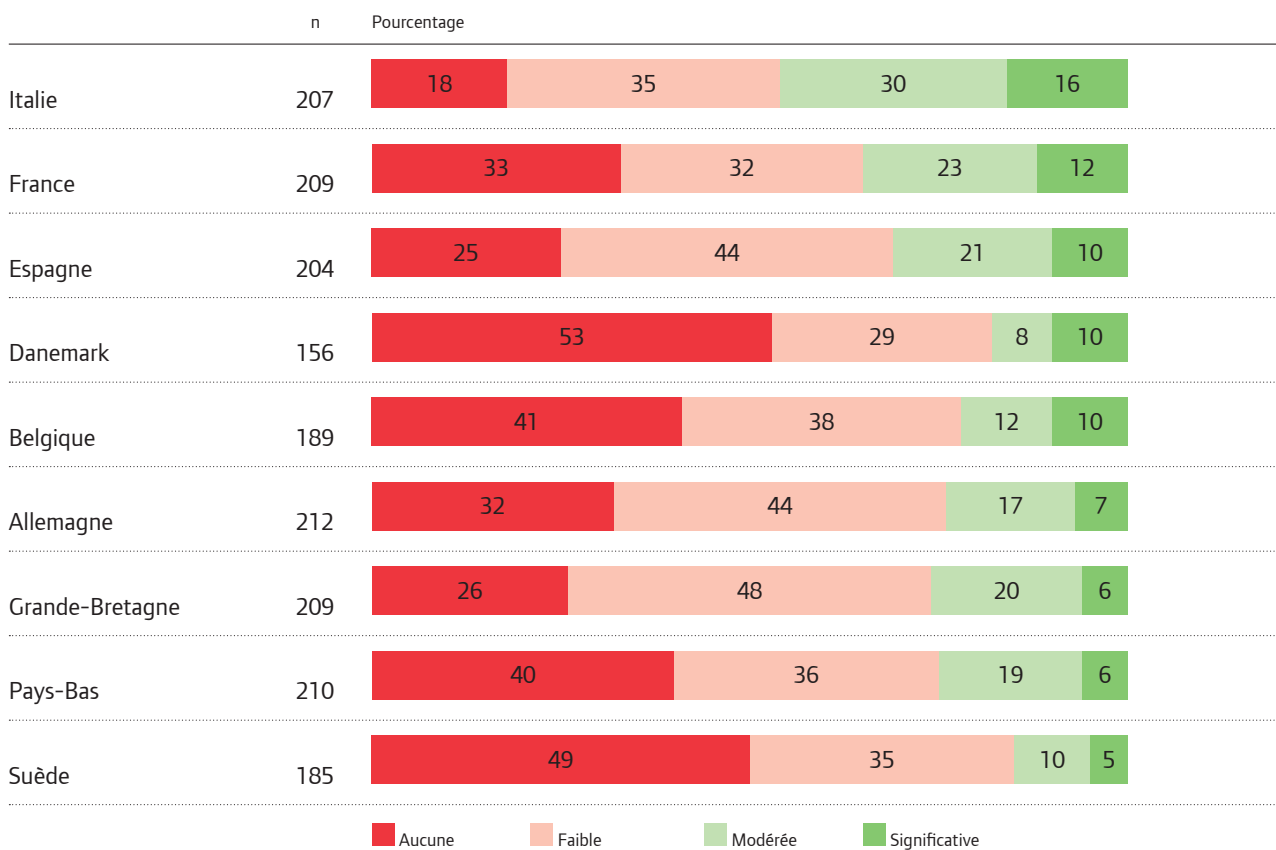
Six facteurs au total, susceptibles d'avoir eu une incidence sur la solvabilité des clients il y a cinq ans, ont été étudiés. Ces six facteurs sont: les prix des matières premières, la disponibilité de l'assurance-crédit, l'accès au financement, les coûts énergétiques, les volumes de ventes et le cash flow.

Globalement, sur les 6 facteurs étudiés, le cash flow et le volume des ventes avaient le plus d'incidence sur la capacité des clients à payer leurs factures il y a cinq ans.

Prix des matières premières – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Prix des matières premières

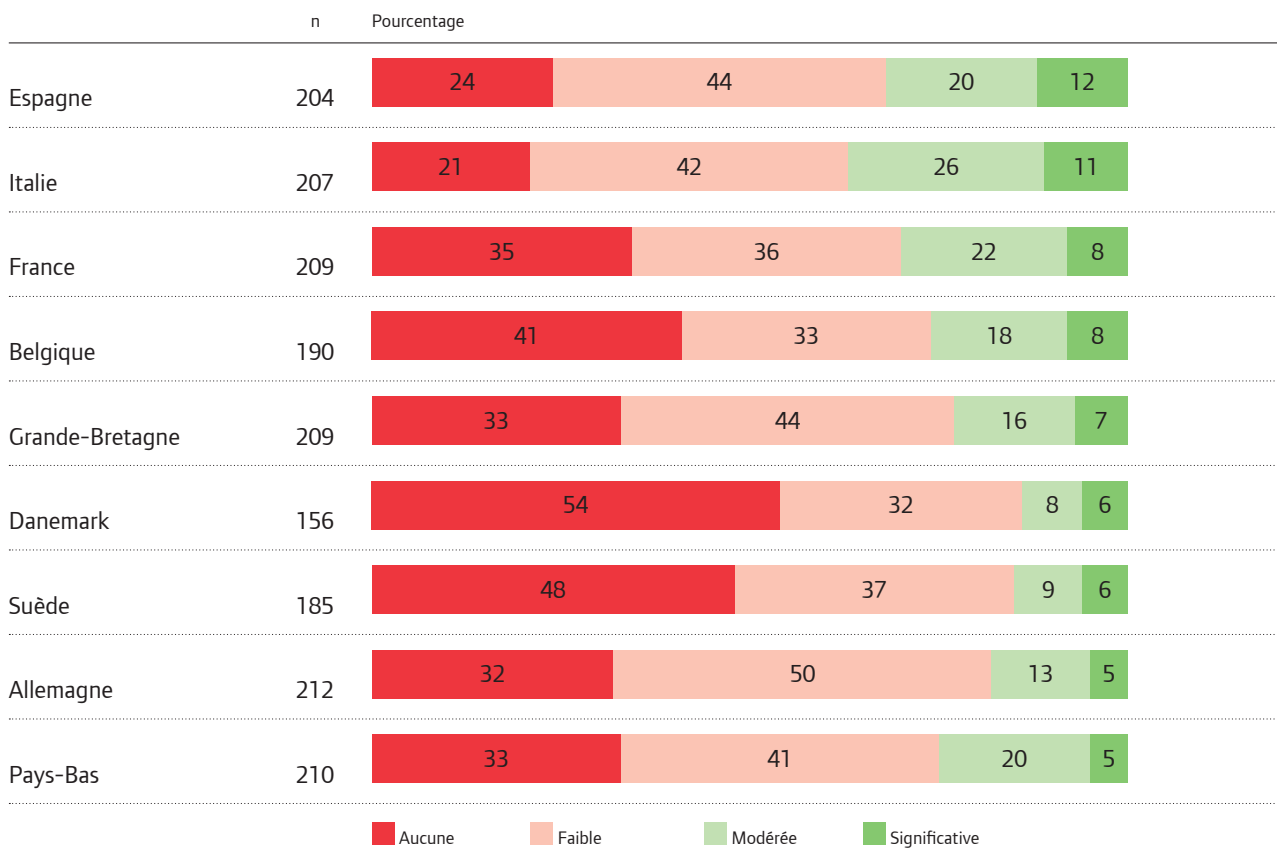


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Disponibilité de l'assurance-crédit – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Disponibilité de l'assurance-crédit

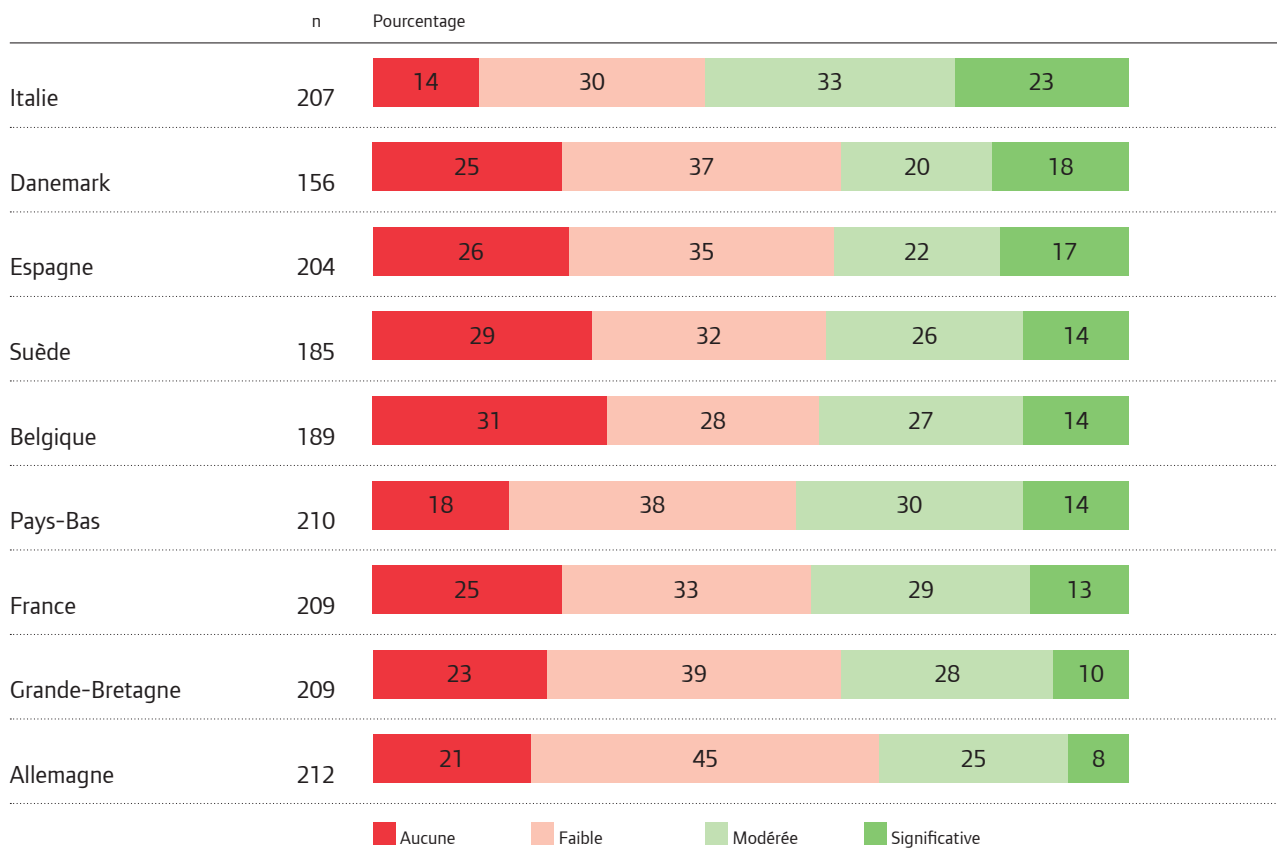


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Accès au financement – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Accès au financement

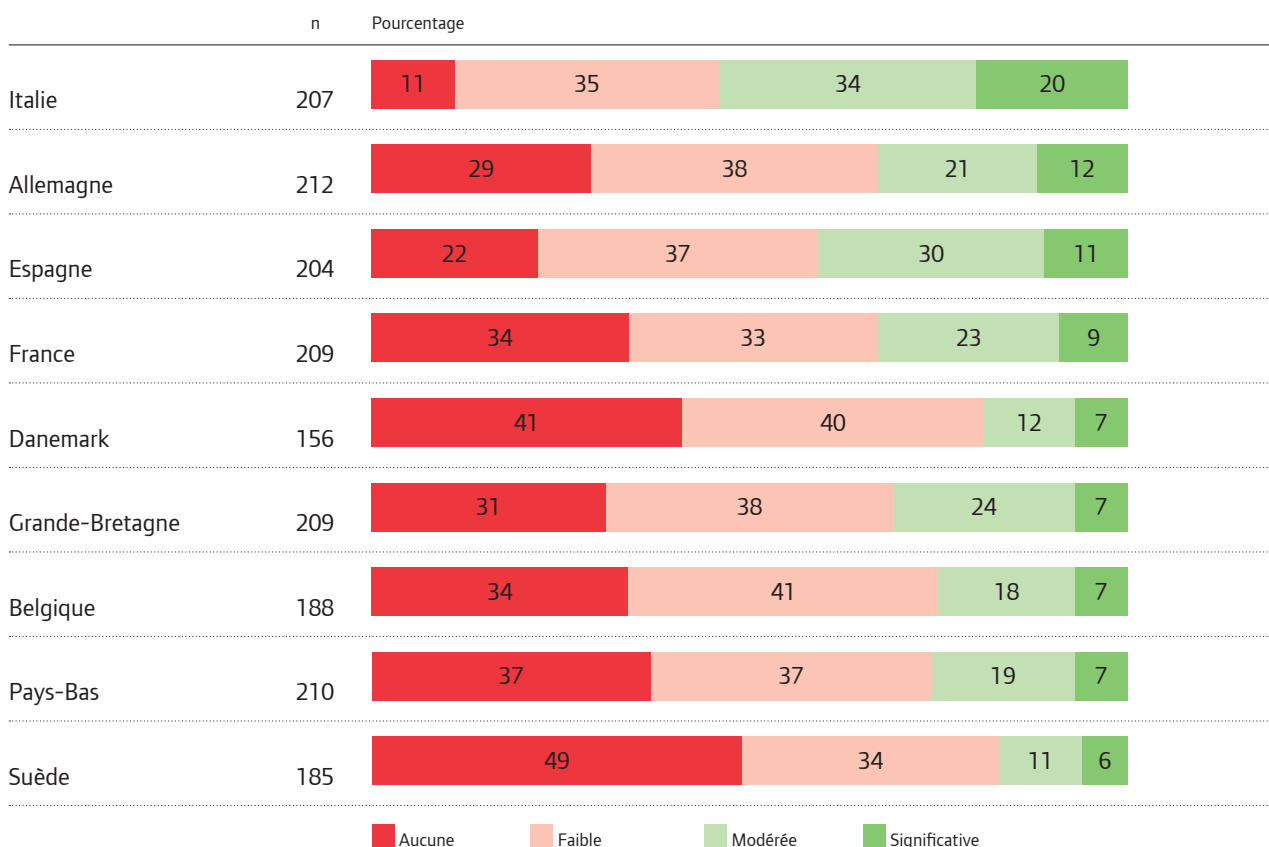


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Coûts énergétiques – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Coûts énergétiques

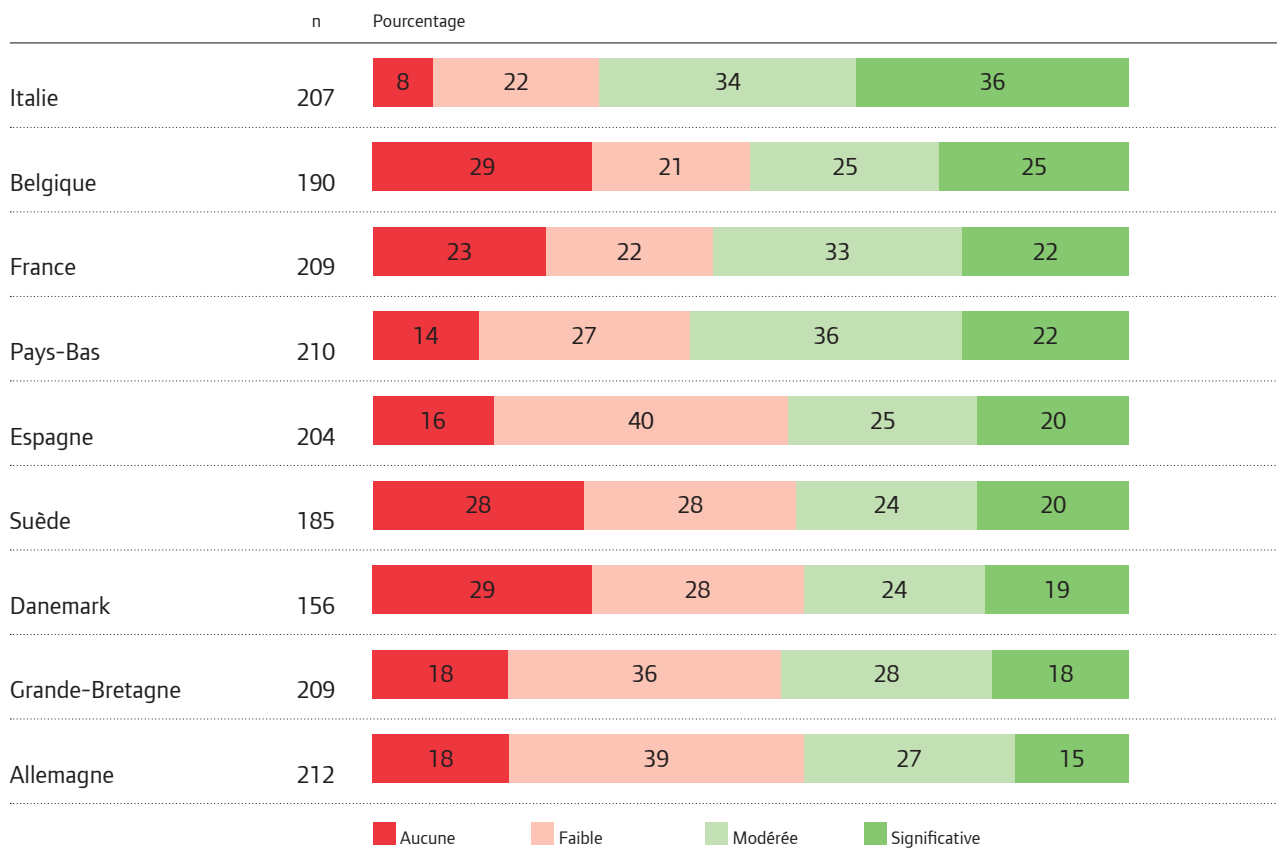


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Volume des ventes – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Volume des ventes

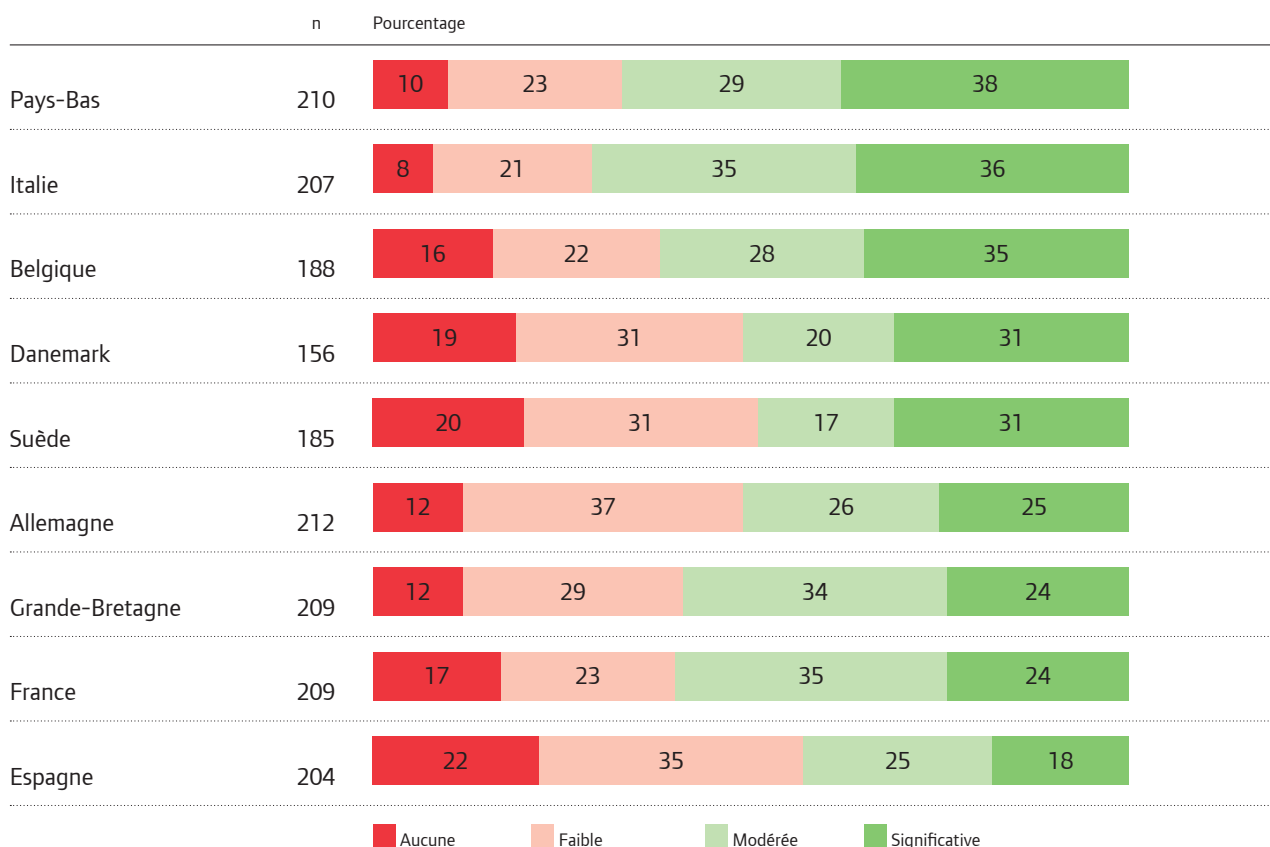


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Cash flow – il y a cinq ans

Dans quelle mesure les facteurs suivants avaient-ils une incidence sur la solvabilité de vos clients il y a cinq ans?

Cash flow



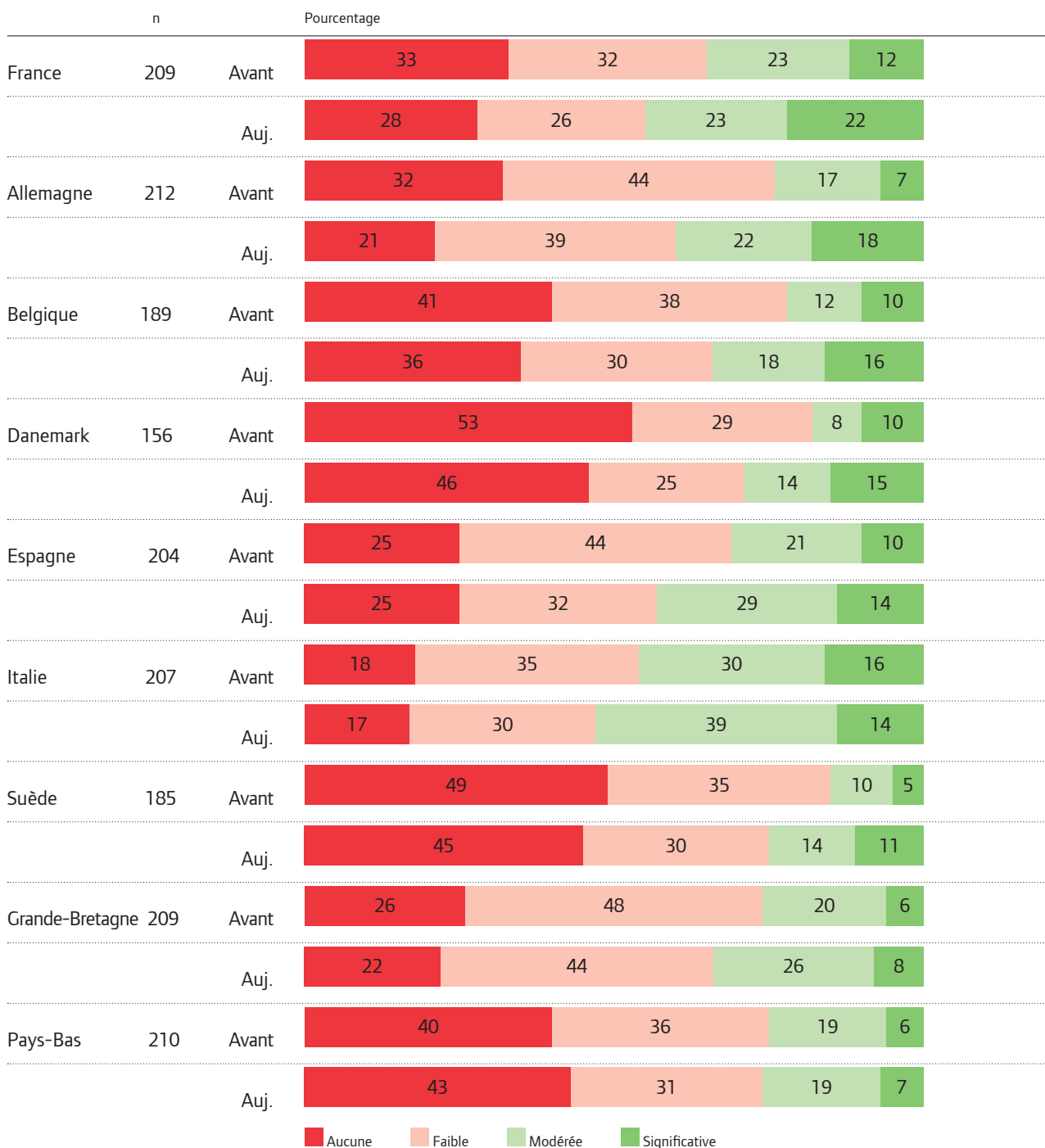
Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

7.5 Evolution des facteurs ayant une incidence sur la solvabilité

Globalement, l'incidence des prix des matières premières sur la solvabilité des clients est plus forte aujourd'hui qu'il y a cinq ans dans tous les pays étudiés.

Evolution du prix des matières premières

Comparaison de l'incidence des prix des matières premières – aujourd'hui et il y a cinq ans

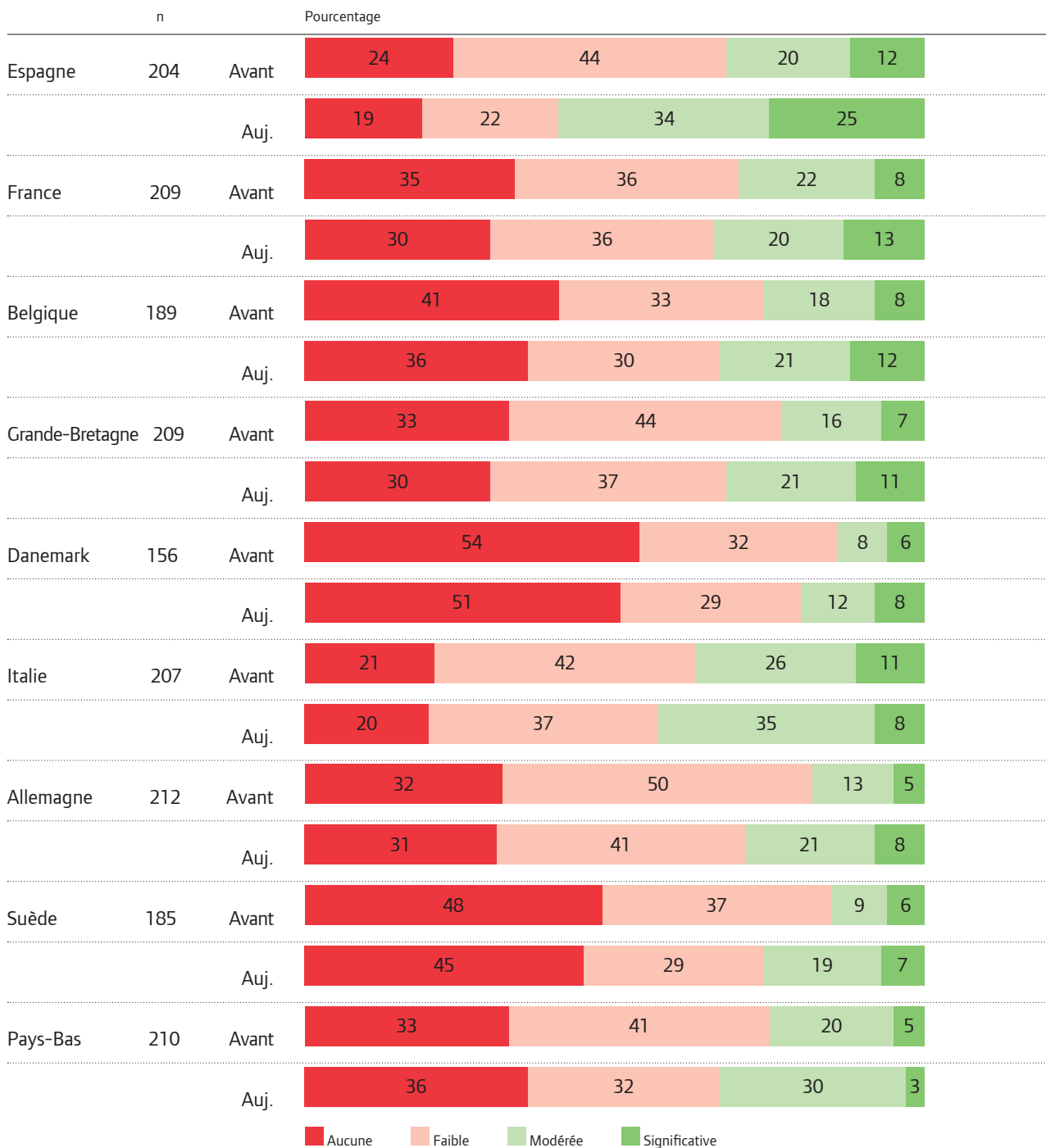


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Disponibilité de l'assurance-crédit

Globalement, l'incidence de la disponibilité de l'assurance-crédit sur la solvabilité des clients est plus forte aujourd'hui qu'il y a cinq ans dans tous les pays étudiés. C'est particulièrement le cas en Espagne.

Comparaison de l'incidence de la disponibilité de l'assurance-crédit - aujourd'hui et il y a cinq ans

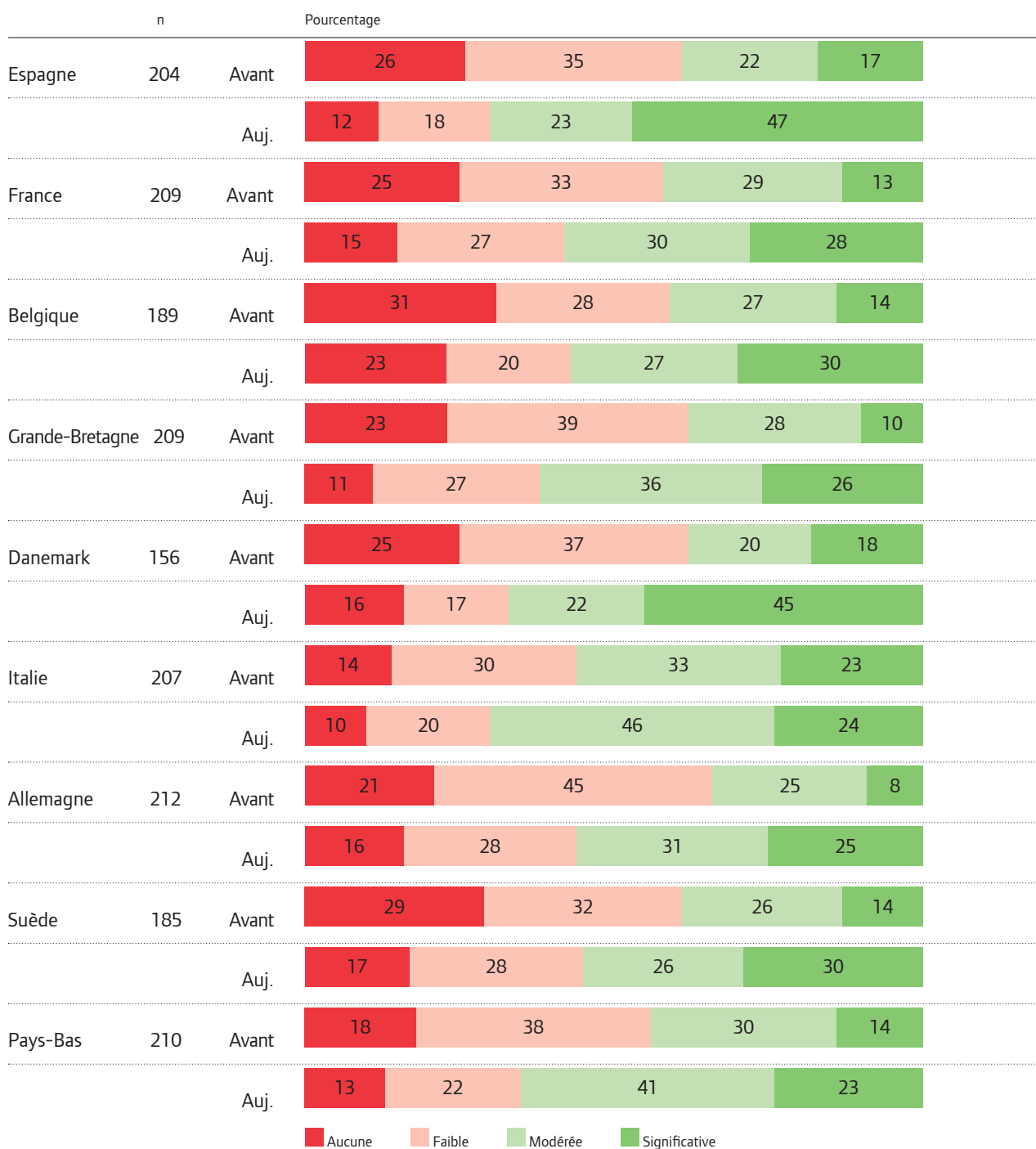


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Accès au financement

Globalement, l'incidence de l'accès au financement sur la solvabilité des clients est plus forte aujourd'hui qu'il y a cinq ans dans tous les pays étudiés. C'est particulièrement le cas en Espagne.

Comparaison de l'incidence de l'accès au financement aujourd'hui et il y a cinq ans

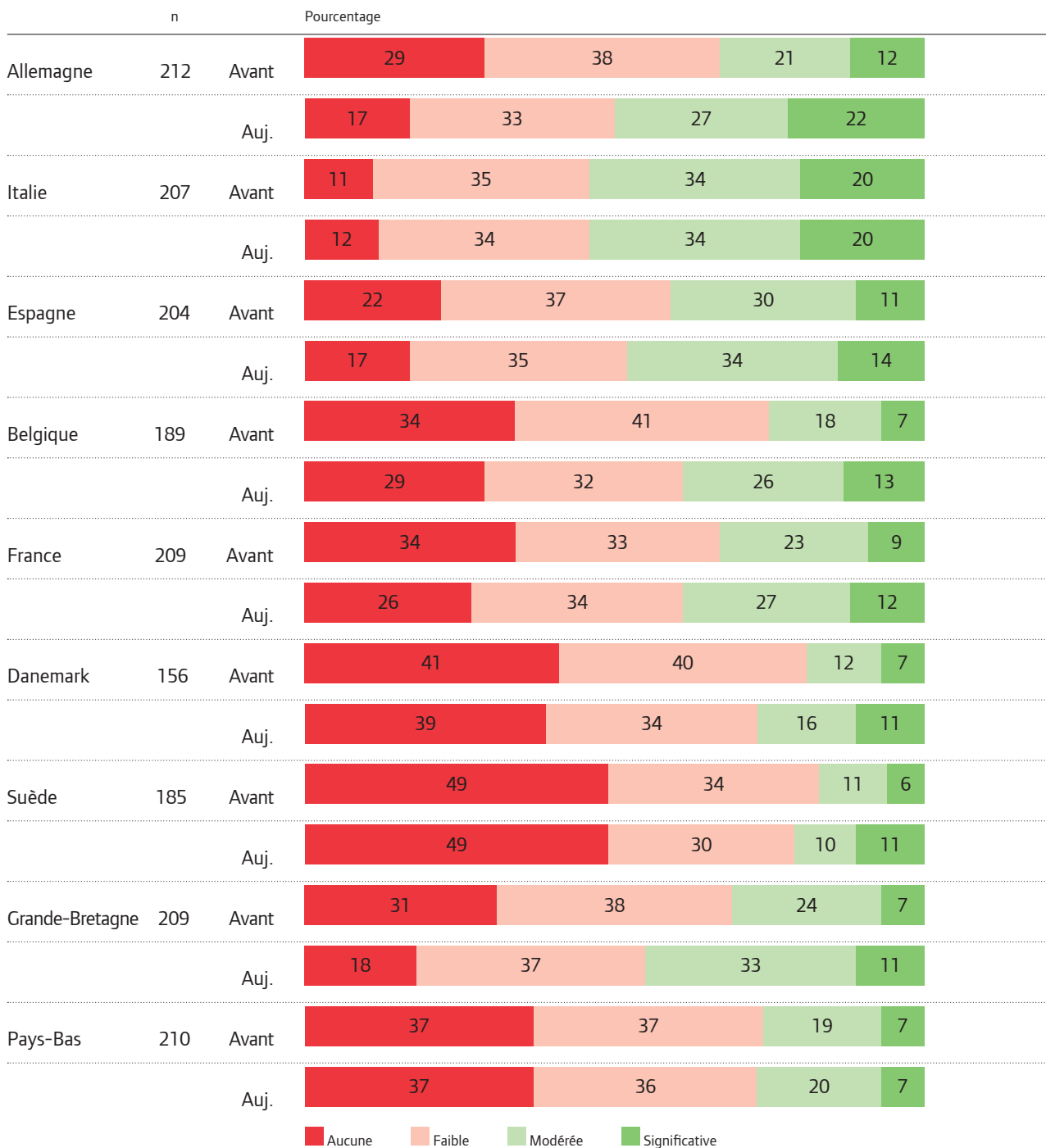


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Coûts énergétiques

Globalement, les coûts énergétiques ont aujourd'hui une incidence plus importante sur la solvabilité des clients qu'il y a cinq ans. C'est le cas dans tous les pays, à l'exception de l'Italie.

Comparaison de l'incidence des coûts énergétiques - aujourd'hui et il y a cinq ans

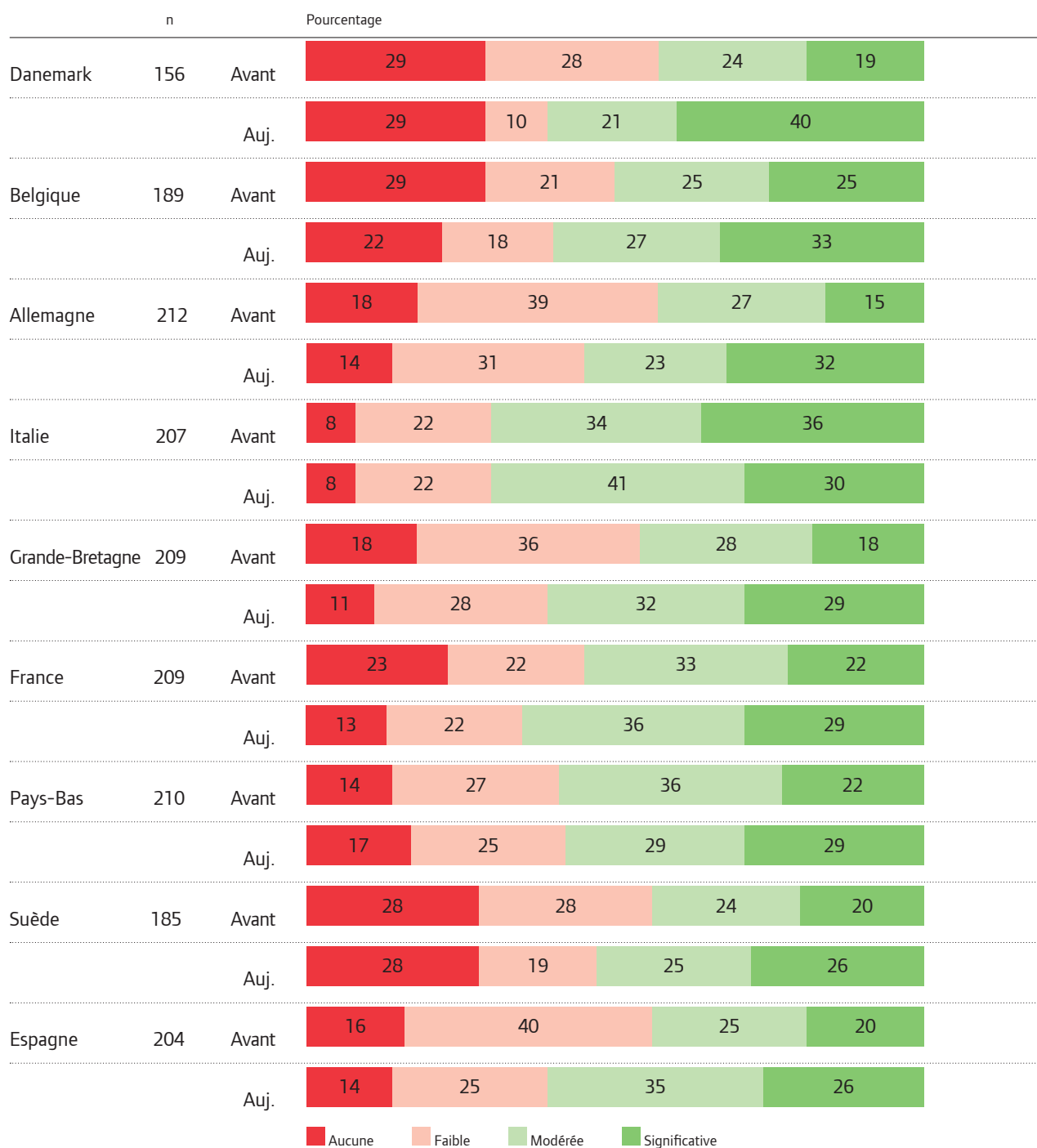


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Volumes de ventes

Globalement, l'incidence des volumes de ventes sur la solvabilité des clients est plus forte aujourd'hui qu'il y a cinq ans dans tous les pays étudiés, à l'exception de l'Italie.

Comparaison de l'incidence des volumes de ventes - aujourd'hui et il y a cinq ans

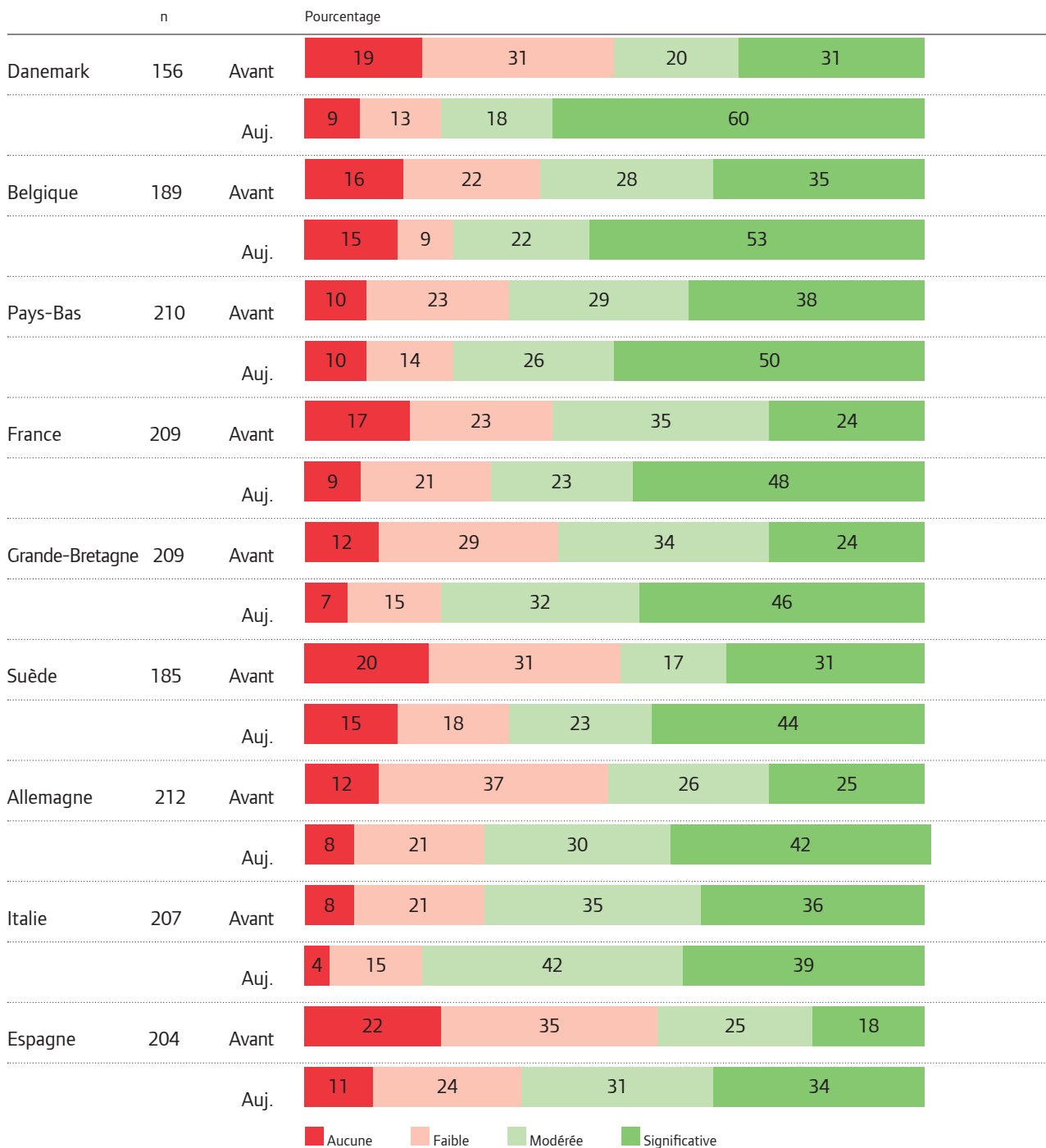


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Cash flow

Globalement, l'incidence du cash flow sur la solvabilité des clients est beaucoup plus forte aujourd'hui qu'il y a cinq ans dans tous les pays étudiés.

Comparaison de l'incidence du cash flow - aujourd'hui et il y a cinq ans

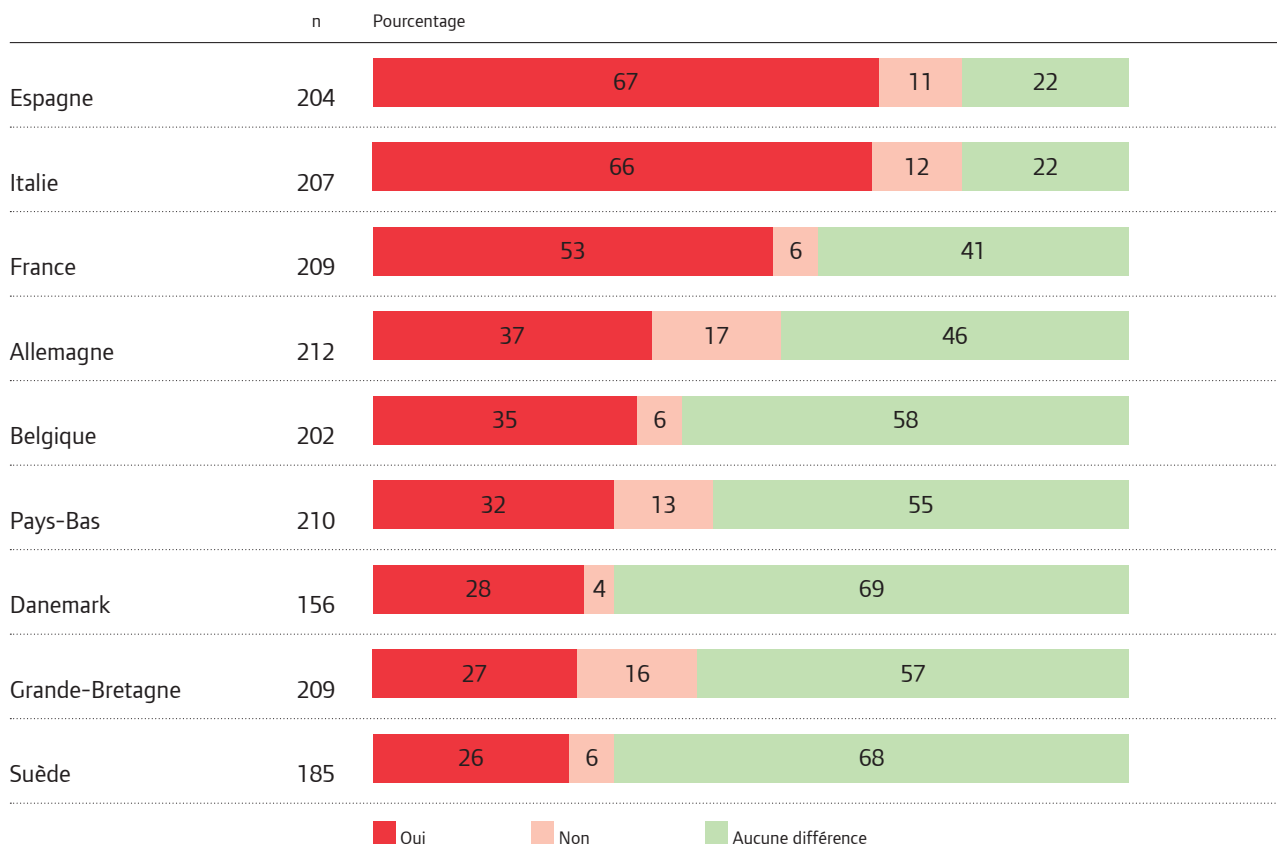


Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

7.6 Recouvrement des factures impayées

Les entreprises espagnoles, italiennes et françaises estiment qu'il est plus facile de recouvrer des factures impayées auprès d'un acheteur couvert par une assurance-crédit.

Est-il plus facile de recouvrer des factures impayées auprès d'un acheteur couvert par une assurance-crédit qu'auprès d'un acheteur non couvert par une telle assurance?



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

La majorité des personnes interrogées des autres pays étudiés ne voient pas de différence, en matière de facilité de recouvrement des factures impayées, entre les acheteurs couverts par une assurance-crédit et les acheteurs non couverts par ce type d'assurance.

7.7 Sources utiles pour l'évaluation de la solvabilité

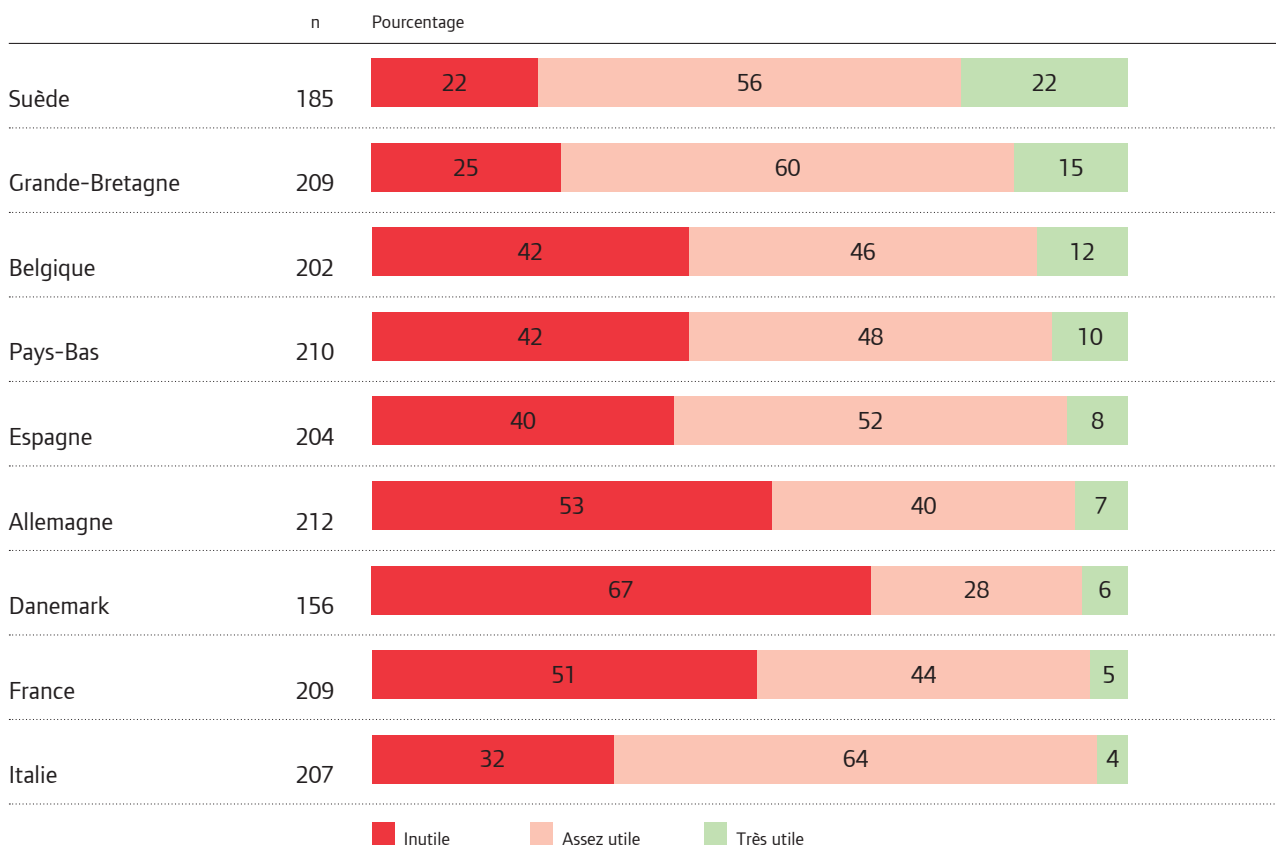
Plusieurs sources sont utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur. Dans le cadre de cette enquête, nous avons demandé aux entreprises d'indiquer la valeur perçue qu'ils attachent aux agences de notation, aux assureurs-crédit, aux états financiers de l'acheteur, à la recherche interne et à l'historique de leurs relations commerciales avec l'acheteur lorsqu'il s'agit d'évaluer la solvabilité d'un acheteur.

Agences de notation

Les entreprises estiment que les agences de notation n'ajoutent guère de valeur lorsqu'il s'agit d'évaluer la solvabilité d'un acheteur.

Quelles sont les sources que vous estimez les plus utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur?

Agences de notation



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

En général, les personnes interrogées des pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête pensent que, parmi tous les outils évalués, les agences de notation sont les moins utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur. Au moins 40% des personnes interrogées de tous les pays, à l'exception de l'Italie (32%), de la Grande-Bretagne (25%) et de la Suède (22%), estiment que les agences de

notation sont inutiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur.

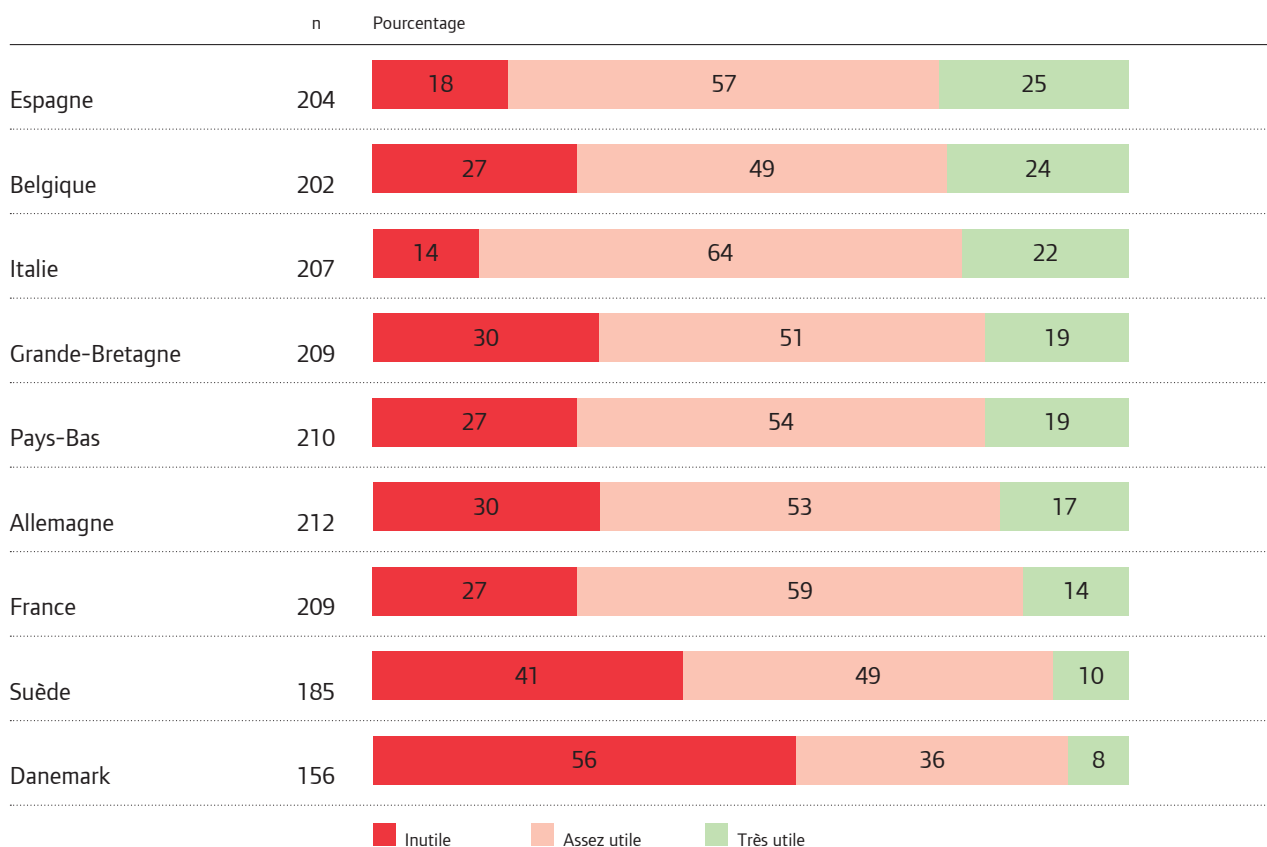
Les entreprises suédoises considèrent que les agences de notation sont extrêmement utiles. Les entreprises danoises sont celles qui accordent le moins d'utilité aux agences de notation lorsqu'il s'agit d'évaluer la solvabilité d'un acheteur.

Assureur-crédit

Un assureur-crédit n'est pas très utile en matière d'évaluation de la solvabilité d'un acheteur.

Quelles sont les sources que vous estimez les plus utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur?

Assureur-crédit



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

En général, les personnes interrogées des pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête pensent que l'assureur-crédit n'est pas très utile lorsqu'il s'agit d'évaluer la solvabilité d'un acheteur. Bien que la plupart des personnes interrogées estiment que les assureurs-crédit sont assez utiles, un nombre relativement important de personnes interrogées considèrent que les assureurs-crédit sont inutiles en matière d'évaluation de la solvabilité d'un acheteur. Toutefois, en comparaison des agences de notation, un pourcentage plus élevé de personnes interrogées trouvent que l'assurance-crédit est assez utile et très utile.

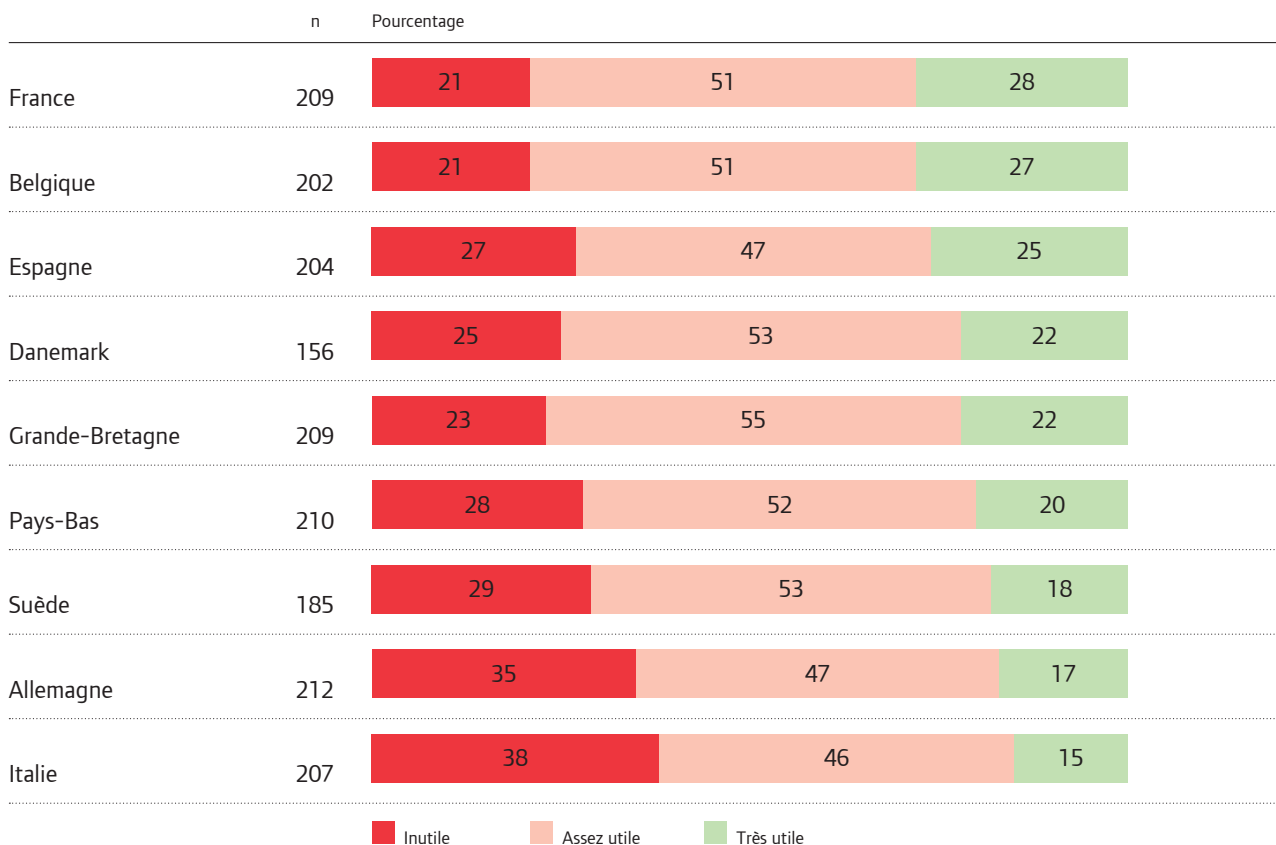
De toutes les personnes interrogées, le pourcentage le plus élevé d'entreprises estimant que les assureurs-crédit sont très utiles est relevé en Espagne et en Italie, tandis que les pays où l'on trouve le pourcentage le plus faible de personnes interrogées estimant que les assureurs-crédit sont très utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur sont le Danemark et la Suède.

États financiers de l'acheteur

Les états financiers de l'acheteur n'ont qu'une valeur modérée pour évaluer la solvabilité d'un acheteur.

Quelles sont les sources que vous estimez les plus utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur?

États financiers de l'acheteur



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

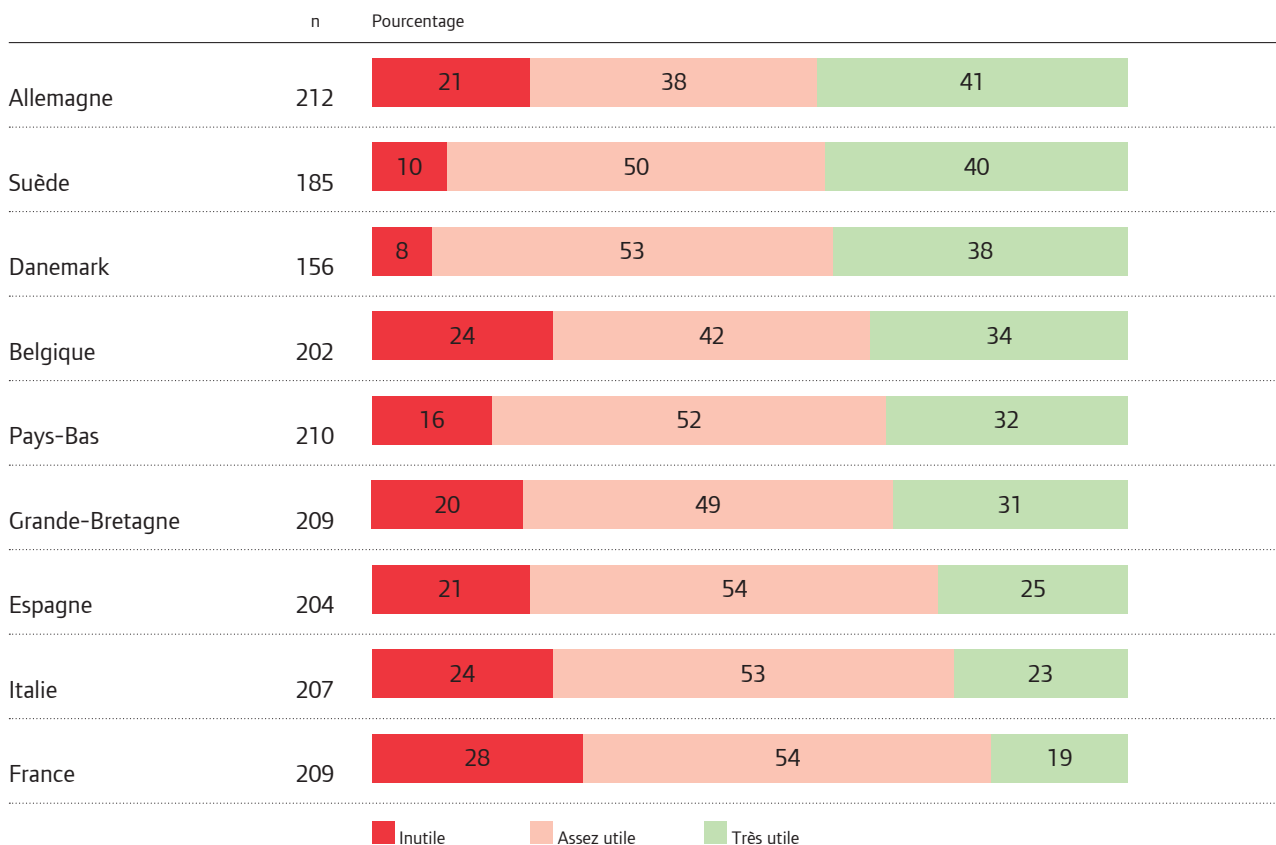
En général, les personnes interrogées des pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête estiment que les états financiers de l'acheteur sont assez utiles à l'évaluation de la solvabilité de celui-ci, et ce pour un peu plus de 50% de personnes interrogées. Toutefois, les personnes interrogées sont plus nombreuses à considérer qu'ils sont inutiles plutôt que très utiles. Globalement, les différences entre les pays sont minimales. Les états financiers de l'acheteur sont cependant considérés comme plus utiles que les assureurs-crédit et les agences de notation.

Recherche interne

La recherche interne est considérée comme assez utile à l'évaluation de la solvabilité d'un acheteur.

Quelles sont les sources que vous estimez les plus utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur?

Recherche interne



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

En général, les personnes interrogées des pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête pensent que la recherche interne est assez utile lorsqu'il s'agit d'évaluer la solvabilité d'un acheteur.

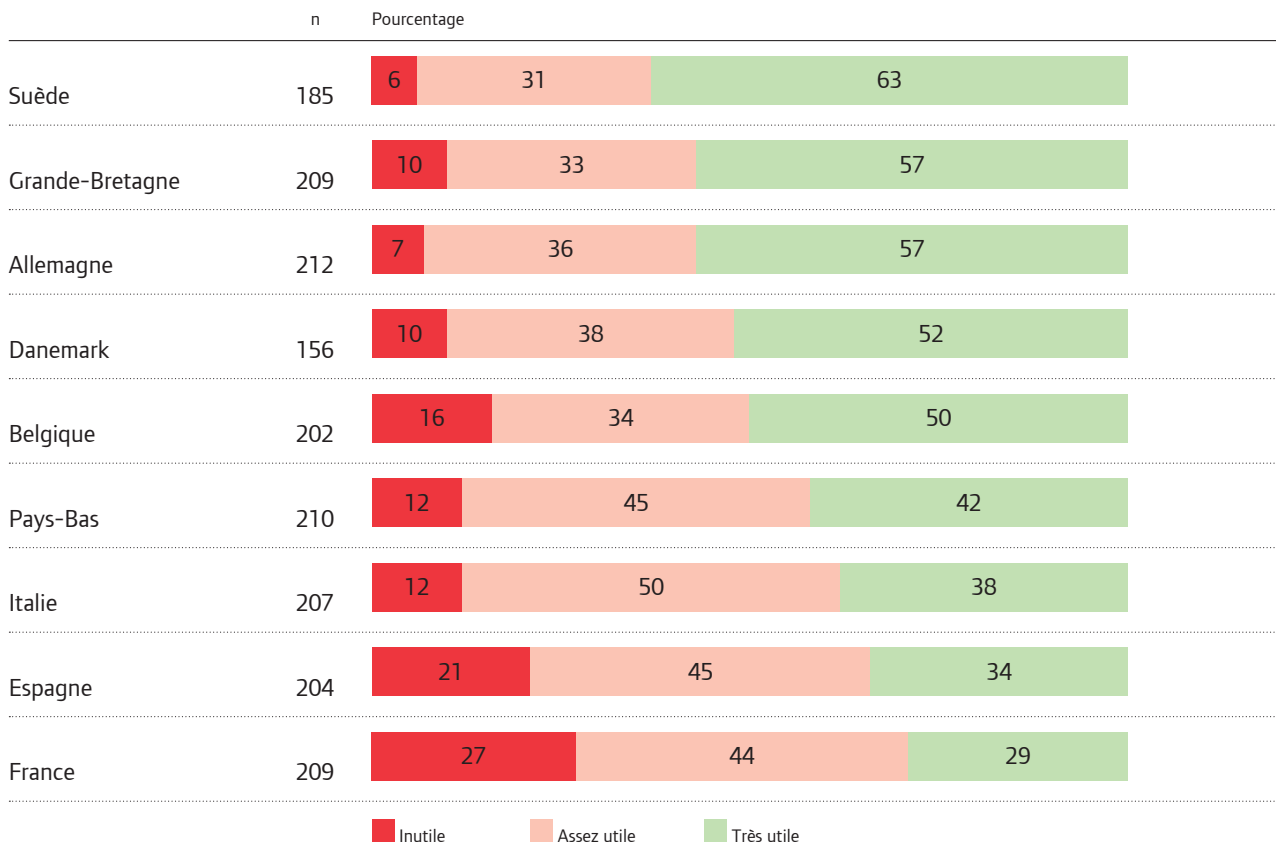
En moyenne, les personnes interrogées allemandes, suédoises et danoises expriment l'opinion la plus favorable sur la valeur de la recherche interne, tandis que les entreprises françaises, italiennes et espagnoles, en moyenne, ont l'opinion la moins favorable sur la valeur de la recherche interne en matière d'évaluation de la solvabilité d'un acheteur.

Historique des relations commerciales avec l'acheteur

L'historique des relations commerciales avec l'acheteur est considéré comme l'outil le plus utile pour évaluer la solvabilité d'un acheteur.

Quelles sont les sources que vous estimez les plus utiles pour évaluer la solvabilité d'un acheteur?

Historique des relations commerciales avec l'acheteur



Base: entreprises interrogées dans les pays étudiés

Les personnes interrogées des pays européens étudiés dans le cadre de cette enquête pensent généralement que l'historique de leurs relations commerciales avec l'acheteur est le plus utile des outils qu'elles aient à leur disposition pour évaluer la solvabilité d'un acheteur. Plus de 72% des personnes interrogées dans chaque pays estiment que l'historique des relations commerciales est au moins assez utile.

Au moins 50% des personnes interrogées de Suède, Grande-Bretagne, Allemagne, Danemark et Belgique considèrent l'historique de leurs relations commerciales avec l'acheteur comme un outil très utile pour l'évaluation de la solvabilité d'un acheteur. Ceci est moins le cas des personnes interrogées en France et en Espagne.

Votre contact chez Atradius

Corporate Communications et Marketing

France

Fabienne Allainguillaume

Tél: +33 1 41 05 83 29

Fax: +33 1 41 05 84 85

Email: fabienne.allainguillaume@atradius.com

Atradius N.V.

44, Avenue Georges Pompidou

92300 Levallois Perret Cedex

Belgique - Luxembourg

Patrick Van der Avert

Tél: +32 (0)3 202 44 73

Fax: +32 (0)3 226 50 66

Email: patrick.van.der.avert@atradius.com

Claudine Defrance

Tél: +32 81 324 524

Fax: +32 81 324 515

Email: claudine.defrance@atradius.com

Atradius N.V.

Représentation générale

pour la Belgique et le Luxembourg

Avenue Prince de Liège 74

5100 Namur

NOTICE LÉGALE

Les résultats et le contenu de la présente enquête sont basés sur des données collectées et classées par Heliview Research. Les résultats et le contenu de l'enquête sont présentés uniquement à des fins informatives et ne doivent pas être considérés comme un substitut à des conseils professionnels dans des situations spécifiques. Les informations sur lesquelles les résultats de l'enquête sont basés n'ont pas été audités ni vérifiés. La copie ou la reproduction sans autorisation des données et des graphiques est interdite et leur contenu ne peut être modifié.

Bien que les plus grands soins aient été apportés à la qualité des données, Atradius N.V., ses filiales, ses succursales et Heliview Research ne garantissent pas la précision ou l'exhaustivité de l'enquête ou de toute information qui y est présentée. Ils ne pourront être tenus pour responsables de toute imprécision ou omission qui pourrait affecter le contenu. Les informations sont présentées sans garantie, ni expresse, ni implicite.

Atradius ne prétend aucunement que le contenu de l'enquête ou les conclusions qui en sont tirées sont appropriés à tout usage dans toute juridiction. Toute personne faisant usage de ces informations le fait à ses propres risques et est responsable de leur conformité aux lois ou règlements en vigueur.

CLAUSE DE NON-RESPONSABILITÉ

Atradius N.V., ses filiales, ses succursales et ses contributeurs rejettent toutes responsabilités pour toute perte ou tout dommage provenant d'erreurs ou d'omissions dans les informations ou pour tout dommage résultant de l'usage, de l'abus ou du mauvais usage des données reprises.

Copyright: Atradius N.V.

Publié par Atradius
Corporate Communications & Marketing

L'enquête a été réalisée
par Heliview Research, Breda



Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
P.O. Box 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111
Fax: +31 20 553 2811
www.atradius.com