



EDITO : FORTES CHALEURS ET SUEURS FROIDES ?

La chaleur désormais historique enregistrée sur les mois de juillet et août 2026 a paradoxalement provoqué également des sueurs froides.

D'un côté, le baromètre des défaillances s'est emballé avant un spectaculaire retournement en juillet. De l'autre, les incendies qui ont ravagé le Sud-Ouest ont rappelé que la météo n'est plus une anecdote de conversation mais bien un facteur de risque à part entière pour la trésorerie de nos clients, au point de mobiliser le Médiateur des entreprises sur tous les fronts.

Pendant ce temps, la rentrée administrative n'a pas ménagé les nerfs non plus : le 1er septembre a sonné l'heure de la facturation électronique obligatoire, avec une entreprise sur deux qui serait un cancre en la matière. Et pour couronner le tout, la France est distancée par la Grèce qui emprunte désormais à des taux plus favorables qu'elle. Bref, le tableau estival vire vite au sauna sous tension.

Et pourtant, il ne faudrait pas jeter le thermomètre avec l'eau du bain. Derrière les vapeurs déformantes de la surchauffe se cachent des signaux plus rassurants : la construction et l'industrie qui retrouvent des niveaux de défaillances "normaux", un nombre record de créations d'entreprises en un an, et certaines belles histoires de PME liquidées mais qui renaissent, tel le phénix.

L'été 2026 aura donc été chaud, brûlant même par endroits et l'automne ne s'annonce pas franchement tempéré, entre défaillances qui rôdent toujours près des 71 000 et réformes mal digérées. Mais gardons en tête cette évidence de crédit manager aguerri : après la canicule vient toujours la moisson, même amoindrie.

Bonne lecture, et bonne rentrée à tous !

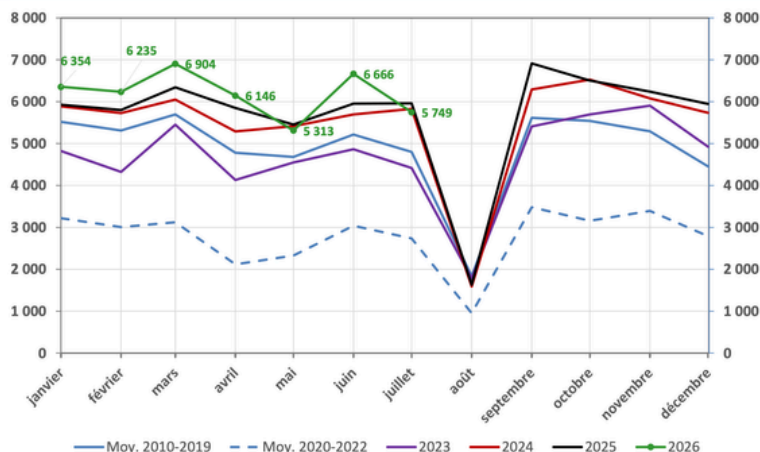
Alain Wolgensinger



DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES : COUP DE CHAUD PUIS ACCALMIE

3 – Nombre mensuel de défaillances

Moyenne 2010-2019, Moyenne 2020-2022 et janvier 2023 à juillet 2026



Source : BDF - Nombre mensuel des défaillances - rapport juillet 2026

Les chiffres de la Banque de France pour juin puis juillet 2026 sont tombés cet été (cf. graphique : ligne verte).

En juin, violent coup de soleil : 6 666 défaillances, bien au-dessus du chiffre - déjà record - de l'an dernier. Mais en juillet, spectaculaire retournement : avec 5 749 on repasse (légèrement) sous les chiffres 2024 et 2025.

Trop tôt pour arrêter la clim' sans doute : le nombre de défaillances se rapproche notablement du seuil des 71 000 (70 605) sur les 12 derniers mois. Et on imagine aisément que les incendies de cet été finiront par frapper certains secteurs (agricole, notamment).

Mais gardons en tête aussi ces **quelques points positifs** :

(1) la nette décruce dans le secteur de la **construction** : depuis 2025 et désormais les chiffres sont meilleurs que pendant la période 2010-2019 (période pré-Covid "normale").

(2) idem pour le secteur de **l'industrie** qui retrouve une moyenne "normale" : 4 442 (celle de la période 2010-2019).

(3) une **population d'entreprises** qui s'accroît clairement : selon l'INSEE plus de 1,2 million d'entreprises créées à fin juillet 2026, en hausse de 10,8 % sur les 12 mois.

Ces quelques brises font du bien quand on brûle sur pied.

Leçon crédit management : idéalement, toujours croiser la moyenne nationale avec le secteur et la taille de notre client avant de conclure sur son risque réel.

ALTARES : PERSONA GRATA



Communiqué de presse
Jeudi 16 juillet 2026

[Étude Altares Défaillances et sauvegardes d'entreprises – 2^{ème} trimestre 2026]

Près de 17 500 défaillances au 2^{ème} trimestre 2026 (+5,4 %)

Le diable se cache souvent dans le détail et la dernière [publication d'Altares sur les défaillances et sauvegardes d'entreprises](#) sur le 2^e trimestre 2026 parue en juillet est très intéressante, surtout en complément du rapport de la Banque de France : sa finesse de détail laisse entrevoir des *persona* (personnage fictif représentant un métier ou un groupe).

L'étude permet par endroits de visualiser les corps de métier concernés : par exemple, dans la construction, ce sont les entreprises de gros œuvre qui résistent le mieux : maçons, constructeurs de maisons individuelles, électriciens, chauffagistes/frigoristes. Contrairement aux plâtriers et surtout aux charpentiers, hélas.

Ailleurs, l'étude révèle des vérités parfois (très) contre-intuitives : Exemple : le commerce de détail va plutôt mieux ... mais pas les magasins de sport qui, eux, souffrent malgré l'évident succès du *fitness* (nous connaissons tous des gens qui vont "à la salle").

Autre exemple : dans l'industrie, ce sont le textile-habillage et même l'imprimerie qui se redressent le mieux, malgré l'évidente percée de la *fast fashion* et du numérique ! Des entrepreneurs et des entreprises tombent et nous, on tombe des nues !

Leçon credit management : ne jugez pas un client sur l'étiquette de son secteur. Renseignez-vous sur son métier précis : deux voisins de code NAF peuvent vivre des réalités opposées.

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : À VOS PLATEFORMES, PRÊTS, FACTUREZ !



Le compte à rebours touchait à sa fin : au 1^{er} septembre 2026, la facturation électronique devenait obligatoire pour toutes les entreprises assujetties à la TVA. Fin juillet, l'Urssaf a rappelé l'échéance et publié, à la suite de la DGFIP, la liste des plateformes agréées permettant d'émettre et de recevoir des factures conformes à la nouvelle réglementation.

Pour autant la communication complexe voire confuse sur ce sujet (qui est concerné ? quand ? comment procéder ? que faire ? sans oublier les irritants : pourquoi faire ? et surtout : combien ça coûte ?) ont pu entraîner une certaine lenteur, d'après les dernières statistiques.

Alors voici un guide qui nous semble des plus pratiques pour se lancer : la [check-list de démarrage FNFE](#), sortie en juillet dernier, ventilé en 3 sections : volet A- Réception et traitement / volet B-Plateformes Agréées / Volet C / Émission et e-reporting). Utile aussi le [guide DGFIP](#) (Direction Générale des Finances Publiques) pour ses situations concrètes.

Leçon credit management : rappel cuisant que toute modification dans la relation fournisseur-client doit/devoir être amenée clairement et sur la base d'éléments imparables.

FACTURATION ÉLECTRONIQUE : UNE ENTREPRISE SUR DEUX CAMPE ENCORE SUR L'ANCIEN MONDE



Cela sonne comme en écho à l'article précédent : selon une [enquête relayée par le journal Le Monde](#) fin août, près d'une entreprise concernée sur deux n'avait pas encore entrepris les démarches nécessaires pour faire basculer son système !

Encore une fois, ce retard collectif interroge sur ce qui a péché dans cette réforme, sans doute moins vécue comme une promesse que comme une potion amère voire un "flicage" [NDLR: d'autant que le système Chorus Pro, plateforme de l'Etat, centralisera toujours les factures émises/reçues par la sphère publique].

Au moins une bonne nouvelle relative pour les retardataires : les pouvoirs publics ont annoncé une période de tolérance jusqu'à la fin de l'année 2026, sans application de sanctions pour les entreprises rencontrant des difficultés de mise en œuvre.

Leçon credit management : ce chiffre est un signal d'alerte à double titre : 1- vérifiez dès maintenant que votre propre facturation électronique est opérationnelle, et 2- anticipez les retards possibles chez des clients encore mal préparés.

PIERRE PELOUZET : IL REMPILE ET IL EST SUR TOUS LES FRONTS



Le Grand entretien : Incendies, sauver la trésorerie des

Le communiqué de presse du 04 août est passé sous les radars : par décret du Président de la République, Pierre Pelouzet est renouvelé dans ses fonctions de médiateur des entreprises jusqu'au 24 juillet 2029.

Et il est sur tous les fronts : guide pratique à l'attention du BTP (cf. [infra](#)) ; mais aussi intervention auprès des entreprises impactées par les incendies et la canicule (cf. [replay BFM TV](#)).

Quelques minutes d'interview roboratives qui rappellent que l'été n'est pas une belle saison pour les paiements : cf. le "trou noir des paiements" que subissent beaucoup de fournisseurs, "oubliés" par les services comptable de leurs clients en congés.

N'hésitez pas comme dirigeant en difficulté à le [solliciter sur son site](#).

Leçon credit management : la météo pèse aussi sur vos clients (cf. [Lettre CODINF 09-2025](#)). Pour ceux exposés aux aléas climatiques (incendie, canicule...), vérifiez (via vos commerciaux terrain) si leur outil de travail est bien assuré.

MARCHÉS PRIVÉS DE TRAVAUX : UN GUIDE POUR COULER DU BÉTON SANS COULER LE CHANTIER



Améliorer la trésorerie dans les marchés privés de travaux

Des outils pour sécuriser et fluidifier la chaîne de paiement entre professionnels

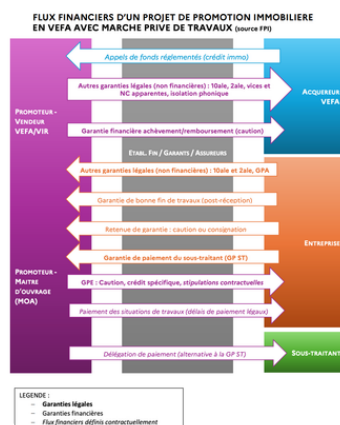
Plutôt que de subir, connaître et anticiper : c'est l'esprit du nouveau [guide pratique téléchargeable](#) sur le site du Ministère de l'Economie et des Finances animé par le Médiateur des entreprises, publié cet été par le Comité de crise BTP, en partenariat avec la Fédération nationale des travaux publics (FNTP).

Objectif affiché : soutenir concrètement la trésorerie des entreprises dans les marchés privés de travaux - segment historiquement moins protégé que la commande publique en matière de délais et de pénalités de retard.

Extrait du Guide - p.20

Notre avis : Très utile pour faire un point ou une piqûre de rappel. Ce guide de 51 pages (dont la moitié d'annexes, essentiellement composées d'exemples de courriers) a le grand mérite de faire un point clair, détaillé et concret sur les flux financiers classiques (acomptes, avances, révisions des prix,...) mais aussi sur les nombreuses garanties (cf. schéma ci-contre), souvent mal connues ou objets de confusion même pour les acteurs du secteur.

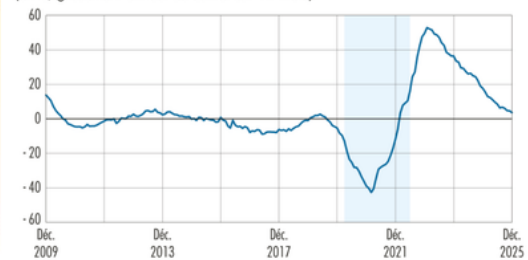
Leçon credit management : si vous suivez un client du BTP, lui demander son état des garanties (cautions, retenues) à jour : c'est souvent là que se joue la vraie protection contre l'impayé (en évitant l'effet cascade sur les chaînes de sous-traitance).



LEGENDE :
- Garanties légales
- Garanties financières
- Flux financiers définis contractuellement

SIX ANS DE DÉFAILLANCES : LA FRANCE SORT DU SEUL RATTRAPAGE

Évolution des défaillances d'entreprises en France (en %, glissement annuel du cumul sur 12 mois)



Note : Crise Covid (mesures exceptionnelles de soutien aux entreprises) sur fond bleuté.

Source : Banque de France, base FIBEN (données disponibles début mars 2026).

C'est l'analyse la plus structurante publiée cet été sur le sujet : dans son [Bulletin n°265](#), la Banque de France dresse le bilan de 6 années de dynamiques de défaillances marquées par la crise sanitaire (cf. graphique ci-dessus).

Le constat est sans appel : avec 68 602 procédures ouvertes en 2025 (+3,6 % sur un an, contre +17,7 % en 2024), le niveau dépasse de 15 % la moyenne "normale" 2010-2019.

Mais l'étude appuie sur un point douloureux, à savoir la composition de cette hausse : pour les PME, ETI et grandes entreprises, le niveau de défaillance dépasse de 68 % sa moyenne d'avant-crise, contre seulement 12 % pour les microentreprises.

C'est donc bien la preuve qu'il ne s'agit pas/plus d'un simple rattrapage des faillites évitées grâce aux aides publiques de 2020-2021 : les entreprises concernées présentent désormais des fragilités financières structurelles.

Leçon credit management : changement de lecture, donc revoir ses grilles de scoring, même pour les PME et ETI dont le risque de défaillance - c'est désormais prouvé - reste structurellement plus élevé qu'avant la crise sanitaire.

PME = PHOENIX MÉCONNU D'UNE ENTREPRISE



A force de parler de défaillances, on en oublierait qu'il y a parfois (1) des cessions d'entreprises (parfois même rachetées par leurs salariés - cf. le cas Duralex) et (2) des renaissances après liquidation. C'est cette seconde vie que traite [Challenges dans un article publié](#) mi-août consacré à une PME liquidée, Studiel, puis reprise par un concurrent, Arial.

"L'autre visage des défaillances d'entreprises" comme dit l'article illustre ce mécanisme de rachat d'actifs, de fonds de commerce, de compétences ou de portefeuilles clients par un acteur du même secteur, qui permet de préserver une partie de l'activité et de l'emploi tout en assainissant la structure financière.

Pour rappel, l'histoire nous en a donné un exemple fameux : l'entreprise Citroën, innovante mais trop dépensière (notamment en raison de sa - désastreuse - gestion des stocks), qui fut rachetée par son concurrent ... Peugeot.

Leçon credit management : belle histoire mais attention ! une liquidation, même avec reprise, c'est assurément une "ardoise" pour les fournisseurs. Tout mouvement d'entreprises met en alerte le Credit Manager ! (cf. [lettres CODINF 05-2026](#) et [06-2026](#) / Coin Conseil).

INTERNATIONAL : LE SOLEIL SE COUCHE AU PORTUGAL



L'entreprise britannique Welink Energy qui exploitait la plus grande centrale solaire du Portugal a été placée en faillite fin août. Rien à voir avec l'éclipse ;-) mais bien un cas symbolique qui rappelle qu'un secteur d'apparence porteur et en forte croissance - les énergies renouvelables - n'est pas pour autant à l'abri des tensions de trésorerie, des retards de mise en service, des difficultés techniques de production ou d'une structure de financement trop fragile face à la hausse des taux, voire des prix de marché sous pression en raison du nombre d'acteurs attirés par le filon.

Peut-être un repreneur remettra-t-il la lumière ?

Leçon credit management : un secteur porteur ne garantit rien. La solidité financière individuelle de votre client reste le critère déterminant, indépendamment de l'attractivité de son marché.

DO YOU SPEAK TRACK RECORD ?



Le **track record** c'est l'historique des performances passées (d'une entreprise voire d'une personne).

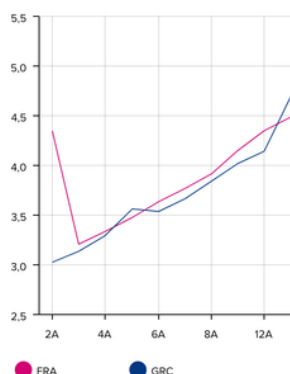
La France en fait l'amère expérience actuellement, ne parvenant plus à se financer aux excellents taux qui lui étaient accordés autrefois (cf. [lettres CODINF 09-2025](#) et [09-2024](#)).

Désormais l'hexagone est jugé moins sûr que le risque hélène, sauf sur quelques échéances : incertitude politique, manque de capacité à engager les réformes nécessaires, vulnérabilités économiques sur certains secteurs, et au final déficit budgétaire récurrent (le dernier excédent remonte à ... 1974 !) et chronique (tutoyant les 5%).

Domage pour l'emprunteur car indépendamment de ses difficultés spécifiques, la situation se tend sur les marchés des capitaux : besoin d'investissements des Etats dans le monde, mais aussi énormes besoins d'argent des secteurs de la tech (notamment l'IA qui va même jusqu'à utiliser des techniques de financement peu orthodoxes : les SPV - cf. [Lettre CODINF 02-2026](#))

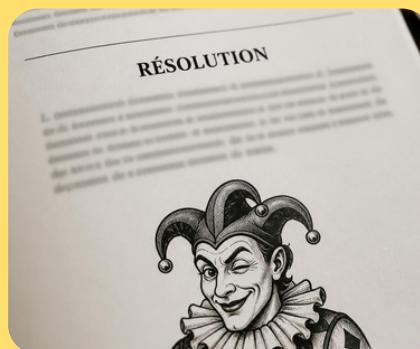
Leçon credit management : Indicateur macroéconomique mais très utile en microéconomie : si votre client est une entreprise durablement déficitaire, financée par une dette de plus en plus chère, comment raisonnablement lui augmenter son plafond d'encours ?

COURBE DE TAUX DE RÉFÉRENCE



Source : [Boursorama.com](#) - Taux souverains selon échéance du prêt - France (rouge) vs. Grèce (bleu)

QUIZ / LE SAVIEZ-VOUS ?



VRAI ou FAUX :

Mon client me semble proche du redressement judiciaire. Heureusement, il m'est permis d'insérer dans le contrat une clause prévoyant que l'ouverture d'une procédure collective entraînera la résolution du contrat.

REPONSE : FAUX, hélas

Il est interdit d'insérer dans un contrat une clause prévoyant que l'ouverture d'une procédure collective entraînera la résolution du contrat. Même incluse dans le contrat, elle est réputée non écrite (Code du Commerce / Article L622-13).

Autrement dit, en tant que fournisseur, vous ne pourrez vous dérober à poursuivre vos fournitures (logique : il faut poursuivre l'activité tant que c'est possible)... MAIS l'administrateur judiciaire s'engage à ce que vous soyez réglé pour toutes vos nouvelles livraisons (logique : il faut prévenir un effet domino).

Leçon credit management : un bon contrat ne suffit pas. Surveiller ses clients de près pour pouvoir résilier avant l'ouverture d'une procédure collective. Après c'est trop tard.

COIN CONSEIL



SE COUPER LA MAIN POUR NE PAS PERDRE LE BRAS ?



Selon une rumeur en Bourse cet été, le géant américain des puces Nvidia aurait éliminé plus de la moitié de ses clients asiatiques !

Pas pour leur faiblesse financière mais pour le risque de fraude : sous pression de l'administration US qui boycotte la Chine, le groupe a dû peaufiner ses procédures de contrôles à l'export pour que ses processeurs d'IA n'atteignent pas ce géant via des pays tiers. Nvidia souhaitait ainsi démanteler le marché noir des puces... et dissiper tout soupçon de complicité et les poursuites/amendes qui suivent, lourdes voire fatales. Quand le client étranger se doit d'être autorisé à vous acheter, le monde semble un peu ... aux antipodes du business.

Leçon credit management : pour vos clients à l'export, vérifier aussi les risques souverains de sanctions internationales, pas seulement leur solvabilité financière. Car lourdes amendes voire empêchement d'exercer (!) sont possibles...

LE CAFÉ NUMÉRIQUE DES DIRIGEANTS : UN ESPACE D'ÉCHANGE ENTRE PAIRS

Diriger aujourd'hui, c'est souvent devoir décider dans un environnement bousculé, avec beaucoup d'informations... et pas toujours les bons repères.

Le **14 octobre à 9h30**, rejoignez le Café numérique des Dirigeants de CODINF pour un échange entre pairs autour d'une question simple : **Comment trouver ses points de repère pour garder le cap et prendre les bonnes décisions dans un environnement bousculé ?**



Au programme : partager ses sources d'information fiables, confronter ses pratiques et découvrir les indicateurs qui aident chacun à décider sans se laisser emporter par le bruit ambiant. Pas de recette miracle. Juste du concret, du terrain et des retours d'expérience entre dirigeants.

Venez avec vos questions, vos repères, vos doutes et vos bonnes idées.

Inscrivez-vous dès maintenant

PRÉSENCE DU CODINF AUPRÈS DES ORGANISMES PARTENAIRES

SANCTIONS DGCCRF – DÉLAIS DE PAIEMENT

SANCTIONS DGCCRF pour DELAIS PAIEMENT			
Période du 01/07/2026 au 31/08/2026			
Amende	Raison sociale	SIRET	Date
1 610 000€	CIRCET SAS	39007255100018	07/08/2026
1 220 000€	GE MEDICAL SYSTEMS	31501335900155	28/08/2026
1 100 000€	ALSTOM CRESPIN	69880093500018	15/07/2026
500 000€	GROUPE ROCHER OPERATIONS-LECC	80852873100025	07/08/2026
340 000€	FIVES DMS	44457743100034	07/08/2026
300 000€	DIM FRANCE	48872729800090	15/07/2026
230 000€	SPBI	49137270200135	31/08/2026
170 000€	P.V.H FRANCE	43831818000041	15/07/2026
156 000€	IPSEN PHARMA BIOTECH	34783527400015	07/08/2026
136 000€	SOCIETE ELECTRONIQUE DU HAUT-ANJOU	32589379000015	15/07/2026
90 000€	CORDIER, devenue VINADEIS	80339992200076	27/08/2026
90 000€	SPIRIT AEROSYSTEMS FRANCE, devenue AIR	51317826900041	15/07/2026
85 000€	INITIAL DELTA SECURITE SA	97351001900050	07/08/2026
70 000€	TRANSPORTS PORTMANN	94735237300056	27/08/2026
68 000€	BCM COSMETIQUE SA	56203412400031	15/07/2026
58 000€	TAPE A L'ŒIL	38963263901139	27/08/2026
58 000€	PKF ARSILON CONSEIL	91304683500264	07/08/2026
55 000€	PAUL HARTMANN SAS	77874000100111	27/08/2026
55 000€	OUILAB ESPACEBIO	77999875600018	27/08/2026
55 000€	CONDAT SA	71368073400017	07/08/2026
53 000€	AUTOLIV FRANCE	62200991800021	27/08/2026
45 000€	FRIQ ENTREPRISE	52417750800032	15/07/2026
40 000€	CAIR LGL	34201499000085	07/08/2026
39 000€	SAFE	45072613800107	27/08/2026
35 000€	GATTEFOSSE SAS	38958690000018	07/08/2026
31 000€	EXPRESSIONS PARFUMÉES	32387142600025	15/07/2026
28 000€	FARMACLAIR	50270701100024	07/08/2026
27 000€	TOYOTA MATERIAL HANDLING MANUFACT	40018553400023	15/07/2026
26 000€	STUDIO 89 PRODUCTIONS	42889512200011	07/08/2026
25 000€	JOHN COCKERILL EE	39135884300053	27/08/2026
22 000€	DATA-ONE	42216567000015	27/08/2026
16 000€	ECRITEL	33248402100164	07/08/2026
15 000€	SUMIKA POLYMER COMPOUNDS FRANCE	35019314000026	27/08/2026
14 000€	SN NOREA, devenue NOURIENCE	49319511900018	27/08/2026
13 000€	PELLENC SA	30506118600014	07/08/2026
12 000€	EO2 AUVERGNE	50030030600023	07/08/2026
8 000€	SKF-AEROENGINE	58210698500044	07/08/2026
8 000€	SAS IVT SECURITY	50507922800035	15/07/2026
7 000€	ALGAIA	47808014600069	15/07/2026
6 000€	DARAMIC	39239172800020	15/07/2026
3 000€	BD FRANCE PRODUCTION	95078405800014	07/08/2026
3 000€	SOMTP CENTRE	39339190900016	15/07/2026

ENQUÊTE CODINF 2025 : LE CISEAU SE REFERME



Les retards de paiement ne sont pas une nouveauté. Ce qui change aujourd'hui, c'est leur accumulation.

Notre enquête menée auprès de plus de 600 entreprises met en évidence un mécanisme préoccupant : les encaissements ralentissent tandis que les décaissements continuent. En clair, les entreprises sont payées plus tard mais continuent, pour la plupart, à régler leurs fournisseurs dans les délais. Le fameux "ciseau" se referme.

Les retards de paiement ne sont pas une nouveauté. Ce qui change aujourd'hui, c'est leur accumulation.

Notre enquête menée auprès de plus de 600 entreprises met en évidence un mécanisme préoccupant : les encaissements ralentissent tandis que les décaissements continuent. En clair, les entreprises sont payées plus tard mais continuent, pour la plupart, à régler leurs fournisseurs dans les délais. Le fameux "ciseau" se referme.

[Consultez le rapport de l'Enquête CODINF 2026](#)

Une question sur la gestion du risque client ? Une suggestion ? Contactez nous

codinf@codinf.fr

Visitez notre site web

www.codinf.fr

On est là pour vous accompagner !



Près de 7 millions d'euros de pénalités infligés par la DGCCRF pour des retards de paiement !
L'an dernier, sur la même période, c'était plus de 17,5 millions d'euros !
Serait-ce que les entreprises deviendraient plus vertueuses ?