



COMMENT MIEUX ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES FACE AUX DIFFICULTÉS

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE

NARBONNE, LE 11 AVRIL 2025

Frédéric VISNOVSKY

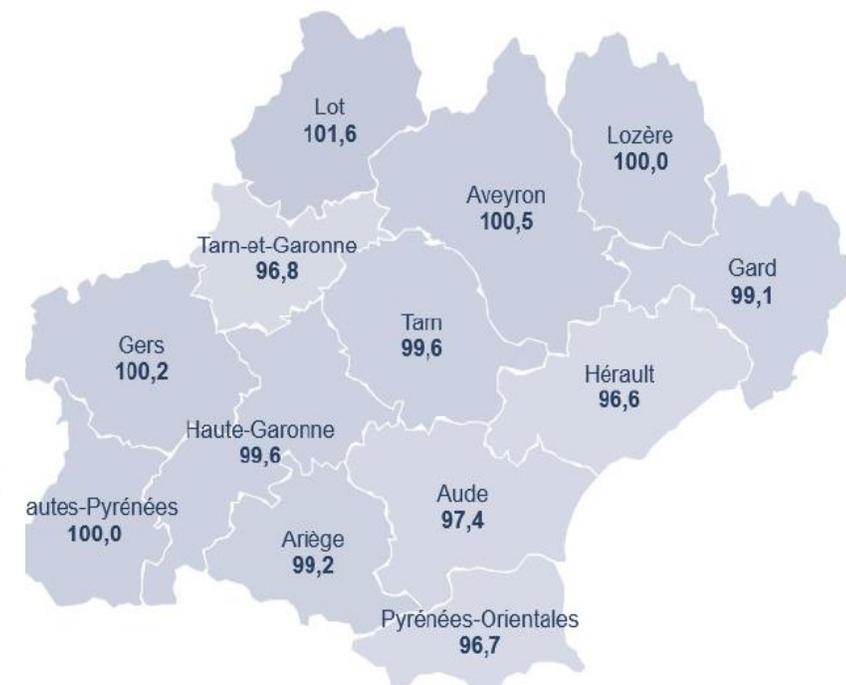
Médiateur national du crédit aux entreprises

Président de l'Observatoire du financement des entreprises

1 - UN CONTEXTE ÉCONOMIQUE QUI CRÉE DES TENSIONS SUR LES TRÉSORERIES

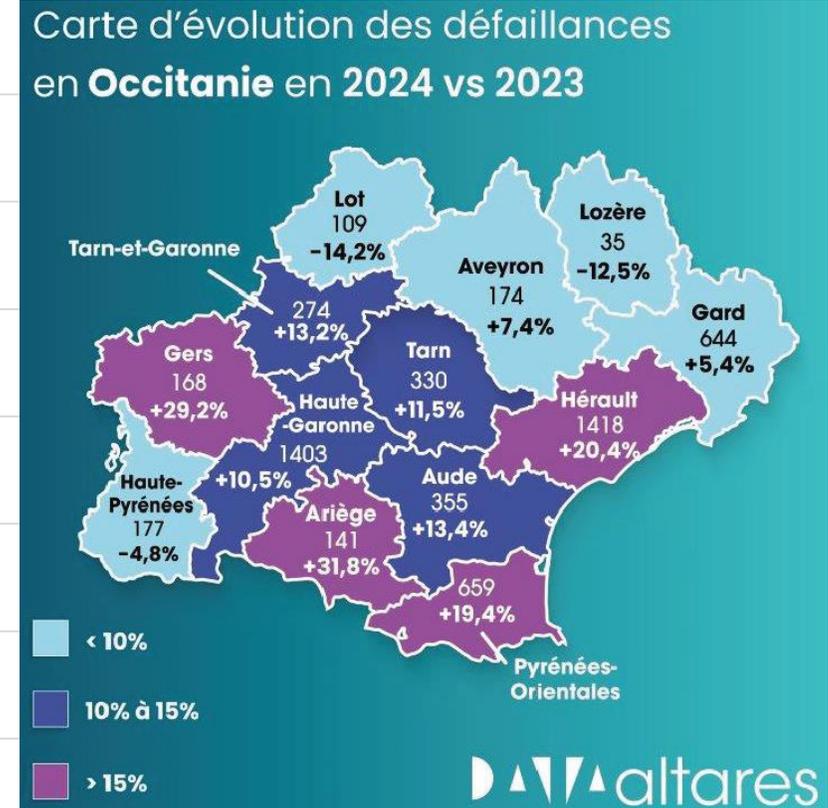
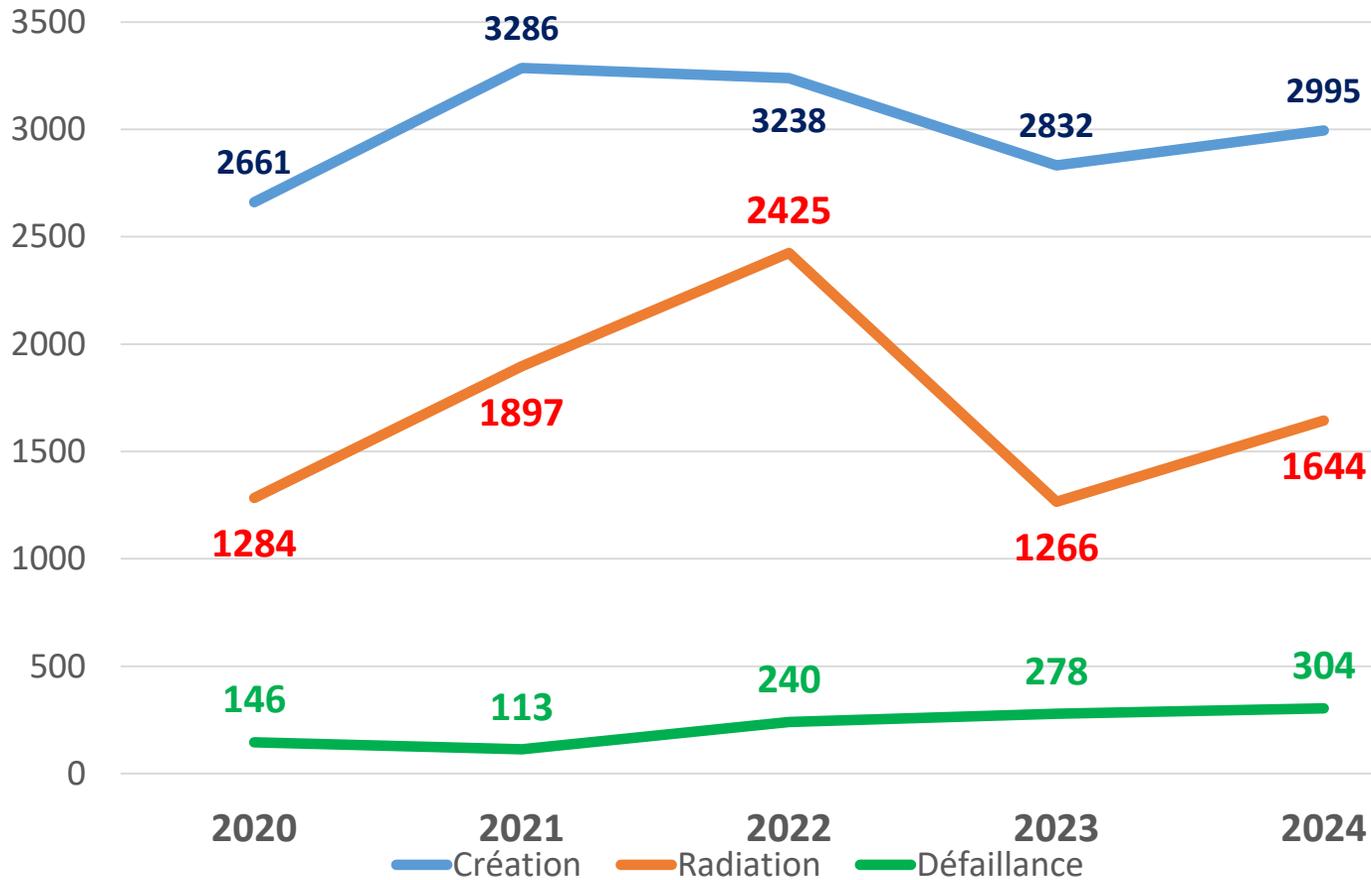
- **Ralentissement de l'activité économique** (croissance attendue de + 0,7 % en 2025)
- **Baisse de l'investissement des entreprises** (perspectives de demande réduite/incertitudes)
- **Hausse des défaillances, radiations volontaires et plans sociaux** (impacts sur des entreprises de taille plus importante / impacts sur les sous traitants)
- **Impact passé de la hausse des taux d'intérêt**
- **Poids des remboursements de PGE et autres « dettes Covid »**
- **Hausse des retards de paiement** (15 milliards de « manque » de trésorerie pour les TPE-PME)
- **Des enjeux plus structurels** (un tissu d'entreprises de petite taille, des structures financières très fragiles pour 20 % des TPE, une économie de service et pas assez d'industrie, une rentabilité faible et un poids des impôts plus élevé que dans les autres grands pays européens)

2 – UNE BAISSÉ D'ACTIVITÉ DES TPE-PME EN OCCITANIE AVEC UNE FORTE RÉDUCTION DANS L'AUDE



Source : IMAGE PME – Ordre des Experts-Comptables

3 - UN ÉCLAIRAGE SUR LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE DANS L'AUDE



Source : Conseil National des Greffiers des Tribunaux de Commerce

4 - LA SITUATION EN MATIÈRE DE REMBOURSEMENT DES PGE (DONNÉES AU 31 DÉCEMBRE 2024)

	Octroi		A rembourser		Appels en garantie	
	Occitanie	France	Occitanie	France	Occitanie	France
GE	-	11,2 %	-	7,6 %	-	0,49 %
ETI	14,5 %	14,0 %	28 %	27,1 %	10,2 %	2,90 %
PME	50,5 %	46,6 %	29 %	28,2 %	2,8 %	3,16 %
TPE	34,6 %	27,4 %	28 %	27,8 %	5,7 %	5,49 %
Total	10,6 Mrds	145,1 Mrds	28 %	25,7 %	4,9 %	3,46 %

Hors divers

Source : Banque de France – données BPI

5 - LA MÉDIATION DU CRÉDIT POUR OBTENIR UN ÉTALEMENT DU PGE

PGE de moins de 50 000 euros



Saisir directement la médiation du crédit

PGE de plus de 50 000 euros

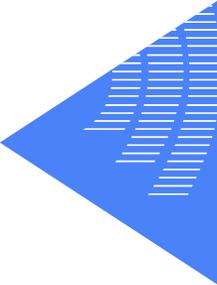


**Saisir au préalable le Conseiller départemental
aux entreprises en difficulté**

Pour bénéficier de :

1. Un étalement supplémentaire de 2 à 4 ans du PGE
2. Une possibilité de différé en capital de 6 mois du PGE
3. Le maintien de la garantie de l'État pour les banques
4. Une absence de prime de garantie sur la durée supplémentaire
5. Un étalement des autres crédits bancaires
6. Une formalisation des accords de financements à court terme

6 – LES CONSÉQUENCES D'UNE RESTRUCTURATION



Crédit est en défaut :

1. Arriérés de paiement de plus de 90 jours
2. L'entreprise ne pourra probablement pas s'acquitter intégralement de ses obligations
3. Une restructuration qui conduit à une concession supérieure à 1 %
 - Une concession désigne :
 - une modification des conditions d'une dette
 - un refinancement total ou partiel d'une dette

7 – ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES

Une mission confiée au médiateur des entreprises et au médiateur du crédit

Trois objectifs

Analyser

- Établir un diagnostic de la situation économique et financière des TPE - PME

Faire connaître

- Faire mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté

Écouter

- Appréhender les opportunités et les difficultés rencontrées dans la mise en œuvre de ces dispositifs

Faire connaître

- Faire mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté

1 - Une série de réunions déjà tenues dans les régions de métropole

Sollicitation des préfetures – DREETS – CRP puis élargissement avec des réunions aux **formats variés** pour échanger avec les entreprises :

- Comité départemental d'accompagnement et de soutien des entreprises en difficulté
- Chambre de commerce et d'industrie
- Union patronale
- 60 000 rebonds
- Banque de France



Faire connaître

- Faire mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté

2 - Un document mis à disposition : la Boîte à outils du dirigeant

Mieux connaître
les dispositifs existants
de détection précoce
et de soutien aux entreprises
en difficulté

La « boîte à outils » du dirigeant

À TOUS LES STADES DE LA VIE DE L'ENTREPRISE



MÉDIATION
DU CRÉDIT

VOUS ÊTES
UNE ENTREPRISE
EN CRÉATION,
EN DÉVELOPPEMENT
OU EN CROISSANCE.



03 ANTICIPATION

Dialoguez avec vos partenaires

- 05 Dotez-vous des outils indispensables à la gestion de votre entreprise

07 ACCOMPAGNEMENT

N'hésitez pas à vous faire accompagner

- 010 Osez le règlement amiable des différends

012 PRÉVENTION

Utilisez les outils de diagnostic

- 014 Ouvrez les portes de la prévention de vos difficultés

ANTICIPATION

Dialoguer avec les partenaires

L'expert-comptable : l'interlocuteur privilégié

La banque : le partenaire avec lequel une relation de confiance doit être établie, notamment par un dialogue régulier avec le conseiller

Clients/fournisseurs : respecter les délais de paiement

Se doter des outils de gestion de l'entreprise

Utiliser le site « [entreprendre.service-public](http://entreprendre.service-public.fr) » : le site de référence de l'information administrative et de démarches pour les entreprises

Piloter l'activité : des indicateurs clés pour aider au suivi et à la prise de décision

- Tableau de bord
- Tableau de besoin en fonds de roulement
- Compte de résultat prévisionnel
- Plan prévisionnel de trésorerie

ACCOMPAGNEMENT

Se faire accompagner

Activer les réseaux consulaires et professionnels

Utiliser Conseillers-Entreprises (ex place des entreprises) : pour disposer d'un accompagnement personnalisé par des conseillers spécialisés;

Ouvrir votre espace dirigeant (espace sécurisé avec toutes les informations Banque de France sur vos entreprises)

Consulter le portail de la Banque de France (mesquestionsdentrepreneur) : pour disposer d'informations à toutes les étapes de la vie de l'entreprise

Saisir les dispositifs de règlement amiable des différends

La médiation des entreprises : pour prévenir et résoudre les litiges commerciaux

La médiation du crédit : pour ne pas rester seul face à une difficulté de financement bancaire

PRÉVENTION

Détecter suffisamment tôt les difficultés

Utiliser les outils de diagnostic : des outils d'aide à la gestion et à la décision

Recourir aux centres d'information et de prévention (CIP) ou au groupements de prévention agréés (GPA) : pour s'informer dès les premiers signes de difficultés

Partager vos difficultés avec le conseiller départemental aux entreprises en difficulté ou le CRP : diagnostic de la situation/accompagnement global/orientation

Saisir les dispositifs de prévention

Demander un étalement de dettes fiscales et sociales auprès de la commission des chefs des services financiers (CCSF)

Solliciter un entretien confidentiel avec le président du Tribunal de commerce



8 - COMMENT AMÉLIORER LES DISPOSITIFS EXISTANTS ? (1/3)

LES CONSTATS (1/2)

1. Des TPE-PME résilientes face aux crises, qui se sont adaptées dans un environnement toujours plus tendus mais une trésorerie fragilisée par les mauvais comportements de paiement
2. Une approche des entreprises en difficulté trop souvent présentée sous l'angle des seules défaillances, sans prendre en compte toutes les dimensions des difficultés (arrêts d'activité, fragilités financières)
3. Des chefs d'entreprise (sans permis d'entreprendre) avec des insuffisances de formation en gestion
4. Des acteurs de l'accompagnement très mobilisés mais un écosystème éclaté, facteur d'une détection lacunaire et un parcours usager complexe

8 - COMMENT AMÉLIORER LES DISPOSITIFS EXISTANTS ? (2/3)

LES CONSTATS (2/2)

5. Des dispositifs conçus quasi exclusivement dans une approche à l'initiative des chefs d'entreprise alors qu'ils peuvent être dans le déni face à des difficultés et ignorent trop souvent les nombreux dispositifs mis à leur disposition pour les aider
6. Les experts-comptables sont un partenaire privilégié mais ils font face à un exercice illégal important, une attention parfois moindre portée aux plus petites entreprises et des problèmes pour percevoir des honoraires de conseils quand les TPE-PME commencent à éprouver des difficultés
7. Les banques sont le partenaire financier avec lequel une relation de confiance doit être établie mais elles ne sont pas toujours totalement transparentes vis-à-vis de l'entreprise, par exemple quand elles font des déclarations de défaut à la Banque de France
8. Le déni ou la honte de se trouver en situation d'échec entraînent souvent une saisine trop tardive des différents acteurs, publics ou privés, qui pourraient aider le chef d'entreprise

8 - COMMENT AMÉLIORER LES DISPOSITIFS EXISTANTS ? (3/3)

LES RECOMMANDATIONS

Trois axes prioritaires

1. Éviter d'aggraver la situation financière des TPE-PME qui sont pénalisées par de mauvais comportements de paiement, via une évolution des sanctions pour les mauvais payeurs, qui pourrait être expertisée (éventuellement en pourcentage du chiffre d'affaires et non plus plafonnées à 2 millions d'euros)
2. Renforcer l'articulation des différents acteurs permettant des actions coordonnées afin d'assurer une meilleure orientation des entreprises en créant des dynamiques conjointes territoriales entre les acteurs de l'accompagnement
3. Faire évoluer les dispositifs en prévoyant des informations systématiques des entreprises sur les dispositifs disponibles, dès la création ou lors de tout incident détecté par les différents acteurs, notamment les experts comptables et les banques lorsqu'elles estiment qu'une entreprise présente un risque de défaut de paiement