

L'heure des choix est pour aujourd'hui

Pascal Flisch, Research & Business Development – Trends Business Information |

2020 aura été une année exceptionnelle à plus d'un titre et restera pour beaucoup une année à oublier. Tous les secteurs ne sont pas touchés de la même manière, mais toutes les entreprises garderont des traces de cette épreuve. Beaucoup devront se remettre en question. Les plus vigoureux pourront saisir les opportunités qui se présentent.

Ceci n'est pas un exercice !

L'épreuve est rude : le monde est brutalement soumis à un test de résilience long et généralisé, mettant, entre autres, toutes les chaînes économiques sur le grill. Personne n'était prêt et tout le monde est impacté. Les quelques secteurs chanceux qui bénéficient de la situation sont débordés par la demande et le reste encaisse des pertes gigantesques. Les pouvoirs publics font ce qu'ils peuvent, le plus vite possible, pour limiter les dégâts. Ils prennent des mesures générales, peu ciblées, dans le but d'aider le plus de monde possible sans trop de démarches administratives. Une des conséquences est que l'économie est aujourd'hui anesthésiée. Les indicateurs habituels permettant d'évaluer la santé des partenaires commerciaux ne fonctionnent plus vraiment.

-La statistique des faillites ne reflète plus la réalité de la santé du tissu économique du pays et plafonne à 70% de 2019.

-Les statistiques de comportements de paiements montrent une forte dégradation générale des délais et ne permettent plus vraiment de se faire une idée de la situation.

-Les comptes annuels de 2019 ne sont, pour beaucoup, qu'un piètre point de départ d'analyse pour estimer la réalité de la fin de 2020.



Les défis de la reprise

La perspective de la reprise va être déterminante pour 2021. Après de longs mois de mise en veille, de nombreux secteurs vont connaître un réveil vigoureux. Toutes les entreprises concernées vont devoir préparer la relance de leur cycle commercial et donc de son financement. Les banques répondront certainement favorablement à une partie de la demande, mais beaucoup d'entreprises seront recalées ou insuffisamment refinan-

cées et voudront se tourner vers leurs partenaires commerciaux de toujours : les fournisseurs.

Obtenir de la marchandise et des délais de paiements rallongés se-

ra une nécessité pour beaucoup d'entreprises. Mais faut-il sans discernement y répondre favorablement ?

Choisir, c'est renoncer

Même si leurs clients l'oublient parfois, les fournisseurs sont aussi des entreprises. Ils ont autant souffert de la crise que leurs clients et auront aussi à relever le défi de la relance de leur cycle commercial.

La trésorerie étant précieuse en fin de crise, il est inenvisageable pour les fournisseurs de ne pas en

tirer le meilleur parti, voire d'en perdre en prenant des risques commerciaux élevés.

Quand on examine les comptes annuels de 2019, on voit qu'un peu plus de 57.000 entreprises sur les 460.000 qui ont publié affichent une solvabilité négative. Ces entreprises sont virtuellement en faillite et ne tiennent qu'en état permanent d'overdose de dettes. On parle donc d'une entreprise sur 8 ! Autant dire que tout le monde en a dans son portefeuille clients. Avec la crise, notre stress test montre qu'il y en a 20.000 de plus à mi-novembre. On dépassera les 30.000 entreprises supplémentaires si le confinement dure au-delà de janvier 2021. On sera alors à presque une entreprise sur cinq ...

En situation normale, une solvabilité de 25% est un minimum souhaitable. 15% est un seuil en dessous duquel on voit le taux de faillite s'envoler. Or il y a aussi environ 55.000 entreprises qui naviguent entre 0% et 15% de solvabilité.

En faisant le total, on arrivera en janvier à plus de 140.000 entreprises en situation très délicates soit 30 % de la population active qui publie des comptes annuels. La situation ne sera pas meilleure



du côté des entreprises qui ne publient pas, comme les indépendants.

Il faudra donc examiner avec soin son portefeuille clients et faire un tri. Les clients au potentiel le plus élevés devront absolument être privilégiés. Leur accorder des lignes commerciales importantes et/ou des délais de paiements rallongés est vive-

ment conseillé. C'est, en tant que fournisseur, votre priorité première. Il serait néfaste pour vous de les laisser partir vers la concurrence, qui n'hésitera pas à leur faire des propositions alléchantes.

Ensuite, commencez à arbitrer, en fonction de vos propres moyens financiers.

Les clients à potentiel moyen,

mais à bonne solvabilité, méritent certainement des lignes de crédit commercial, mais plus limitées. Il est impératif de les déterminer à l'avance ... et de s'y tenir. Sans quoi, c'est vous qui vous mettez en danger en subissant des retards de paiements, voire des impayés.

Pour les clients à faible solvabilité ou à potentiel limité, il faudra être ferme et exiger un acompte substantiel ou un paiement comptant.

Et s'il reste un peu de budget ...

Tous les fournisseurs n'auront pas la capacité financière d'aider leurs clients, ce qui laisse de belles opportunités pour les autres. Il est donc temps de les

identifier dès maintenant et de faire l'analyse de la situation de votre marché. Dans la foulée, identifiez les meilleurs prospects. C'est le moment de les approcher avec une proposition concrète et personnalisée : produit / services, ligne de crédit, délais de paiement.

Une dernière remarque

Tout ce qui vient d'être évoqué ici est parfaitement valable pour les clients, qui ont tout intérêt à vérifier la fiabilité de leurs fournisseurs. Il serait dommage de rater le train à cause d'un fournisseur défaillant. Faites donc, vous aussi, le tour de votre marché.

A bon entendeur. ■

More information about our communication

Call us!



Sales Manager
Dirk Noens
dirk.noens@roularta.be
T 02 467 57 70

Editor-in-chief
Alain Vermeire
alain.vermeire@roularta.be
T 02 702 71 50

