

La maîtrise des risques clients par secteur professionnel

120 avenue Ledru-Rollin  
 75011 PARIS  
 Tél : 01 55 65 04 00  
 Fax : 01 55 65 10 12

Mail : [codinf@codinf.fr](mailto:codinf@codinf.fr)  
 Web: <https://www.codinf.fr>

Directeur de publication :  
 John MADZELA  
 Rédacteur :  
 Alain WOLGENSINGER



Chers lecteurs, Chères lectrices,

Alors que nous entamons cette nouvelle année, toute l'équipe de CODINF se joint à moi pour vous adresser nos meilleurs vœux. Que 2025 soit une année de succès, d'innovation et de résilience pour vous et vos entreprises. Les crises ne sont plus des événements ponctuels, mais semblent s'inscrire dans une nouvelle normalité. L'incertitude devient un facteur structurel, redéfinissant les équilibres économiques et impactant durablement les entreprises. En témoigne l'augmentation continue des défaillances, que nous avons régulièrement analysée dans la Lettre CODINF.

Face à cette réalité, une question s'impose : comment s'adapter et prospérer dans ce contexte mouvant ? La réponse, j'en suis convaincu, dépend de notre capacité à prendre des risques. Ne pas agir, c'est déjà reculer. C'est pourquoi, en 2025, CODINF fait le choix de l'audace : nous investirons massivement dans nos ressources humaines et technologiques pour développer des solutions innovantes, mobiliser nos partenaires institutionnels et professionnels, et proposer de nouvelles ressources.

Notre engagement est clair : aider les entreprises à sécuriser leur trésorerie en vue d'assurer la pérennité de leur activité et leur développement. Ensemble, avec audace et résilience, relevons les défis de cette nouvelle année.

**Excellente année 2025 à toutes et à tous !**



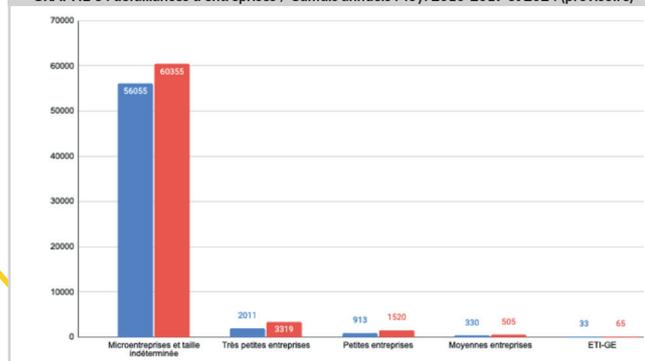
## DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES : TROP TÔT POUR LE PRINTEMPS ?

Nous attendions les statistiques des défaillances d'entreprises pour décembre 2024 avec impatience afin de vérifier si la rupture de tendance constatée le mois précédent se confirmerait (cf lettre CODINF décembre) : les chiffres de décembre seraient-ils là moins élevés en 2024 qu'un an auparavant en 2023 ?

**CONSTAT : c'est plutôt une douche froide, quadruple :**

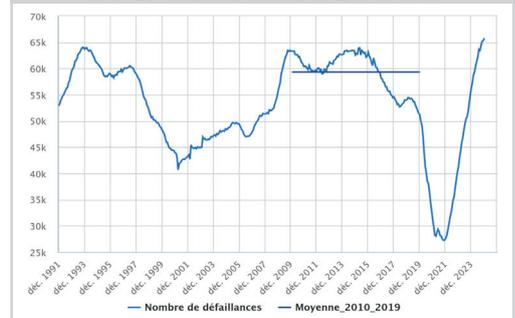
- 1 Des défaillances qui marquent un record en 2024 par rapport 2023 : 65 764 (cumulé sur 12 mois - provisoire) contre 56 313 en 2023, soit +16,8%. D'où cette impression d'une ascension qui n'en finit pas.
- 2 La moyenne mensuelle 2024 a toujours dépassé 2023 (sauf en août) l'embellie observée en novembre 2024 était une illusion dissipée par les chiffres définitifs :
- 3 Début 2025 devrait accentuer cette sensation : le Graphe 2 montre que le premier trimestre est traditionnellement mauvais en terme de défaillances. Les records risquent encore de tomber jusqu'au printemps...
- 4 Certes ce sont bien les plus petits qui "tombent" d'abord sur le front économique (micro-entreprises, très petites entreprises). Mais notre Graphe 3 le montre : pas une catégorie n'est épargnée depuis l'après-COVID.

GRAPHE 3 : défaillances d'entreprises / Cumuls annuels Moy. 2010-2019 et 2024 (provisoire)



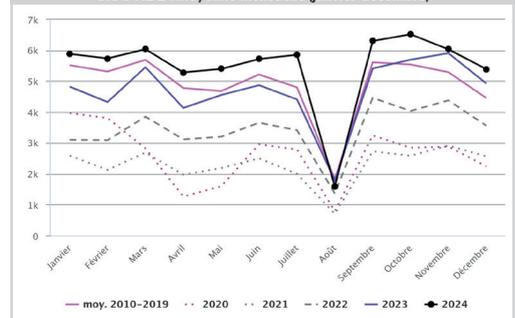
Source : Base Fiben

GRAPHE 1 : défaillances cumulées sur 12 derniers mois



Source : BDF

GRAPHE 2 : moyenne mensuelle (janvier-décembre)



Source : BDF

Nous continuons pourtant à nous accrocher à l'espoir qu'il s'agit bien d'un retour à la normale après des années de perfusion pendant la pandémie. Mais la confirmation nous sera vraisemblablement donnée au printemps, à mesure que les moyennes se rapprocheront des normales. D'ici là, les déclinistes et autres critiques auront la partie belle...

## OMC = OUBLIONS LES MURS COMMERCIAUX ?

**Etrange ironie du calendrier :** le 1<sup>er</sup> janvier 2025 marquera le 30<sup>e</sup> anniversaire de la création de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce), l'institution internationale sise à Genève qui régit les règles du commerce entre les Nations, avec pour objectif de "faciliter les échanges commerciaux et de promouvoir une concurrence loyale". (Nous affectionnons chez CODINF cette idée de loyauté dans les échanges). Elle succédait au GATT qui avait oeuvré de 1948 à 1995 sans siège fixe.

Souvent critiquée pour sa lourdeur et ses interminables "Rounds" de négociation, l'OMC n'a pourtant pas démerité : le nombre d'accords commerciaux régionaux (RTA - Regional Trade Agreements) a connu une progression record sur la période (cf. graphe 4).

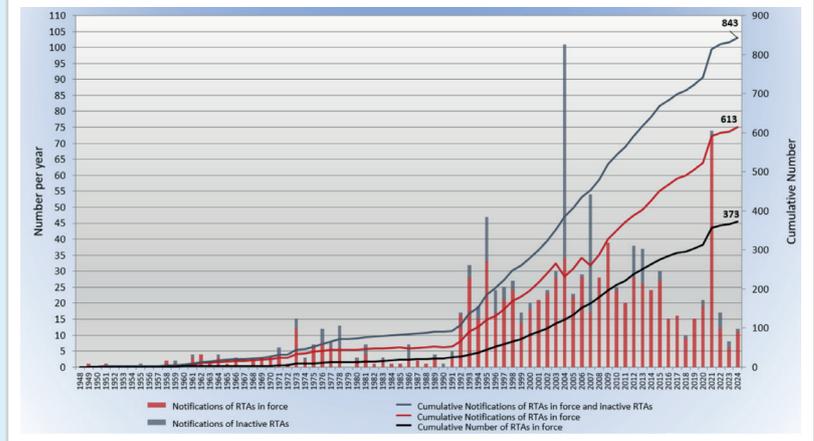
Et pourtant ce sera vraisemblablement dès janvier 2025 qu'une politique résolument protectionniste sera poussée par les USA...

Cela pourrait avoir plusieurs conséquences concrètes, hormis la très logique fermeture du marché US :

- 1 accélération de l'inflation aux USA (augmentation du prix des produits importés) entraînant
- 2 augmentation des taux d'intérêt US (pour juguler cette inflation "importée") entraînant
- 3 baisse contrariée voire hausse des taux d'intérêt UE (pour maintenir le cours EUR-USD et juguler le risque d'inflation)

Ce ne serait pas une bonne nouvelle pour les secteurs les plus exposés à l'argent cher : Bâtiment & Construction, Investissements publics et privés, Services (hôtellerie, restauration, transport, tourisme, etc.). A suivre...

GRAPHE 4 : ACR-Accords de Commerce Régionaux dans le Monde, 1948-2024



Source : OMC

## QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

**Vrai ou Faux ? « La copie d'un ordre de virement est une preuve »**

**Réponse : FAUX** (depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2022).  
La copie d'un ordre de virement n'est pas une preuve ! Combien se sont laissés abuser par cette copie transmise par le débiteur, arguant de sa bonne foi, main sur le coeur !

Et pourtant...

- 1 L'ordre de virement n'engage que le payeur, mais pas sa banque : celle-ci refusera de l'exécuter si le compte bancaire n'est pas suffisamment approvisionné.
- 2 Un ordre peut être suivi d'un contre-ordre. En clair, être révoqué.

Pour ces 2 raisons, la prétendue « preuve » ne vaut rien en réalité.

Alors que faire ? 2 solutions sont possibles :

- 1) Exiger l'avis d'opéré du virement (ce qui veut dire que l'argent a bien quitté le compte du débiteur\*)
  - 2) Exiger que ce soit la banque elle-même qui vous le transmette.
- Et attention à l'IA : certains faux sont plus vrais que nature !

\* Sous quelques jours, en général... mais parfois plus : jusque 3 semaines de délai (expérience vécue entre une banque française et allemande. Certes, il est vrai qu'il s'agissait d'un chèque de banque de 90 000€...)



Attention si les commandes de certains clients augmentent très vite ! Surtout si vous lui vendez des composants ou matières premières

en lui faisant crédit.

Peut-être est-ce contre-intuitif pour un commercial mais pas pour le Credit Manager : il est possible que sa situation se rapproche de la cessation de paiement et qu'il profite du niveau de confiance que vous lui accordez encore pour reconstituer ses stocks avant la crise.

Vérifiez ce que dit la rumeur (qui n'a pas toujours tort) auprès de vos commerciaux terrain, revérifiez les scores crédit accordés à ce client et surtout vos plafonds d'encours. Au besoin, revoyez vos termes de paiement si vous voulez maintenir cette relation sans exposition excessive.

"Le fournisseur est souvent le banquier des derniers jours."

## LE FRANÇAIS, ENTREPRENEUR DANS L'ÂME ?

Comment cette bonne nouvelle est-elle quasiment passée sous les radars quand la moindre lueur d'espoir est scrutée dans ce blizzard économique ?

La France a battu ses records de créations d'entreprises :

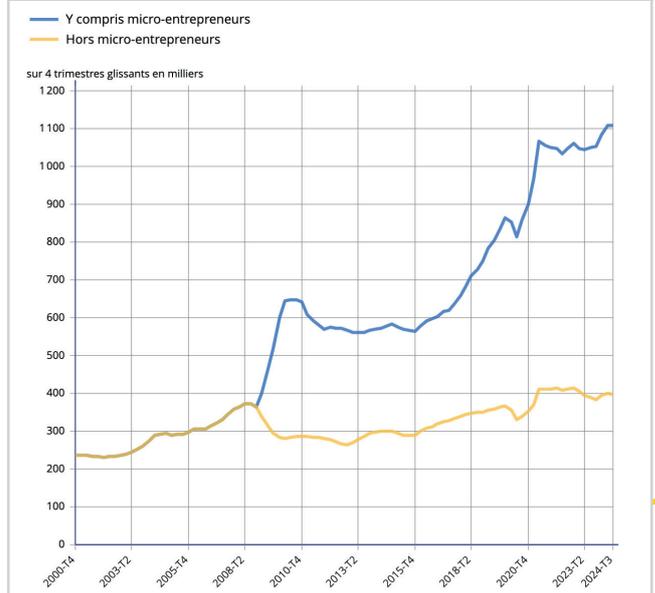
- plus de 1 million de nouvelles immatriculations en 2024 (dont plus de 90 000 nouvelles immatriculations rien qu'en novembre dernier)
- en hausse dans pratiquement toutes les régions (sauf PACA, la Martinique et la Réunion)
- et en particulier dans les secteurs industrie, commerce de détail, réparation automobile, hébergement & restauration, transports & entreposage et les activités de soutien aux entreprises

Comme toujours, ce sont les autoentrepreneurs qui donnent un coup de fouet aux chiffres : près de 2/3 des créations (avec même une accélération sur les 3 derniers mois) (cf. Graphe 5).

On se réjouira (1) d'un tel dynamisme économique et (2) de cette capacité d'hommes et femmes à saisir leur chance dans un climat incertain.

Pour autant, le bon Credit Manager, conscient des opportunités comme des risques, se rappellera que les règles de prudence s'appliquent ici aussi en raison la mortalité infantile des jeunes pousses : 40% des entreprises disparaissent avant leurs 5 ans.

GRAPHE 5 : nombre d'autoentrepreneurs sur 4 trimestres



Source : INSEE

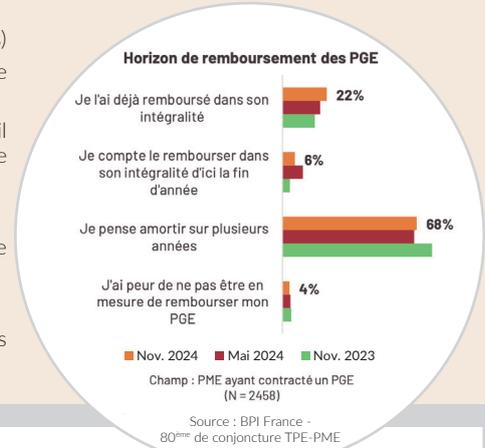
## PGE : QUELLE EST LA SITUATION ?

Avec les défaillances d'entreprises en hausse (cf. supra), certains observateurs s'inquiètent : l'Etat devra-t-il compenser les pertes supportées par les banques pour les près de 145 milliards de crédits accordés pendant la période COVID à plus de 800 000 entreprises du pays (garantis par l'État à 90 %) ? Pour rappel, ces prêts doivent être remboursés d'ici fin 2026.

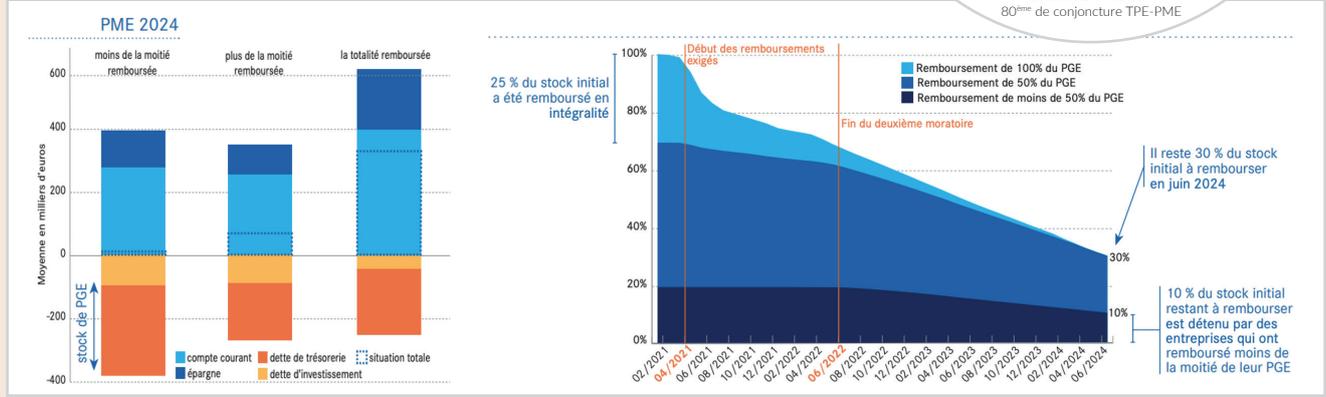
Certains se plaisent à annoncer une faillite généralisée. C'est aller vite en besogne car le moins que l'on puisse dire est que toutes les situations ne se valent pas :

- GE : affaire pratiquement soldée (90% remboursés : 1,4 milliards encore dûs sur 16 accordés)
  - PME : chiffres plus flous et surtout moins récents et beaucoup d'articles alarmistes se fixent sur les montants prêtés, "oubliant" ce qui est déjà remboursé
- Au final, la situation semble plutôt sous contrôle d'après BPI France, la BDF et le CAE (Conseil d'Analyse Économique) qui a fourni un travail d'analyse d'une minutie impressionnante (cf. ci-dessous)
- Mi-2024, 38% des PGE restaient encore dûs (donc bien moins à ce jour)
  - 7,5 % des entreprises ayant contracté un PGE seraient « à risque » (voire 4% selon le sondage BPI France auprès des PME concernées)
  - 4 % du stock initial de PGE pourrait ne pas être remboursé

Le tsunami annoncé semble faire pschitt. Mais un peu plus de transparence ne nuirait pas pour rassurer. Au final cela représenterait d'après les calculs officiels 3,5 milliards.



GRAPHE 6 : Prêt Garanti par l'État (PGE)



Source : extrait de CAE - Focus n° 109 octobre 2024 - 'Prêt garanti par l'État: les entreprises pourront-elles rembourser? Un éclairage à la mi-2024'

## RETARDS DE PAIEMENT FOURNISSEURS SANCTIONNÉS PAR LA DGCCRF

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
400 000 €	NA PALI	33133703600016	23/12/2024
362 000 €	SOCIETE RICHARDSON	05480095800016	31/12/2024
270 000 €	HOMAIR VS CAMPING	83301495400052	23/12/2024
185 000 €	FREELANCE.COM SA	38417434800076	23/12/2024
85 000 €	SOCIETE COMPTOIR AGRICOLE COMMERCIAL DE COGNAC	90572051200011	23/12/2024
83 000 €	REVIMA	54207132900024	23/12/2024
76 000 €	SOCIETE SA. FIGEAC AERO	38513492900608	23/12/2024
60 000 €	SAS LAITERIE SAINT PERE	31625247700039	31/12/2024
50 000 €	KEOLIS RENNES	34003552600029	31/12/2024
39 000 €	SOCIÉTÉ ROUTIERE DU MIDI	34907675200014	31/12/2024
32 000 €	CHABAS AVIGNON SAS	38751618000024	23/12/2024
28 000 €	HEULIEZ BUS	31669699600032	23/12/2024
26 000 €	SAS FLANDRE EXPRESS	30008917400050	31/12/2024
24 000 €	SARL GROUPE ESTIVIN DEVELOPPEMENT - GED	40943972600020	31/12/2024
20 000 €	SAS EUROSTYLE SYSTEMS CHATEAURoux	51176407800016	31/12/2024
20 000 €	BLUE SOLUTIONS	42109005100028	23/12/2024
14 000 €	SAS D. VEGETABLES EXPEDITIONS LOGISTIQUES	87913432800027	31/12/2024
12 000 €	SAS GUIMA PALFINGER	84695044200042	23/12/2024
6 000 €	SAS SOCIETE LEPLATRE ET COMPAGNIE	08638011000014	31/12/2024
4 000 €	FOURNITURE INDUSTRIE SERVICE - FIS	44984311900040	31/12/2024
4 000 €	KERSEGAL	41869134100014	31/12/2024
1 000 €	SAS JERDE	39863664700016	31/12/2024
1 000 €	SAS LA SOMADIS	30438176700033	31/12/2024

## PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

Date du Comité label RFAR (Relations Fournisseurs et Achats Responsables) : aucune réunion en décembre 2024

Mais l'occasion de regarder les chiffres 2024, parlants (!) :

- 119 labellisés au 31/12/2024 dont 17 nouveaux dont des industriels (Dassault Systèmes, Schneider Electric France, ..), des entreprises de services (Sodexo, Heppner, APF, plusieurs entités de groupes bancaires : BNP, Crédit Agricole, etc.), des entités publiques (Ministère de la Justice,..) et notamment le groupe FOURNIER, adhèrent CODINF (Félicitations !)
- une puissance d'achat de 176 Md €, en forte hausse depuis 2023, et bien supérieure à ce que les chiffres pourraient laisser penser.

Donc plus une minute à perdre : dans votre gestion des risques clients, intégrez le label RFAR dans vos critères d'évaluation.