



# Continent américain : une hausse des créances interentreprises en souffrance en 2018

Baromètre des pratiques de paiement Atradius

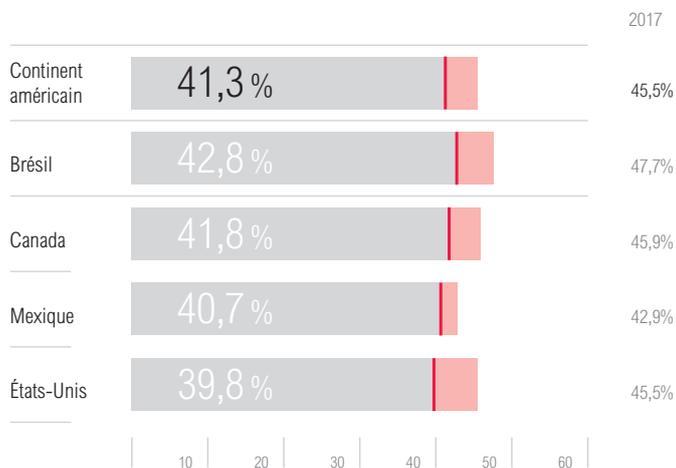


Malgré la baisse du nombre des paiements tardifs des clients interentreprises, la proportion moyenne des factures impayées a atteint 50 %. Les entreprises ont été fortement touchées. 21,5 % des sondés ont dû rectifier les flux de trésorerie, 20,3 % ont reporté les paiements des fournisseurs et 17,5 % ont subi des pertes de revenus. La proportion des créances interentreprises irrécouvrables a légèrement diminué et la faillite demeure la principale raison des radiations.

## Les entreprises interrogées négocient à crédit afin d'accroître leurs ventes et de consolider leur position sur le marché

Après une légère hausse enregistrée en 2017, la proportion du total des ventes interentreprises à crédit sur le continent américain a reculé pour atteindre 41,3 % cette année. L'utilisation du crédit commercial dans les transactions interentreprises est plus faible dans tous les pays interrogés, notamment aux États-Unis et au Brésil (5,7 % et 4,9 %, respectivement) qui enregistrent les baisses les plus importantes en glissement annuel. Les entreprises brésiliennes demeurent les plus enclines à offrir un crédit (en moyenne, 42,8 % des ventes interentreprises à crédit). Les entreprises américaines sont les moins susceptibles d'octroyer un prêt (en moyenne, 39,8 % des ventes interentreprises à crédit).

### Proportion du total des ventes interentreprises effectuées à crédit



Échantillon : entreprises interrogées (évoluant sur les marchés locaux et étrangers)  
Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - juin 2018

## Principales raisons de refuser l'octroi d'un crédit commercial : mauvaise performance en matière de paiements et risque de change élevé

Les entreprises interrogées sur le continent américain préfèrent vendre à crédit à leurs clients interentreprises locaux plutôt qu'à leurs clients interentreprises étrangers (48,6 % contre 33,9 %). Sur le plan local, les crédits sont accordés principalement dans le but de faciliter les ventes et le développement local, d'entretenir des relations et d'attirer de nouveaux clients, mais aussi parce que les ventes à crédit sont une pratique courante. Les entreprises interrogées sur le continent américain estiment également que la vente à crédit sur le marché local établit un climat de confiance, et qu'elle est facile et sécurisée. Les entreprises interrogées n'octroient aucun prêt si l'acheteur adopte un mauvais comportement en matière de paiement ou si elles ne disposent pas de données suffisantes sur les activités ou sur les performances de paiement de leur client local.

« Nous sommes fermement convaincus qu'en vendant à crédit, nous pouvons attirer de nouveaux clients, accroître nos ventes et améliorer nos bénéfices. »

Entreprises faisant l'objet du sondage - secteur textile

Les entreprises situées sur le continent américain négocient à crédit avec des clients interentreprises étrangers afin d'exporter leurs produits, de récompenser la fidélité des clients et d'en attirer de nouveaux. Les raisons comme la confiance, l'utilité et le crédit commercial à titre de pratique courante n'ont pas été mentionnées aussi souvent. Aucun prêt n'est accordé s'il existe un risque monétaire, économique ou politique élevé dans le pays du client et si les données sur l'activité ou les performances de paiement du client étranger sont insuffisantes.

« Les clients internationaux utilisent parfois ce mode de paiement, mais de manière moins fréquente que les clients locaux. Nous négocions à crédit principalement pour augmenter nos revenus. »

Entreprises faisant l'objet du sondage - secteur de la construction

## Une augmentation des factures interentreprises impayées dans toute la région

90,3 % des entreprises interrogées sur le continent américain ont indiqué que leurs clients interentreprises n'avaient pas respecté la date d'échéance de leurs paiements. Cette situation s'est légèrement améliorée par rapport à l'année dernière, lorsque 91,3 % des entreprises interrogées ont signalé cette irrégularité. Le Mexique est le seul pays du sondage où le pourcentage d'entreprises interrogées ayant déclaré des retards de paiement était plus élevé. La fréquence des paiements tardifs semble légèrement plus élevée chez les clients interentreprises locaux. La proportion des factures interentreprises impayées sur le continent américain est passée de 48,8 % en moyenne en 2017 à 50,0 % cette année. Tous les pays du continent américain interrogés, à l'exception des États-Unis, ont enregistré des hausses. Avec une hausse d'environ 4 %, les entreprises canadiennes ont affiché la plus forte augmentation. En revanche, la proportion des créances interentreprises en souffrance aux États-Unis a diminué pour passer de 52,0 % l'an dernier à 47,6 % en 2018.

En 2018, le délai de recouvrement moyen des comptes clients (DSO) enregistré sur le continent américain est de 37 jours, soit deux jours de plus qu'en 2017. La majorité des entreprises interrogées de la région (51,0 %) ne prévoient aucun changement concernant le délai de recouvrement des comptes clients de leur entreprise au cours des 12 prochains mois. Parmi ceux qui en prévoient, 20,8 % prévoient une légère augmentation et 13,6 %, une légère diminution.

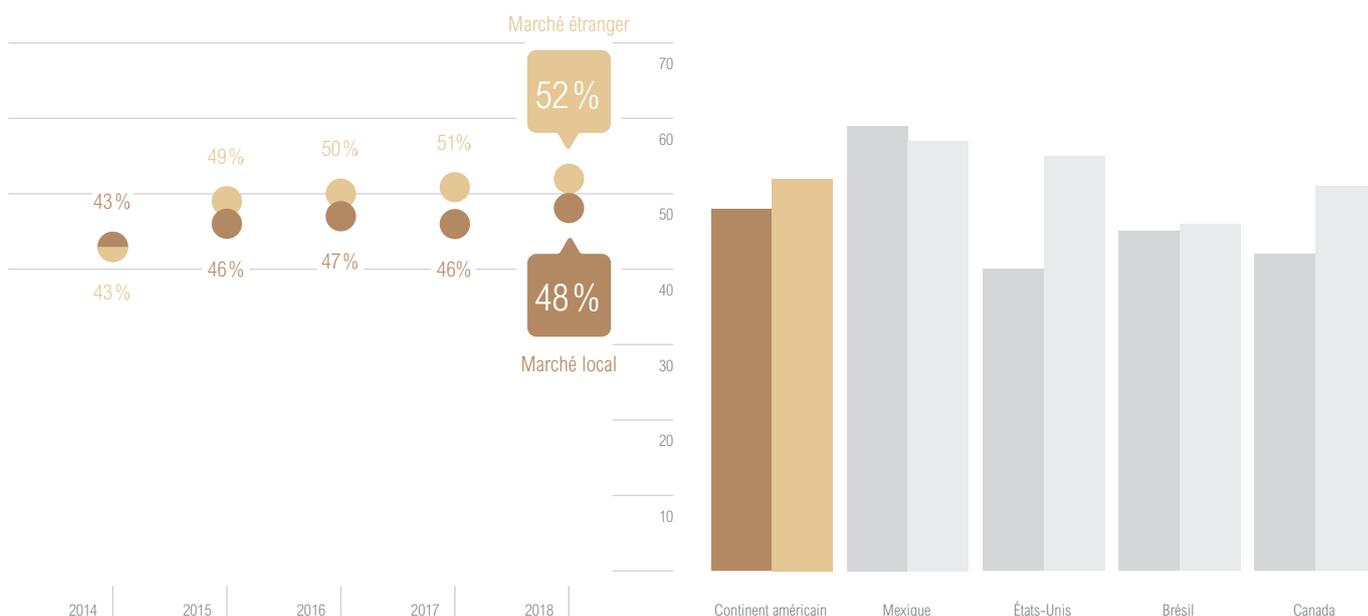
## Pays les plus et les moins touchés par les paiements tardifs

Le Mexique (94,4 %) et les États-Unis (90,9 %) ont enregistré les pourcentages les plus élevés d'entreprises interrogées ayant signalé des paiements tardifs fréquents de la part de leurs clients interentreprises. Le pourcentage aux États-Unis a nettement diminué par rapport à l'année dernière, lorsqu'il était le plus élevé de la région. Les entreprises canadiennes ont signalé des paiements tardifs moins fréquents (en moyenne, 86,7 %).

Le Mexique demeure le pays ayant la plus forte proportion de factures interentreprises locales et étrangères en souffrance. En outre, la proportion de factures interentreprises impayées a augmenté et a atteint 57,9 % cette année, contre une moyenne déjà élevée de 55,4 % en 2017. Il est intéressant de noter que cette hausse ne se reflète pas dans le DSO du pays, qui a diminué de trois jours en 2018. Après le Mexique, les États-Unis sont le pays le plus touché par les paiements tardifs (en moyenne, 47,6 % des factures interentreprises sont impayées). Le Brésil est le pays affichant la plus faible proportion moyenne de factures interentreprises locales et étrangères impayées en 2018 (45,5 %).

## Les créances interentreprises en souffrance sur le continent américain

(en moyenne %)



Échantillon : entreprises interrogées (évoluant sur les marchés locaux et étrangers)  
 Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - juin 2018

## Conversion des factures interentreprises en espèces plus longue

En 2018, les clients interentreprises des entreprises interrogées sur le continent américain bénéficient de délais de paiement plus longs. Les clients interentreprises locaux des entreprises interrogées sur le continent américain bénéficient en moyenne d'un délai de 31 jours pour s'acquitter de leurs dettes. C'est quatre jours de plus qu'en 2017. Au niveau des pays, les États-Unis ont bénéficié de 13 jours supplémentaires. Les clients interentreprises étrangers disposent en moyenne de 29 jours pour régler leurs factures (27 jours en 2017). En 2018, les délais de paiement des clients interentreprises étrangers ont fortement diminué au Mexique et augmenté de manière significative aux États-Unis.

Malgré ces changements, les entreprises interrogées au Mexique ont proposé les délais de paiement les plus indulgents à leurs clients interentreprises locaux et étrangers (en moyenne, 3 jours). En revanche, les factures des entreprises canadiennes sont celles qui sont réglées le plus rapidement (en moyenne, 25 jours).

Quant au fait de différencier les délais de paiement entre les clients interentreprises locaux et étrangers, les entreprises mexicaines sont les plus enclines à le faire, contrairement aux entreprises canadiennes et américaines. Les politiques internes et les délais de paiement prévus par la loi sont désignés comme les principales raisons de différenciation évoquées par tous les pays interrogés. On peut ajouter à cela : les pratiques sectorielles (États-Unis et Brésil), la situation économique du pays exportateur (Mexique) et le risque financier lié à l'opération d'exportation (Canada et Mexique).



*En 2018, le Mexique demeure le pays le plus touché par les paiements tardifs, alors que le Brésil est le pays le moins touché.*

## Raisons principales des paiements tardifs similaires à 2017

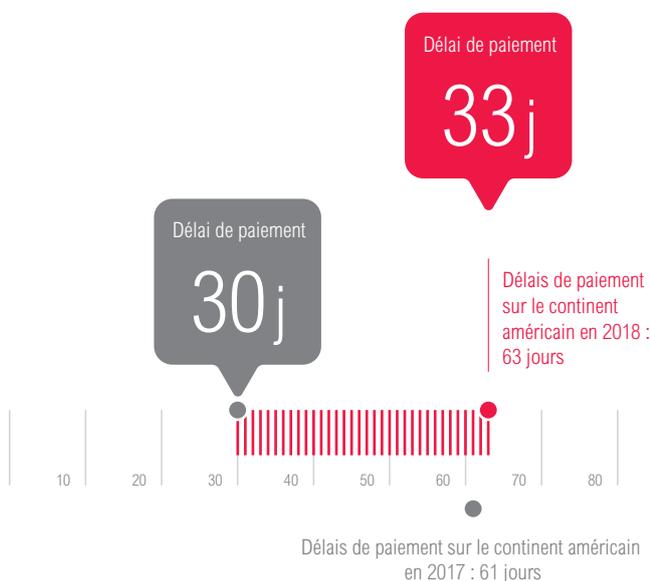
En 2018, les paiements tardifs sur le continent américain sont restés globalement stables, avec une diminution de deux jours pour les créances locales (29 jours en moyenne) et d'une journée pour les créances étrangères (36 jours en moyenne). Les entreprises américaines ont signalé une baisse des retards de paiement de la part de leurs clients interentreprises locaux et étrangers. À l'inverse, et malgré le fait qu'ils bénéficient des délais les plus longs de la région, les entreprises mexicaines ont annoncé de nouvelles hausses.

De même qu'en 2017, les paiements tardifs des clients interentreprises locaux sur le continent américain sont principalement dus à l'insuffisance des fonds disponibles (49,6 % des sondés) et l'utilisation de factures impayées comme forme de financement de la part des acheteurs (24,7 %). Par rapport à 2017, le pourcentage des entreprises interrogées ne disposant pas de fonds suffisants disponibles a augmenté au Brésil, au Mexique et aux États-Unis. Par ailleurs, le pourcentage des entreprises interrogées faisant état de l'utilisation de factures impayées comme forme de financement de la part des acheteurs a diminué dans tous les pays, sauf aux États-Unis.

Selon 32,6 % des entreprises interrogées sur le continent américain, les paiements tardifs des clients interentreprises étrangers sont principalement dus à la complexité de la procédure de paiement. 29,7 % des sondés ont également évoqué cette raison en 2017. Le pourcentage d'entreprises interrogées évoquant cette raison comme motif de paiement tardif a augmenté dans tous les pays sauf au Brésil. L'augmentation la plus importante a été enregistrée au Mexique, où plus de 35 % des entreprises interrogées ont fait mention de la complexité de la procédure de paiement comme principale raison des paiements tardifs. La deuxième cause de retard de paiement la plus souvent citée par les clients interentreprises étrangers concerne l'insuffisance des fonds disponibles, laquelle est mentionnée par 28,7 % des sondés.

Selon la majorité des entreprises interrogées sur le continent américain (35,9 %), les paiements tardifs n'ont eu aucune incidence significative sur leurs activités. Cependant, 21,5 % ont indiqué qu'ils avaient dû prendre des mesures exceptionnelles pour corriger les flux de trésorerie et 20,3 % ont déclaré devoir différer les paiements des fournisseurs. Pour 17,5 % des sondés, les retards de paiement ont eu une incidence plus importante en raison des pertes de revenus engendrées.

## Délais de paiement sur le continent américain



j = nombre moyen de jours

Échantillon : entreprises interrogées (évoluant sur les marchés locaux et étrangers)

Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - juin 2018

## Le continent américain - modifications apportées aux délais de paiement

Les modifications apportées aux délais de paiement et aux paiements tardifs ont entraîné une augmentation des délais de paiement moyens sur le continent américain, passant de 61 jours en 2017 à 63 jours en 2018. Aux États-Unis et au Canada, les délais ont augmenté, alors qu'ils ont baissé pour le Mexique et le Brésil. Le délai de paiement moyen au Mexique est de 71 jours, soit quatre jours de moins qu'en 2017. Malgré cette amélioration, la conversion des factures interentreprises en trésorerie par les entreprises interrogées de cette région demeure très lente. Le Brésil n'a signalé aucun changement concernant les délais de paiement par rapport à l'année dernière (63 jours en moyenne). Les factures des entreprises canadiennes sont celles qui sont réglées le plus rapidement (54 jours en 2018).

## Les créances interentreprises irrécouvrables imputables essentiellement à la faillite

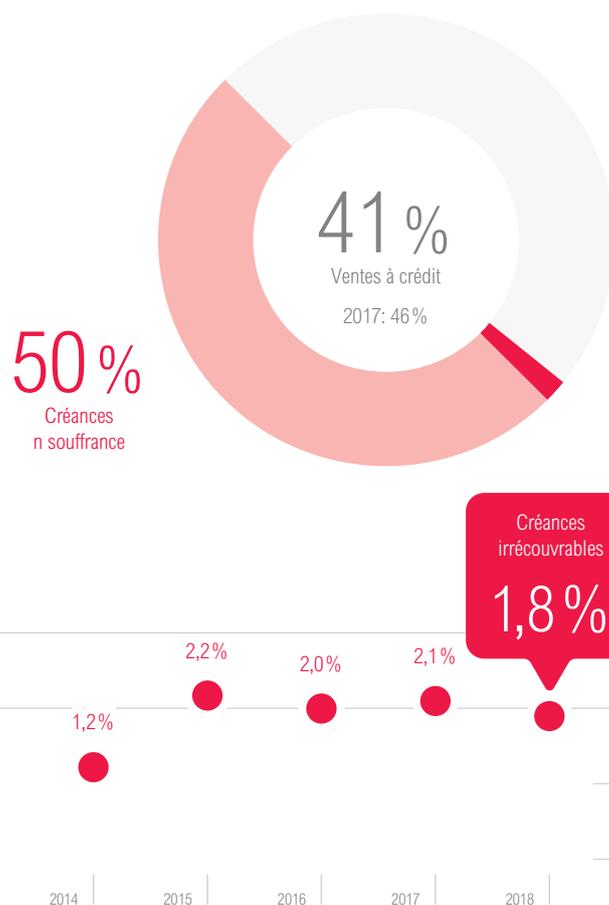
Après les baisses enregistrées aux États-Unis et au Mexique, la proportion moyenne de créances interentreprises irrécouvrables sur le continent américain est passée de 2,1 % en 2017 à 1,8 %

cette année. Les moyennes enregistrées au Canada et au Brésil n'ont pas changé. En 2018, le Brésil continue toujours d'afficher le pourcentage le plus élevé de créances irrécouvrables, à savoir 2,5 %.

Sur le continent américain, les créances irrécouvrables proviennent le plus souvent des acheteurs des secteurs des biens de consommation durables, des services aux entreprises, des services et de la construction. La faillite du client est la principale raison pour laquelle des créances interentreprises sont irrécouvrables. Cette opinion est partagée par 51,0 % des entreprises interrogées sur le continent américain, un pourcentage plus élevé qu'en 2017. L'impossibilité de localiser le client, l'échec des tentatives de recouvrement et le caractère ancien de la dette constituent les autres raisons avancées.

## Créances interentreprises irrécouvrables sur le continent américain

(% de la valeur totale des créances interentreprises)



Échantillon : entreprises interrogées (évoluant sur les marchés locaux et étrangers)

Source : Baromètre des pratiques de paiement Atradius - juin 2018



*Les clients interentreprises du secteur des produits chimiques ont figuré parmi les payeurs les plus lents. Les retards semblent être principalement dus à l'insuffisance des fonds disponibles.*

## Vision optimiste sur les 12 prochains mois

En 2018, les entreprises interrogées sur le continent américain ont accordé en moyenne un délai de 31 jours à leurs clients pour s'acquitter de leurs dettes. Au niveau sectoriel, les clients interentreprises des secteurs de l'agriculture et de l'alimentation bénéficient des délais de paiement les plus indulgents (en moyenne, 33 jours et 35 jours respectivement). En revanche, les délais de paiement les plus courts ont été accordés aux clients interentreprises du secteur du papier (17 jours en moyenne) et à ceux du secteur des produits chimiques (22 jours en moyenne).

Les délais de paiement des clients interentreprises des entreprises interrogées appartenant aux secteurs des machines et des produits chimiques semblent être les plus longs. Les retards de paiement dans ces secteurs atteignent, en moyenne, 40 et 38 jours, respectivement. Les paiements tardifs dans le secteur des machines ont été notamment dus à la complexité de la procédure de paiement et à l'insuffisance des fonds disponibles. Selon les entreprises interrogées du secteur des produits chimiques, les retards de paiement sont principalement attribuables à l'insuffisance des fonds disponibles et à l'utilisation de factures impayées comme forme de financement de la part des acheteurs.

La majorité des entreprises interrogées sur le continent américain ont indiqué n'attendre aucun changement concernant le comportement de paiement de leurs clients dans les secteurs des machines et des produits chimiques. Le cas échéant, le changement devrait être davantage positif (35 % dans le secteur des machines, 37 % dans le secteur des produits chimiques) que négatif (25 % dans les deux secteurs industriels).

## Modifications apportées aux exportations au sein de l'ALENA

L'insécurité croissante due, entre autres, aux mesures protectionnistes et aux renégociations de l'ALENA peut influencer sur les exportations dans la région. D'après les résultats de notre sondage, 33,3 % des entreprises interrogées ont indiqué n'avoir aucun lien commercial avec d'autres membres de l'ALENA, 26,5 % ont déclaré qu'un maximum de 50 % de leurs exportations est effectué au sein de l'ALENA et 23,7 % ont indiqué que le pourcentage des échanges commerciaux dans la région est supérieur à 50 %. Parmi les entreprises interrogées, 16,5 % semblent avoir des échanges commerciaux uniquement au sein de l'ALENA. Cependant, les échanges commerciaux entre les membres de l'ALENA ont-ils changé par rapport à l'année précédente?

## États-Unis : le pays le plus réticent à échanger avec d'autres pays membres de l'ALENA

Les États-Unis ont enregistré le pourcentage le plus élevé des entreprises interrogées (52,7 %) déclarant n'avoir aucun lien commercial avec d'autres membres de l'ALENA. 19,8 % des entreprises américaines interrogées ont affirmé que moins de 50 % de leurs échanges commerciaux sont effectués dans la région. En outre, 15 % ont affirmé que plus de 50 % de leurs échanges sont effectués avec des partenaires commerciaux de l'ALENA. Les États-Unis ont également enregistré le pourcentage le plus faible d'entreprises interrogées qui ont déclaré n'échanger qu'avec des pays membres de l'ALENA (12,6 %).

La majorité des entreprises américaines (68,5 %) ont déclaré que, par rapport à l'année dernière, leurs exportations vers le Canada sont restées inchangées. 19,8 % ont déclaré que les échanges commerciaux avec le Canada ont légèrement augmenté et 7,4 % ont déclaré que cette hausse a été significative. 4,3 % ont déclaré n'avoir réduit que légèrement leurs exportations vers le Canada. Ces changements sont principalement attribuables à l'environnement économique général (selon 75 % des entreprises interrogées).

De même, la majorité des entreprises américaines (68,3 %) n'ont signalé aucun changement concernant la portion de leur échange commercial avec le Mexique. En 2018, les activités de 15,2 % des entreprises américaines ayant des liens commerciaux avec le Mexique ont légèrement augmenté et 6,9 % ont fortement augmenté. Parallèlement, 6,8 % des entreprises américaines semblent moins exporter vers le Mexique, tandis que pour 2,8 % d'entre elles, les exportations ont considérablement diminué. Selon la plupart des entreprises américaines (57 %), ces changements sont dus à l'environnement économique général.

## Canada : le pourcentage le plus élevé d'entreprises interrogées qui n'échangent qu'au sein de l'ALENA

Le Canada a enregistré le pourcentage le plus élevé d'entreprises interrogées (22,1 %) déclarant limiter leurs échanges commerciaux avec les pays membres de l'ALENA. 26,2 % des entreprises canadiennes ont affirmé exporter moins de 50 % de leurs produits vers les États-Unis et le Mexique. En outre, 21,4 % ont affirmé exporter plus de 50 % de leurs produits dans la région. 30,3 % des entreprises canadiennes ont déclaré n'avoir aucun lien commercial avec d'autres membres de l'ALENA.

58,3 % des entreprises canadiennes ont déclaré qu'en 2018, la portion des échanges commerciaux avec les États-Unis est demeurée inchangée. 20,6 % des entreprises interrogées ont déclaré que cette portion a légèrement augmenté et 11,4 % ont indiqué que cette augmentation a été significative. En revanche, 8 % d'entre elles ont légèrement réduit leurs activités commerciales avec les États-Unis et 1,7 % l'ont fait de manière significative. Selon la plupart des entreprises canadiennes interrogées (60,9 %), ces changements sont attribuables à l'environnement économique général.

66,7 % des entreprises canadiennes ont déclaré que rien n'a changé concernant leurs exportations vers le Mexique en 2018. En outre, 18,7 % des entreprises interrogées ont légèrement augmenté leurs exportations vers le Mexique et l'augmentation a été considérable pour 8,0 % de ces entreprises. Seules 6,7 % des entreprises au Canada ont déclaré avoir constaté une légère baisse de leurs exportations. Selon 66,7 % des entreprises interrogées, ces changements sont dus à l'environnement économique général.

## Mexique : hausse des échanges au sein de l'ALENA en 2018

Le Mexique a enregistré le pourcentage le plus faible (18,3 %) d'entreprises interrogées n'ayant aucun échange commercial avec les pays membres de l'ALENA. Plus de 30 % des entreprises interrogées exportent plus de 50 % de leurs produits à des partenaires commerciaux de l'ALENA. Pour 15,6 % d'entre elles, les exportations sont limitées aux partenaires de l'ALENA.

37,6 % des entreprises mexicaines ont déclaré que, par rapport à l'année précédente, rien n'a changé concernant le pourcentage de leurs exportations vers le Canada. Un grand nombre d'entreprises interrogées ont déclaré avoir intensifié leurs activités commerciales : 30,9 % ont signalé une légère augmentation et 19,4 %, une augmentation significative. En revanche, la diminution a été légère pour 10,3 % des entreprises mexicaines en 2018 et significative pour 1,8 % de ces entreprises. 80 % des entreprises mexicaines interrogées ont attribué ces changements à l'environnement économique général.

Des taux de réponse similaires ont été observés pour l'exportation vers les États-Unis. 38,7 % des entreprises mexicaines interrogées n'ont signalé aucun changement, 28,9 % ont signalé de légères hausses et 13,9 %, des hausses significatives. 13,9 % des entreprises interrogées ont signalé une légère baisse et 4,6 %, une baisse significative. Une fois de plus, ces changements sont principalement attribuables à l'environnement économique général (selon 68,8 % des entreprises interrogées).

## Brésil : procédures de faillite et conséquences sur les entreprises

Parmi les quatre pays du continent américain interrogés, le Brésil détient le pourcentage le plus élevé de créances irrécouvrables. 2,5 % de la valeur totale des créances interentreprises a été radiée comme irrécouvrable - aucun changement par rapport à l'année dernière. La raison principale des radiations reste la faillite, et le pourcentage d'entreprises interrogées qui confirment cette tendance est passé de 53,4 % en 2017 à 54,7 % cette année.

33,9 % des entreprises brésiliennes interrogées estiment que la facilité du recours aux tribunaux de la faillite est positive pour la viabilité des entreprises. 20,2 % sont entièrement d'accord avec cette affirmation, tandis que 30,3 % ne se prononcent pas. Seuls 9,2 % ne sont pas d'accord et 6,4 % sont fermement opposés.

Des résultats semblables ont été observés concernant l'effet de la faillite sur l'efficacité des mécanismes de recouvrement des créanciers. 33,9 % des entreprises brésiliennes interrogées ont reconnu que la facilité de recours aux tribunaux de la faillite entraîne une baisse de l'efficacité et 14,7 % sont entièrement d'accord avec cette affirmation. La majorité des entreprises interrogées (34,9 %) n'avaient aucun avis à ce sujet. Les entreprises interrogées en désaccord avec cette déclaration représentaient un pourcentage moindre (10,6 %). Celles qui y étaient fermement opposées représentaient 6 % d'entre elles.

## Conception de l'étude sur le continent américain

Atradius organise des analyses annuelles des pratiques de paiement dans les entreprises au niveau international par le biais d'une étude appelée le « Baromètre des pratiques de paiement Atradius ». Dans le présent rapport portant sur le continent américain et faisant partie de l'édition de 2018 du Baromètre des pratiques de paiement Atradius, des entreprises situées dans 4 pays (Brésil, Canada, Mexique et États-Unis) ont été étudiées.

À l'aide d'un questionnaire, Ilisia Research a mené un ensemble de 858 entretiens. Tous les entretiens ont été organisés exclusivement pour Atradius, sans que d'autres sujets y soient abordés.

### Étendue de l'étude

- Population de base : des entreprises situées dans 4 pays ont été suivies (Brésil, Canada, Mexique et États-Unis). Les entretiens concernant la gestion des créances ont eu lieu avec les personnes en charge de ces questions.
- Processus de sélection – Étude en ligne : les entreprises ont été sélectionnées et jointes par le biais d'un panel Internet international. Un examen de la pertinence des contacts et des coefficients a été effectué en début d'entretien.
- Échantillon : N=858 personnes ont été interrogées au total (environ n=200 personnes par pays). Dans chaque pays, un coefficient a été défini d'après quatre catégories de taille d'entreprise.
- Entretien : Entretiens individuels gérés par Internet de 15 minutes environ. Période des entretiens : 2e trimestre 2018.

### Présentation de l'échantillon – Total des entretiens = 858

| Pays   | n   | %     |
|--|-----|-------|
| É.-U.  | 217 | 25,3% |
| Canada   | 212 | 24,7% |
| Mexique  | 211 | 24,6% |
| Brésil   | 218 | 25,4% |
| Secteur économique                             |     |       |
|  | n   | %     |
| Fabrication                                    | 288 | 33,6% |
| Vente en gros/Vente au détail/<br>Distribution | 279 | 32,5% |
| Services                                       | 291 | 33,9% |
| Chiffre d'affaires                             |     |       |
|  | n   | %     |
| Microentreprises                               | 268 | 31,2% |
| PME (petites et moyennes entreprises)          | 449 | 52,3% |
| Grandes entreprises                            | 141 | 16,4% |

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

## Annexe des statistiques

Les figures et les tableaux détaillés sont disponibles dans l'Annexe des statistiques pour le continent américain. Cette Annexe fait partie du Baromètre des pratiques de paiement Atradius de juin 2018, disponible sur

[www.atradius.com/publications](http://www.atradius.com/publications)

[Téléchargez-le au format PDF](#) (en anglais uniquement).



### Avis de non-responsabilité

Ce rapport est publié à titre informatif uniquement. Il n'a pas vocation à émettre des recommandations pour des opérations, des investissements ou des stratégies spécifiques auprès de tout lecteur. Le lecteur doit prendre ses propres décisions, commerciales ou autres, par rapport aux renseignements fournis. Bien que nous ayons tout mis en œuvre pour que les renseignements contenus dans ce rapport proviennent de sources fiables, Atradius ne peut être tenue responsable de toute erreur ou omission, ni des résultats obtenus à la suite de l'utilisation des données. Tous les renseignements apparaissant dans ce rapport sont fournis « tels quels », sans garantir leur exhaustivité, leur exactitude, leur actualité ni les résultats en découlant et ne constituent en aucun cas une garantie expresse ou tacite. Atradius, ses partenaires, compagnies, ou ses autres partenaires, agents ou employés ne pourront en aucun cas être tenus responsables des décisions ou actions prises reposant sur les renseignements de ce rapport, ni d'aucun dommage indirect, spécial ou similaire, même s'ils prennent connaissance de la possibilité desdits dommages.

### Copyright [Atradius N.V.](#) 2018

Si vous souhaitez en savoir plus sur **la protection de vos créances contre le défaut de paiement** de la part de vos clients après avoir lu le présent rapport, vous pouvez vous rendre sur le [site Web d'Atradius](#). Si vous avez des questions plus spécifiques, veuillez [laisser un message](#) et un responsable de produits communiquera ultérieurement avec vous. Dans la rubrique Publications, vous trouverez de nombreuses autres publications concernant l'économie mondiale, notamment des rapports par pays, des analyses de secteur, des conseils sur la gestion de crédit et des comptes rendus sur les problèmes actuellement rencontrés par les entreprises.

[Abonnez-vous](#) aux notifications de nos publications et recevez des courriels hebdomadaires pour être informé dès qu'un nouveau rapport est publié.

Pour un **meilleur aperçu des pratiques en matière de recouvrement des créances issues du commerce interentreprises** sur le continent américain et dans le monde entier, veuillez consulter la Revue de recouvrement international d'Atradius Collections (téléchargement gratuit après l'inscription), disponible sur le site [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com)

Connectez-vous à Atradius grâce aux réseaux sociaux



Vous êtes sur Twitter? [@Atradius](#) ou cherchez [#atradiusppb](#)

Atradius N.V.  
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam  
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam  
Países Bajos  
Tel.: +31 20 553 9111

[info@atradius.com](mailto:info@atradius.com)  
[www.atradius.com](http://www.atradius.com)