

Baromètre des Défaillances d'Entreprises

Bilan 2025 & Perspectives 2026



Karine Caruel - 01 53 04 22 71

Groupe Rouge



Un Contexte Économique Sous Haute Tension

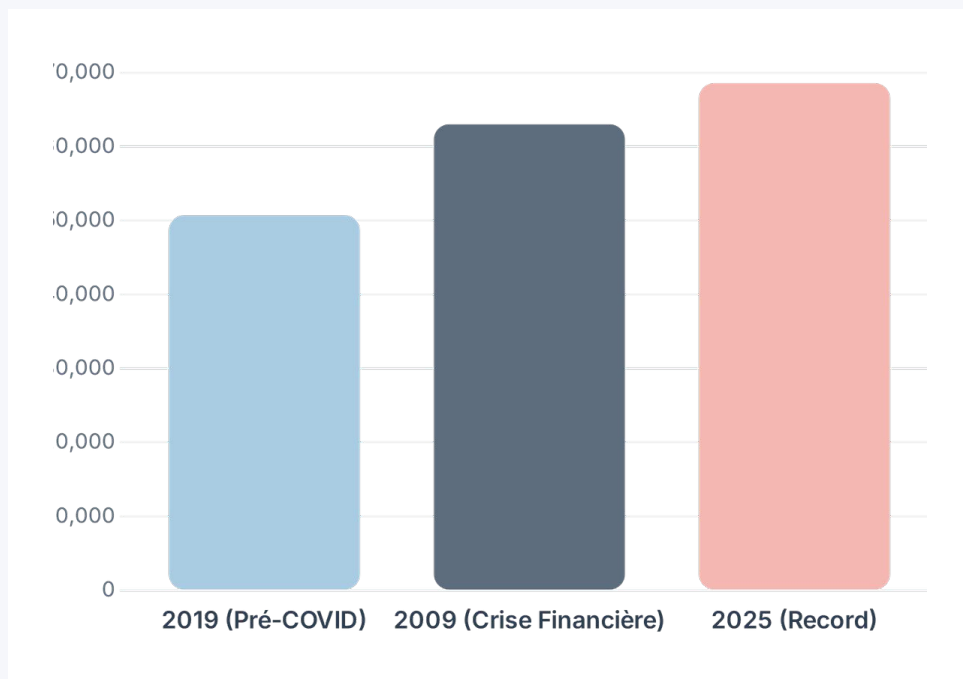
L'année 2025 marque un tournant critique avec **68 564 entreprises** défaillantes, un niveau record dépassant le pic de 2009.

- Une inflation persistante pesant sur les coûts
- La hausse des taux d'intérêt réduisant l'accès au crédit
- Des tensions géopolitiques accrues
- Le poids du remboursement des dettes PGE

"Cette présentation décrypte ces tendances et présente l'assurance-crédit comme solution stratégique."



Bilan 2025 : Un Niveau de Défaillances Historique



68 564

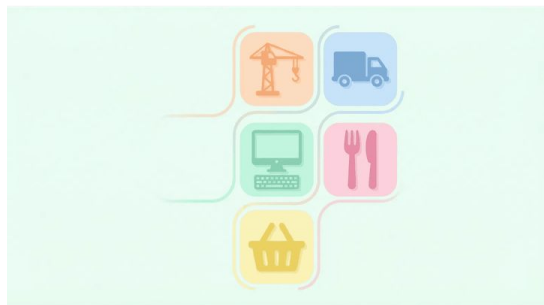
Défaillances en 2025 (Cumul 12 mois)

Bien qu'en décélération (+3,5% vs +4,6% en novembre), le nombre de défaillances établit un nouveau record, dépassant nettement la moyenne 2010-2019 (59 342).

La tendance se stabilise sur un plateau très élevé, marquant une rupture durable avec la période pré-COVID.

Source : Banque de France, Stat Info Décembre 2025 (publié fév. 2026)

Analyse Sectorielle : Des Impacts Contrastés



La **Construction** recule légèrement mais reste le plus gros volume.

L'**Hébergement-Restauration** et les **Services aux entreprises** subissent les plus fortes pressions.

Construction

-3,1%

Commerce & Réparation

+0,2%

**Hébergement &
Restauration**

+9,1%

Conseils & Services Ent.

+8,1%

**Transports &
Entreposage**

+6,9%

* Barres proportionnelles au volume. Données BdF Décembre 2025 (Cumul 12 mois).

Analyse par Taille : Les PME en Première Ligne



Si les microentreprises représentent l'essentiel du volume, les TPE et Moyennes Entreprises subissent les accélérations les plus fortes.

Microentreprises

L'essentiel du volume

63 043

+3,0%

TPE

Très Petites Entreprises

3 449

+11,4%

Moyennes entreprises

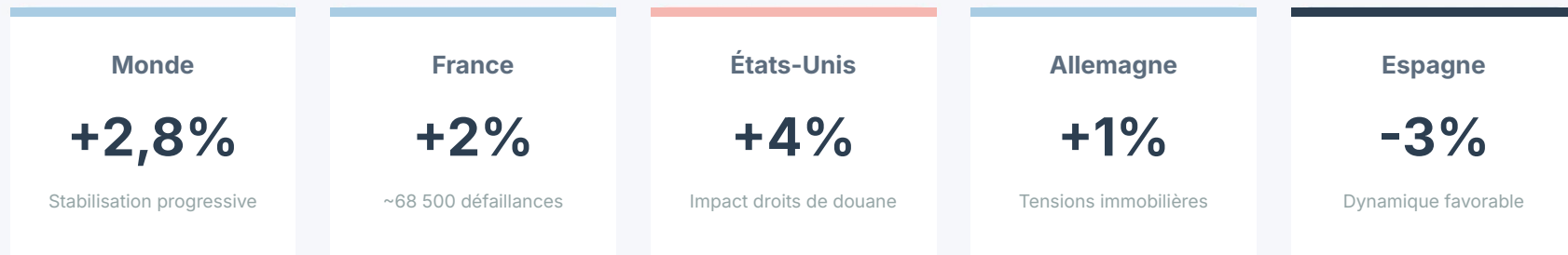
50 à 249 salariés

527

+12,4%

Perspectives 2026 : Une Stabilisation Fragile

Si une légère accalmie est attendue, la situation reste précaire. L'équilibre dépendra fortement de l'évolution des taux d'intérêt et du contexte international.



Le Scénario du Pire

Une hausse de seulement **25 points de base** des taux d'emprunt pourrait faire repartir les défaillances mondiales à **+4-5%**.

Les Causes : Pourquoi une telle vague de défaillances ?



Tensions sur la trésorerie

C'est le cœur du problème. L'allongement record des délais de paiement (près de **50 jours** en moyenne) et les retards de règlement étranglent les entreprises.



Coûts de financement élevés

Malgré une légère baisse, les taux d'intérêt restent à des niveaux qui pèsent lourdement sur les marges et limitent l'accès au crédit.



Remboursement des PGE

L'échéance des Prêts Garantis par l'État ajoute une charge supplémentaire critique pour des entreprises dont la structure financière est déjà fragilisée.



Contexte international

Le protectionnisme américain et la concurrence chinoise créent un environnement commercial incertain et hostile pour les entreprises exportatrices.

L'Impact Social : Des Centaines de Milliers d'Emplois Menacés

267 000

Postes menacés en 2025



Une réalité humaine préoccupante

Derrière les chiffres des défaillances se cachent des centaines de milliers de salariés dont l'emploi est directement menacé.



Urgence de protection

Cette situation souligne l'urgence absolue de mettre en place des filets de sécurité robustes pour protéger à la fois les entreprises et leurs salariés.

La Solution Stratégique : Sécuriser son Poste Clients

Face à la montée des impayés et à l'allongement des délais de paiement, subir n'est pas une fatalité.



Qu'est-ce que l'assurance-crédit ?

Un dispositif qui vous protège contre le risque de non-paiement de vos créances commerciales, que ce soit à cause d'une défaillance ou d'un retard.

40%

Les créances clients peuvent représenter jusqu'à **40% des actifs** d'une PME.

"Les assurer n'est plus une option, c'est une nécessité."

Les Avantages de l'Assurance-Crédit avec le Groupe Rouge

Bien plus qu'une simple indemnisation, nous vous proposons un service complet pour sécuriser votre cycle de vente en 3 étapes clés.

1



Prévention

Nous auditons en permanence la **solvabilité** de vos clients et prospects pour vous aider à prendre les bonnes décisions commerciales avant de vous engager.

2



Recouvrement

En cas d'impayé, nos équipes spécialisées prennent en charge l'intégralité des démarches amiables ou judiciaires, tout en **préservant votre relation client**.

3



Indemnisation

Si le recouvrement n'aboutit pas, vous recevez une indemnité qui compense la perte subie, protégeant ainsi votre **trésorerie** et votre rentabilité.

Conclusion : Anticiper pour ne pas Subir

L'année 2026 s'annonce comme une année de transition. Dans les années à venir, les entreprises les plus solides seront surement celles qui auront anticipé notamment les risques clients.

"Dans ce contexte, les entreprises qui auront sécurisé leur poste clients seront les mieux armées pour traverser cette période."



Sécuriser

Protégez votre trésorerie face aux impayés imprévus.



Décider

Prenez des décisions éclairées grâce à l'analyse de solvabilité.



Développer

Développez votre activité sereinement, même avec de nouveaux clients.

Groupe Rouge vous accompagne dans cette démarche de résilience.

Contactez-nous

Karine CARUEL

SPÉCIALISTE ASSURANCE CRÉDIT



01.53.04.22.71



k.caruel@grouperouge.fr

Groupe Rouge

Votre partenaire pour sécuriser votre développement

www.grouperouge.fr