

### -4,6%

C'est la baisse du nombre de défaillances d'entreprises enregistrée en 2017 par rapport à l'année précédente.

Source : Altaris

## DÉCRYPTAGE

» Sur l'ensemble de l'année 2017, le nombre de défaillances d'entreprises a baissé de 4,6%, pour un total de 55175 procédures collectives. Un nombre en ligne avec le niveau de novembre 2008, qui avait atteint 55 569 défaillances. Compte tenu de cette baisse, le nombre d'emplois menacés a sensiblement reculé sur l'année pour tomber, pour la première fois depuis dix ans, sous le seuil des 200 000 (à 166 500).

## L'activité va rester soutenue en 2018

Après une année 2017 marquée par une franche accélération de la croissance, 2018 va continuer de bénéficier d'un contexte porteur, propice à la poursuite d'une reprise soutenue, mais un peu moins marquée.

» L'activité économique a connu une période faste en 2017. Après trois années de croissance contenue, avoisinant le seuil des +1%, l'activité a fortement accéléré, avec une progression aux alentours de +1,9% sur 12 mois. « Si le processus a été plus tardif à se manifester que dans d'autres pays, un cercle vertueux s'est mis en place en France, qui va permettre de conserver une dynamique solide », analyse Dominique Rebouillat, responsable Domaines stratégiques Groupe à Crédit Agricole SA. Cette année, la consommation des ménages devrait garder un rythme soutenu. Elle constituera le premier moteur de la croissance française. Après le ralentissement ponctuel observé l'année dernière, qui était en partie dû à un ralentissement des dépenses d'énergie découlant d'un niveau de températures élevé, la consommation est attendue en hausse de +1,6% cette année et de +1,5% l'année prochaine, contre +1,2% en 2017.

### Pouvoir d'achat en hausse

« Cette progression de la consommation sera alimentée par la hausse des revenus des ménages, dont tout laisse à penser qu'elle va rester dynamique, du fait de la décline progressive du chômage ainsi que de la baisse des prélèvements sociaux, dont l'effet se manifesterà à plein en 2019 », explique Dominique Rebouillat. Cette année, le gain de pouvoir d'achat des ménages devrait se situer aux alentours de +1,4%. De son côté l'inflation devrait rester mesurée, avec une anticipation de +1,2% pour cette année

et de +1,1% en 2019. « Dans la mesure où le taux d'épargne des ménages ne devrait pas sensiblement évoluer en 2018, tous ces éléments forment un faisceau d'indicateurs favorables pour le secteur du commerce de détail », pointe Dominique Rebouillat. Malgré la concurrence du e-commerce, ce contexte devrait bénéficier aux professionnels concernés.



### Atterrissage progressif dans le bâtiment

De son côté, l'investissement des ménages, qui a connu deux années de forte hausse, avec une progression de +2,4% en 2016 et de +5,1% en 2017, devrait ralentir en 2018 à +3,2%, notamment du fait du recentrage des dispositifs PTZ et Pinel sur les zones les plus tendues, ainsi que de la réduction du périmètre du CITE. Deux éléments qui vont affecter le marché du bâtiment, même si le contexte économique reste globalement favorable, avec des taux d'intérêt toujours attractifs, un nombre de transactions historiquement important et des mises en chantier encore élevées. Compte tenu de l'inertie du marché, l'activité globale du secteur devrait néanmoins continuer d'augmenter cette année, à un rythme de +4%, avant de marquer le pas en 2019. ■



## Les codes de l'affacturage révolutionnés

Cash in Time est une solution d'affacturage digitalisée pensée pour les TPE. Elle offre aux professionnels la possibilité d'encaisser leurs créances client B to B par anticipation de manière simple, rapide et sans engagement.

» La gestion de la trésorerie est un poste d'importance stratégique pour les professionnels. Parfois, il suffit d'une créance qui tarde à rentrer pour que la situation se tende. Quand on sait qu'en France, le retard moyen de règlement des factures atteint 11 jours\*, mieux vaut être vigilant. L'affacturage constitue un excellent moyen de prévenir ce genre de situation. Son principe est simple : il consiste à céder ses factures clients B to B à un factor, qui vous les finance de manière anticipée, moyennant commission. Cependant, malgré ses avantages, «il n'a pas toujours bonne presse auprès des professionnels, qui jugent l'offre du marché insuffisamment en phase avec leurs

besoins», observe Olivier Mouton, chargé de projet marketing au sein du marché des Professionnels du Crédit Agricole d'Île-de-France.

### Souplesse d'utilisation

Une réticence désormais sans objet, avec le lancement fin 2017, par le Crédit Agricole, d'une solution d'affacturage 100 % digitale, parfaitement adaptée au cahier des charges des professionnels. «Son gros avantage réside dans sa souplesse», explique Olivier Mouton. Cash in Time fonctionne sans engagement de durée ni de volume. «On peut donc l'utiliser à la demande, en cas de besoin de trésorerie urgent, et la laisser en sommeil le reste du temps». Autre point fort : la réactivité. Comme le traitement des demandes client est entièrement digitalisé, «il suffit de quelques secondes pour obtenir une réponse sur l'éligibilité de sa facture», précise Olivier Mouton, «et moins de 24 heures pour disposer des fonds sur son compte professionnel, voire 6 à 12 heures pour les clients du groupe Crédit Agricole». L'adhésion à Cash in Time est aussi très rapide. Quelques minutes suffisent pour ouvrir un compte (voir le Focus ci-contre).

## FOCUS

### S'INSCRIRE AU SERVICE

Cash in Time est un service d'affacturage ouvert à tous les professionnels possédant un compte bancaire domicilié en France (au Crédit Agricole ou dans une autre banque) et qui facturent d'autres clients professionnels. L'inscription se fait en ligne sur le site [www.cash-in-time.com](http://www.cash-in-time.com). Elle ne prend que quelques minutes. Pour créer son compte, il faut se munir de son numéro Siret, d'une pièce d'identité, d'un IBAN professionnel et d'un KBis ou d'un certificat d'immatriculation au répertoire des métiers de moins de 3 mois. Une fois le compte créé, on reçoit un email de confirmation sous 24 h. Il est alors possible de commencer à céder des factures. La création d'un compte Cash in Time est gratuite et sans engagement. Le service peut être résilié gratuitement à tout moment.

### Clarté tarifaire

Quant aux conditions tarifaires, aucune mauvaise surprise à craindre. Quel que soit le montant de la facture concernée – la fourchette va de 1 000 € à 150 000 € – le prix du service est le même. Soit une commission de 3,5 % du montant de la facture TTC (en réalité 2,9 %, puisque la TVA acquittée au titre de la prestation d'affacturage est déductible). Un montant qui englobe le versement anticipé de la créance, son recouvrement auprès du débiteur et la prise en charge du risque d'impayé, qui est supporté par le factor. Accessible à tous les professionnels en compte avec une clientèle B to B, le service Cash in Time constitue un excellent moyen de sécuriser rapidement sa trésorerie lorsqu'un client tarde à honorer ses échéances. Simple, rapide et sans engagement, il démocratise l'affacturage en le rendant accessible et adapté à leurs besoins. ■

\*Source : Etude Altares 2017 – Observatoire des comportements de paiement des entreprises.

» Encore plus d'infos sur  
[www.credit-agricole.fr/professionnel](http://www.credit-agricole.fr/professionnel)

