

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  
Web: https://www.codinf.fr

Directeur de publication :  
John MADZELA  
Rédacteur :  
Alain WOLGENSINGER



## NOËL DE PAIX ?

Enfant, on souhaite un Noël apaisé, parfois dans une prière ardente.  
Adulte, on garde souvent cet espoir, un peu naïvement car cette fête est surtout occidentale. Ailleurs, c'est un jour comme les autres.  
La hotte de cette année recèle des surprises.

Parfois bonnes : cadeaux pour Carmat ou Castet, comptes de Noël sur les pratiques des payeurs européens, redoux (temporaire ?) sur les défaillances, tribunaux plus efficaces,...

Parfois moins bonnes : Père Fouettard pour Brandt, blizzard sur les débiteurs du secteur public, arrivée en Europe de l'inquiétant Troll TPF, Santa Claus hésitant outre-atlantique,...

Pas de catastrophe certes, pas non plus de paysage blanc immaculé. En cette période charnière, la vigilance est plus que jamais de mise. Nous espérons que cette lettre un peu plus longue que d'habitude aide à : prioriser les risques grâce à une matrice adaptée, s'inspirer des bonnes pratiques européennes, rester à l'écoute des signaux faibles, anticiper les possibles revirements des consommateurs ou des professionnels. Autant de clés pour aborder 2026 avec plus de résilience.

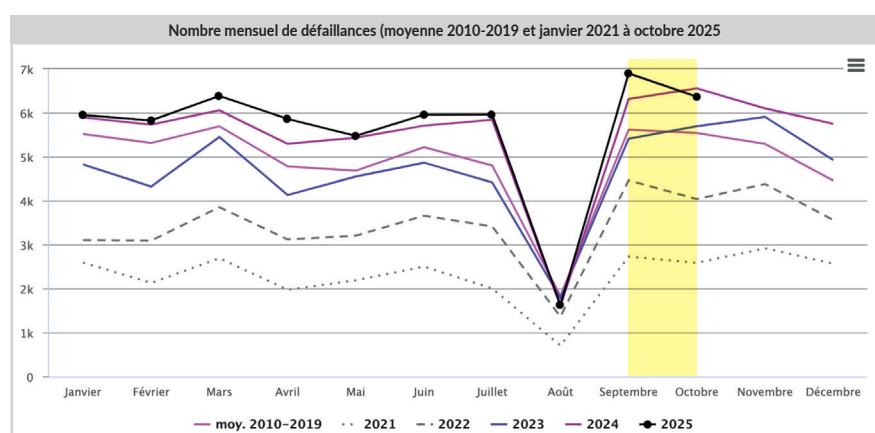
Comme disent les Anglo-saxons : "*Hope for the best, plan for the worst*", ce qui résume assez bien la philosophie du Credit Management : se préparer au pire en espérant le meilleur.

Joyeuses Fêtes de Noël à toutes et tous ! A très bientôt, en 2026 !

Alain Wolgensinger

## DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES : UN REDOUX INATTENDU

Alors que nous nous attendions au pire (octobre étant un mois plutôt dévastateur), le chiffre des défaillances d'entreprises a nettement baissé en octobre 2025 : 6 364 "seulement", un peu mieux que l'an passé à la même période (6 554).



Pour autant, difficile de pavoiser : on reste toujours dans les plus hauts historiques avec 68 145 sur octobre 24/octobre 25. Et le seuil des 70 000 possiblement franchi d'ici Noël. Annus 2025 horribilis ?

## ET JE REMETS L'AESON

A toujours parler des défaillances d'entreprises, on en oublie presque que certaines sont l'objet de tractations intenses en coulisse.

Nous en avons eu un exemple éclatant avec la décision du Tribunal des Affaires Économiques (ex-Tribunal de Commerce) : celui-ci a validé ce 1<sup>er</sup> décembre la seule offre de reprise pour l'entreprise CARMAT, le fabricant français du cœur artificiel baptisé AESON (cf. image ci-contre), placé en RJ depuis juillet dernier. Le repreneur injectera 110 millions d'euros.



Compte tenu des enjeux de santé publique et des patients équipés d'un tel dispositif, la liquidation ne se décide pas à la légère. Empêcher la syncope de ce fleuron médical, c'était bien le cœur du sujet. Priez pour qu'il reparte, pour de bon.

## BRANDT, CONSTRUIT POUR (NE PLUS) DURER

L'espoir de cette entreprise d'électroménager française de confirmer son slogan "construit pour durer" a fait pschitt. Elle souhaitait se transformer en Scop (société coopérative et participative) avec son personnel comme actionnaire.

La justice en a décidé autrement, prononçant ce 11 décembre la liquidation judiciaire du groupe d'électroménager Brandt avec ses quelque 700 emplois supprimés.

On ne peut que s'en désoler :

- 1 parce que la "casse" sociale et économique autour d'un tel groupe pourrait impacter ses propres fournisseurs
- 2 parce que les Scop montrent une meilleure résistance que les autres formes juridiques (même si l'adhésion du personnel ne fait pas tout).
- 3 parce derrière toute disparition physique d'une société, il y a aussi une disparition d'immatériel, parfois de grande valeur. En l'occurrence, 4 marques du même groupe : Brandt, Sauter, De Dietrich et Vedette (nous, les boomers, avons bien connu l'égérie de la marque : la mère Denis - cf. photo).



Il est vrai que ces immatériels deviennent parfois très palpables : bien valorisés et cédés à d'autres entreprises (ce qui est dans l'intérêt des créanciers).

Il peut arriver même que la marque soit cédée en démultipliée. Exemple : Kodak après sa faillite avait cédé plusieurs noms : Kodak Medical (dispositifs médicaux), Kodak Photo (développement photo), Kodak Cinema (industrie du cinéma).

Nous observerons le pouvoir de la marque du groupe... Son *Brandt-ing Power* en quelque sorte.

## FED D'ARME ?

La Banque Centrale américaine (la Fed pour les intimes) vient de décider ce 10 décembre de baisser ses taux de 0,25% à 3,50% désormais.

Décision largement attendue par les marchés compte tenu du ralentissement enregistré aux USA (une fois qu'on gomme l'effet booster du secteur IA).



Sauf que, en réalité, la décision s'est prise dans la douleur (sur 19 votants, 8 n'y étaient pas favorables). La raison : le brouillard statistique provoqué par le *shutdown* aux USA. La paralysie des services gouvernementaux sur octobre et novembre a retardé la publication de rapports économiques importants, dont ceux de l'inflation qui semble poursuivre sa hausse là-bas.

Cette passe d'armes nous rappelle cette préoccupation de tout Credit Manager : quelle est la fiabilité des comptes de mes clients ?

## DO YOU SPEAK TPF ? TPLF ?

Le *Third Party Funding* (« TPF »), c'est le financement par une société spécialisée, qui prend en charge les frais d'un litige en se rémunérant sur une part des gains si son client qu'elle finance remporte son procès. Pour le financement d'une class action (action de masse), on parle de TPLF / *Third Party Litigation Funding*. Cette possibilité est bien connue (et pratiquée) aux USA, sujet de films à succès (Erin Brockovich, Philadelphia, Prejudice, etc.). Et les peines financières infligées sont parfois stratosphériques.



Pourquoi s'y intéresser en tant que Credit Manager ? Parce que cette pratique tend à se développer en Europe. Certes peu en France mais d'autres Etats y sont plus perméables : Royaume Uni mais aussi Pays Bas, Portugal.

Du coup, si votre client est dans ces pays ou si les clients de vos clients sont dans ces pays, on imagine aisément l'impact d'une telle sanction et, par ricochet, sur la pérennité de ces entreprises.

De quoi être intégré dans une Matrice d'analyse des Risques (cf. ci-contre).

## TAE = TAILLE ACCROISSANT L'EFFICACITÉ ?

La réforme de la carte judiciaire en 2008 a entraîné une refonte profonde : 55 Tribunaux de Commerce supprimés (sur un total de 134 ! souvent de petits tribunaux), 12 TAE (Tribunaux des Affaires Économiques) ont été créés, regroupant au sein d'un seul tribunal toutes les procédures amiables et collectives (sociétés et autres entités : professions libérales, exploitations agricoles, associations,...).



Bref, un mouvement de fusion et un fléchage qui pouvaient laisser craindre un engorgement, des décisions de qualité moindre et un allongement des délais.

D'après une étude de la Banque de France, toutes ces craintes étaient infondées : délais stables, nombre de dossiers traités stables, mais surtout amélioration de la qualité des décisions rendues : les nouveaux Tribunaux tentent moins de restructurer les entreprises qui ne peuvent être sauvées (biais de continuation). Explication : "Les anciens petits tribunaux avaient une tendance à trop préserver notamment des petites entreprises non viables."

*Small is not beautiful* apparemment.

## QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?

VRAI ou FAUX : "Le droit de rétractation, c'est possible uniquement en B2C"

RÉPONSE : FAUX, mais...

En B2C : le droit de rétractation protège clairement le consommateur particulier : possibilité d'annuler son achat sans motif ni pénalités (à condition que le produit ou service ne soit pas déjà consommé, bien entendu).

En B2B : En principe, non (entre professionnels, chacun est censé connaître et défendre ses intérêts), mais...

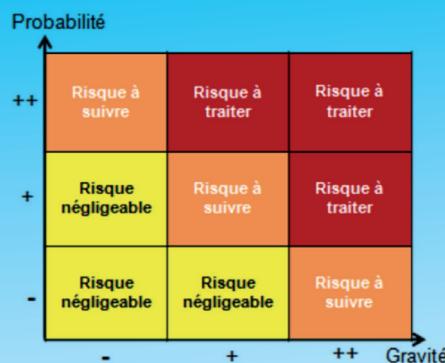
Il existe des exceptions, pour défendre les "petits professionnels" (TPE jusqu'à 5 personnes), sous certaines conditions à réunir (contrat conclu hors établissement et hors champ d'activité principale du client).

Le droit de rétractation est donc possible en B2B... mais moins largement/aisément qu'en B2C.

Adhérent CODINF: nous vous invitons à lire la Lettre du 2ème trimestre que nous avons publiée sur ce thème.

## COIN CONSEIL

### UTILISER UNE MATRICE DES RISQUES



Nous avons dans nos précédentes lettres évoqué les signaux faibles parfois annonciateurs de défaillance future. Il pourra être utile de les classifier selon une Matrice de Risques (cf. schéma).

Exemples d'application (liste non exhaustive et estimations arbitraires)

- Risque chez un client de subir une peine judiciaire TPF (cf supra) : probabilité (encore) faible mais gravité forte = Risque à suivre.
- Risque (ex: difficultés financières) chez un client travaillant majoritairement avec le secteur public : probabilité forte + gravité forte = Risque à traiter.
- Risque chez un client de subir une grève : probabilité faible + gravité moyenne = Risque négligeable.

Et cetera... De quoi prioriser ces points de vigilance dans une démarche de veille.

## DANS QUEL ÉTAT J'ERRE ?

Un reportage dans l'émission "C dans l'air" ce 02 décembre (disponible en Replay sur le site FranceTV) abordait les piétres comportements de paiement de l'Etat et des Collectivités locales au travers de 2 témoignages très édifiants : La première entreprise interviewée, dans les TP, affichait un encours impayé saisissant (cf. photo ci-contre : 53% du l'encours du crédit client échu). Le dirigeant l'avait d'autant plus saumâtre que son entreprise avait été contrôlée sur ses propres délais de paiement vis-à-vis de ses fournisseurs de carburants !

L'autre interviewé, dans la rénovation énergétique, se plaignait en vrac des zig-zags du financement (la fameuse MaPrimeRénov), l'avance des fonds sur ses épaules, les montants accablants en attente de règlement (800 000€ et des créances parfois anciennes de... 6 mois !) et, surtout, l'absence de visibilité sur les paiements. Situation intenable qui l'avait poussé à se séparer de 2 salariés sur 3 (!) pour se tourner vers des sous-traitants (qu'il ne pouvait régler dans les délais).

Tout Credit Manager ne peut qu'être révolté d'une telle situation :

- 1 une trésorerie asséchée par les débiteurs est l'antichambre d'une défaillance (Cessation de Paiement puis RJ voire Liquidation);
- 2 les effets de spirale sur ses propres créanciers ou sur le personnel sont connus et
- 3 le principal fauteur (le secteur public) exige une exemplarité qu'il ne manifeste guère.

On en viendrait à s'interroger sur l'impact de tels comportements sur la vague de défaillances actuelle...

Seule consolation : l'Etat accepte les pénalités de retard. Mais n'y aurait-il pas meilleur usage des deniers publics ?

## CASTET AU CASTING

Lucie Castet, haute-fonctionnaire égérie et ex-candidate du Nouveau Front Populaire pour Matignon, retourne au ministère de l'Économie pour effectuer une mission temporaire (contenu confidentiel) auprès du Médiateur des entreprises.

Peut-être votre entreprise la rencontrera-t-elle si elle fait appel aux services (gratuits) du Médiateur.

Pour rappel, CODINF vous encourage à inclure cette clause de recours dans vos CGV. Le bras de l'Etat est parfois une aide précieuse en Credit Management...



## ET SI ON FAISAIT UN TOUR D'EUROPE ?

Si vous êtes anglophone, n'hésitez pas : le dernier rapport annuel [téléchargeable](#) de l'Observatoire des Paiements Européen (EU Payment Observatory) vient d'être publié par la Commission Européenne. Une bonne occasion de se comparer avec les autres Etats Membres, et aussi de découvrir certaines réalités parfois grinçantes :

- Partout, les Grandes entreprises sont moins ponctuelles que les PME/TPE
- La culture de paiement varie selon le pays plus que selon le secteur : ainsi le secteur de la construction est bon payeur dans 6 pays, mauvais payeur dans 3 autres.
- Les secteurs « Transport et logistique » et « Pharmacie, médecine et biotechnologie » s'améliorent
- Le secteur du livre bénéficie de délais de paiement longs spécifiques mais s'honne à les respecter (quasi-absence de retards de paiement)
- Les exportateurs sont davantage exposés au retard de paiement.



Et si votre activité est en B2C, vous aussi êtes gâté.e : le cabinet INTRUM vient de publier son rapport annuel ([téléchargeable](#)) sur les comportements de paiement des consommateurs à travers l'Europe. Là encore, certaines réalités sont décoiffantes (ex: le consommateur suisse est presque lanterne rouge). Plus sérieusement, le rapport livre également une intéressante typologie distinguant 4 catégories de Money Manager. Deux bonnes occasions de prendre du champ sorry to take a step back.



## PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

Activité RFAR : 05 novembre

## RETARDS DE PAIEMENT FOURNISSEURS SANCTIONNÉS PAR LA DGCCRF

Montant sanction (en €)	Raison sociale	Siret	Date
386 000 €	CORSICA LINEA	81524385200119	27/11/2025
300 000 €	CIC	54201638101328	27/11/2025
253 000 €	SAS PIRIOU NAVAL SERVICES	42232252900013	21/11/2025
200 000 €	PAULSTRA	31439767000139	18/11/2025
175 000 €	COYOTE SYSTEM	51890547600173	21/11/2025
141 000 €	TRANSPORTS COMBRONDE	41026265300018	21/11/2025
125 000 €	SAS KERSHIP	79343024000010	21/11/2025
85 500 €	SA ATLANTIQUE HABITATIONS	86780133400139	21/11/2025
82 000 €	SOGEA NORD OUEST TRAVAUX PUBLICS	42134004300171	18/11/2025
60 000 €	SELI SOCIETE EUROPEENNE DE LOGISTIQUE INTERNATIONALE	34139485600171	21/11/2025
60 000 €	SYSTEME EQUIPEMENT TABLEAU BASSE TENSION	31785420600073	18/11/2025
57 000 €	SAS GROUPE MEAC	77557603600534	21/11/2025
44 000 €	d'ARMATURES SPECIALES	33420498900043	21/11/2025
41 000 €	SAS ACTIMEAT	82426583900012	18/11/2025
37 000 €	ATLANTIQUE MATERIAUX	33095656600054	21/11/2025
35 000 €	VINATIS	44310052400042	21/11/2025
29 600 €	SAS AFF ST FLO	87848100100013	21/11/2025
25 000 €	DUFOUR SERVICES	94827800700018	21/11/2025
24 000 €	SAS NEW STEFAL HOLDING	50474416000038	21/11/2025
14 000 €	SAS SOCIETE INDUSTRIELLE DES ATTELAGES R R - SIARR	64275015200018	21/11/2025
12 000 €	LYON SELECT	42414632200021	21/11/2025
9 000 €	COOPERATIVE AGRICOLE A CAPITAL VARIABLE OCEANE	39141731800022	21/11/2025
9 000 €	SAS GEBERIT SERVICES	38957842800085	21/11/2025
8 000 €	SAS ANCHETTI	41108859400014	21/11/2025
7 000 €	SAS CMO	77762672200055	18/11/2025
2 000 €	HEF DURFERRIT	45010071400010	21/11/2025

