



LA MÉDIATION DU CRÉDIT EN ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

Réunion des banques

Créteil, le 10 décembre 2024

Frédéric VISNOVSKY

Médiateur national du crédit aux entreprises

1

LA MÉDIATION DU CRÉDIT ENJEUX ET RÉSULTATS

1.1. La Médiation du crédit : ne pas laisser seule une entreprise face à des difficultés d'accès au financement bancaire

Une mission fondée sur un accord de place signé par : le ministère de l'économie et des finances, la Banque de France, la Fédération bancaire française et l'Association française des sociétés financières

Engagements des banques	Engagements de la médiation
<p>1 - En cas de refus ou dénonciation de financement ou de garantie, informer l'entreprise de la possibilité de recourir au médiateur du crédit</p> <p>2 - Participer de bonne foi au processus de médiation</p> <p>3 - Maintenir les lignes de financement de court et moyen terme et de garantie allouées aux entreprises</p> <p>4 – Ne pas invoquer le respect du secret bancaire pour refuser de communiquer à la Médiation</p>	<p>1 - Strict respect des règles de confidentialité et du secret bancaire</p> <p>2 - Fonder ses recommandations sur une analyse technique individuelle de chaque entreprise</p> <p>3 - Ne jamais demander aux partenaires financiers des interventions qui leur feraient manifester courir un risque anormal</p> <p>4 - Orienter vers les tribunaux de commerce lorsqu'elle estime qu'une procédure de prévention ou collective est plus adaptée</p>

1.2. La Médiation du crédit : pour bénéficier d'une restructuration 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 :

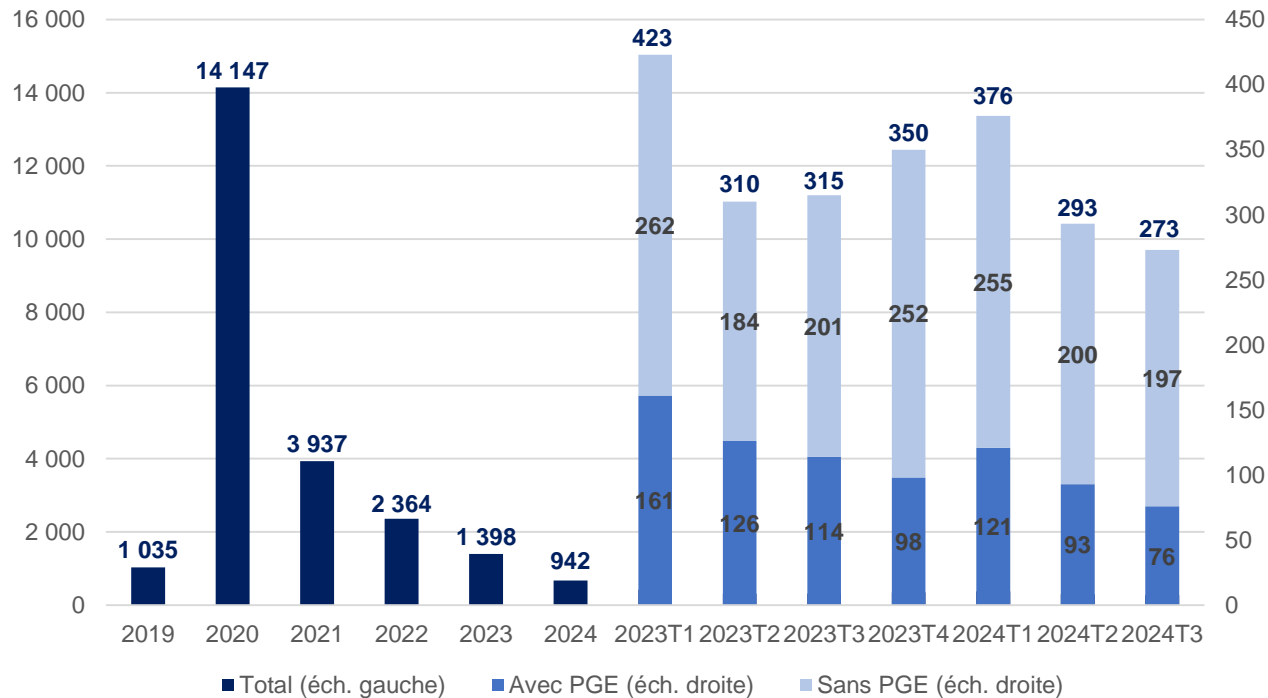
- 1 – Un étalement supplémentaire de 2 à 4 ans du PGE
- 2 – Une possibilité de différé en capital de 6 mois du PGE
- 3 – Une absence de prime de garantie sur la durée supplémentaire
- 4 – Un étalement des autres crédits bancaires
- 5 – Une formalisation des accords de financements à court terme

1.3. Le bilan de la médiation du crédit au niveau national

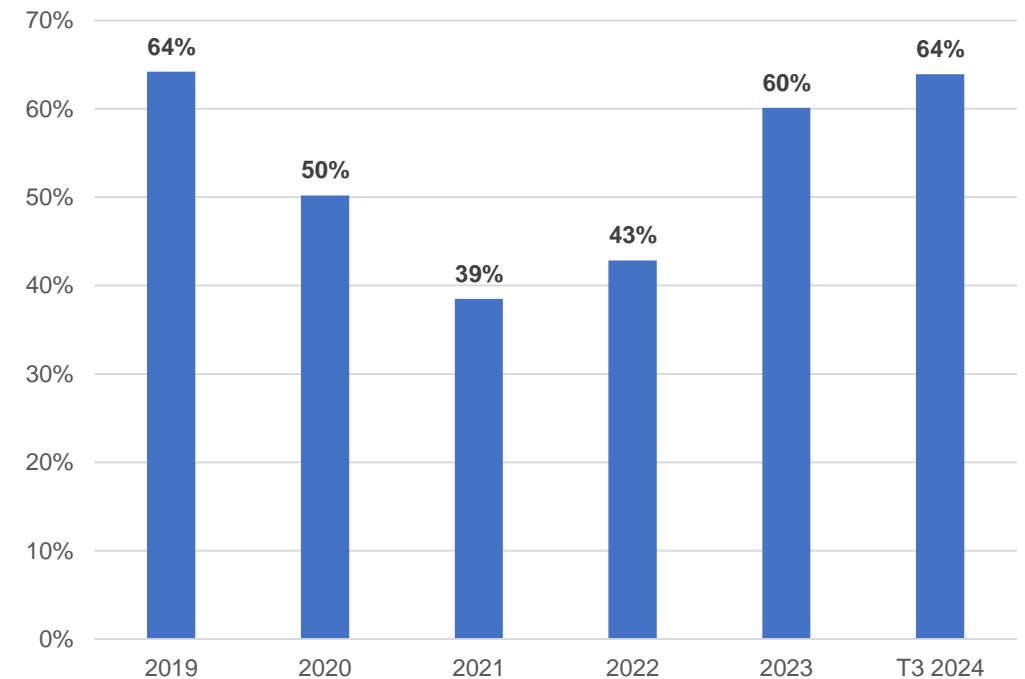
Une activité réduite qui traduit un accès au crédit bancaire qui reste aisé

Un mode efficace de règlement amiable des différends

Nombre de dossiers éligibles



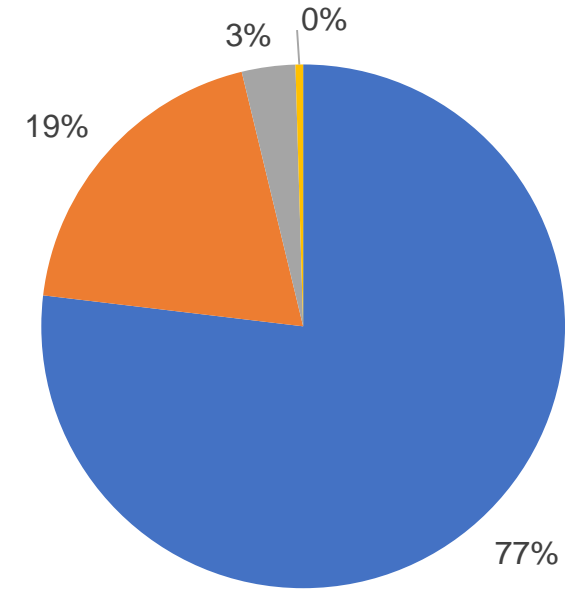
Taux de succès annuel de la médiation du crédit



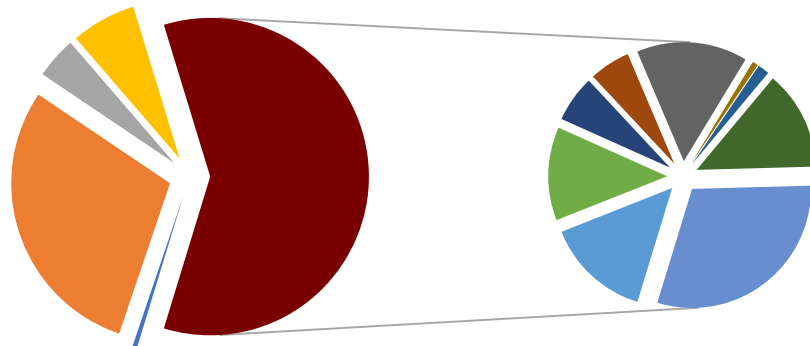
1.4. La médiation du crédit en Ile de France sur les 3ers trimestres 2024

T3 2024	
Nombre de dossiers éligibles	212
Taux d'éligibilité (en%)	39%
Montant des crédits demandés (millions EUR)	77
Nombre d'entreprises confortées	100
Nombre d'emplois préservés	822
Taux de médiation réussie	60%

Répartition des dossiers éligibles par effectif



- < 11 personnes
- de 11 à 50 personnes
- de 51 à 250 personnes
- > 250 personnes



- Agriculture
- Industrie
- Services ; Transport et entrepos
- Services de santé et d'action so
- Services professionnels, scienti
- Commerce
- Services ; Hébergement et restau
- Services administratifs et de so
- Services financiers et assurance
- Construction
- Services ; Information et commun
- Services autres
- Services immobiliers



2

LES ENTREPRISES ONT ÉTÉ SOUTENUES PAR LES PGE

2.1. Les PGE ont été largement octroyés et les remboursements s'opèrent normalement (données à fin août 2024)

	Octroi de PGE			Remboursement restant dû			Appel en garantie		
	Val de Marne	Ile de France	FR	Val de Marne	Ile de France	FR	Val de Marne	Ile de France	FR
GE	17,4 %	23,9 %	11,2 %	-	10 %	11,7 %	-	0,4 %	0,5 %
ETI	18,1 %	16,0 %	14,0 %	31 %	32 %	32,5 %	-	2,0 %	2,6 %
PME	40,9 %	38,8 %	46,6 %	36 %	38 %	35,7 %	2,9 %	3,5 %	2,8 %
TPE	23,4 %	21,0 %	27,4 %	38 %	39 %	37,5 %	7,4 %	5,4 %	5,0 %
Total	3 Mrds	52 Mrds	145 Mrds	29 %	31 %	33,0 %	2,9 %	2,9 %	3,1 %

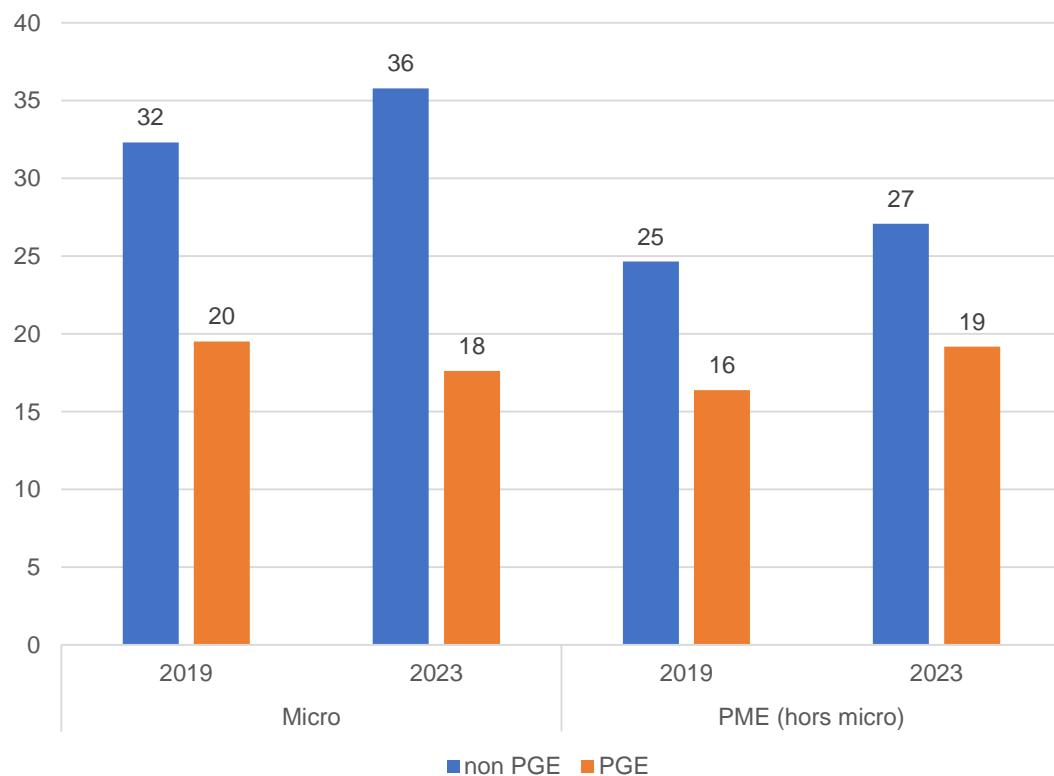
Hors « divers »

Source : Banque de France – à partir des données de BPI

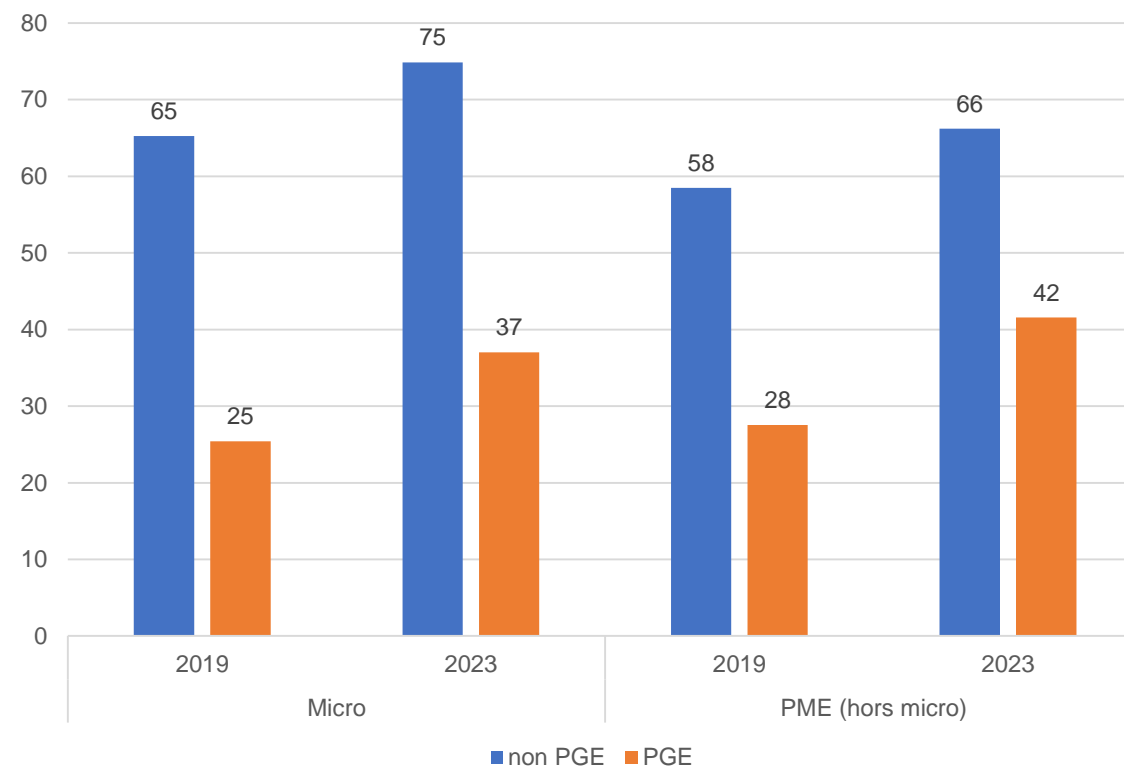
2.2. Les différences entre entreprises bénéficiaires ou non de PGE reflètent des différences structurelles (1/2)

Un taux de marge et une trésorerie plus faibles pour les bénéficiaires de PGE

Taux de marge (EBE/VA en %)



Trésorerie (en jours de CA)

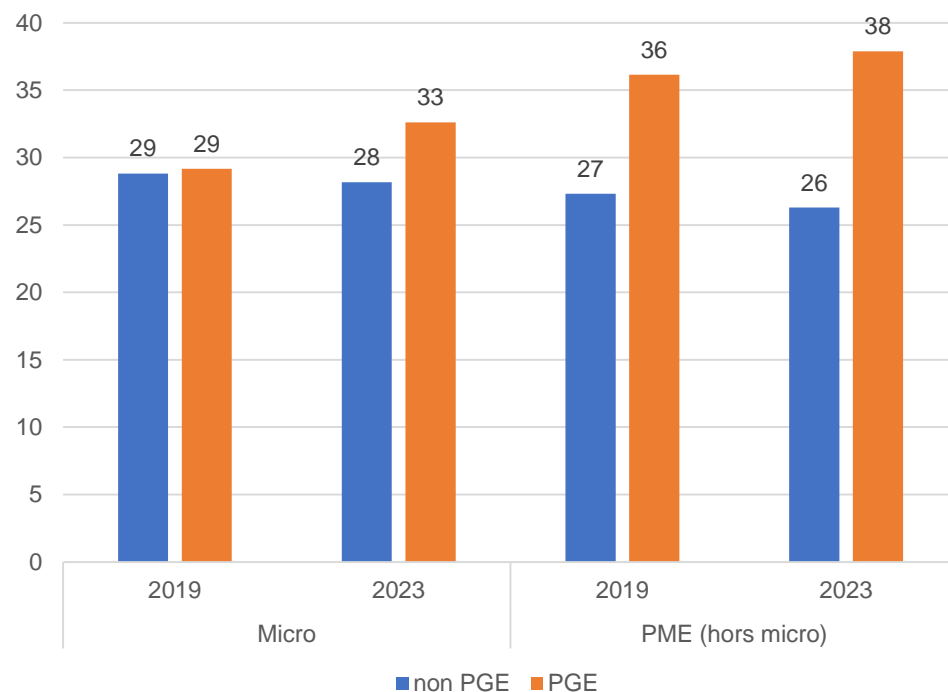


Source : Rapport 2024 de l'Observatoire du financement des entreprises

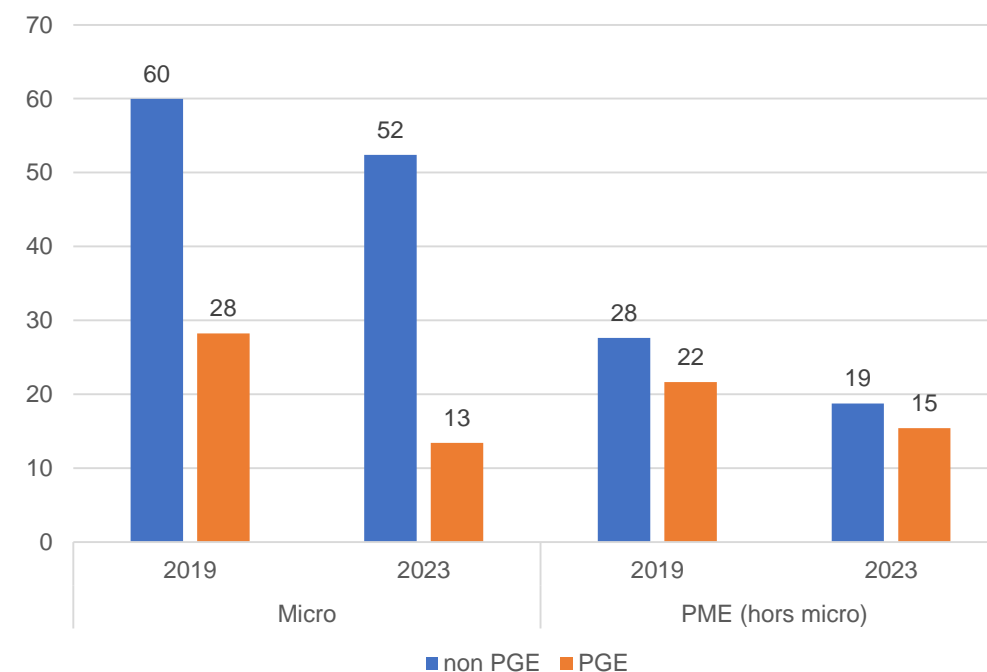
2.2. Les différences entre entreprises bénéficiaires ou non de PGE reflètent des différences structurelles (2/2)

Un BFR plus élevé et un endettement moins important

BFR (en jours de CA)



Endettement net / capitaux propres (en %)



Source : Rapport 2024 de l'Observatoire du financement des entreprises

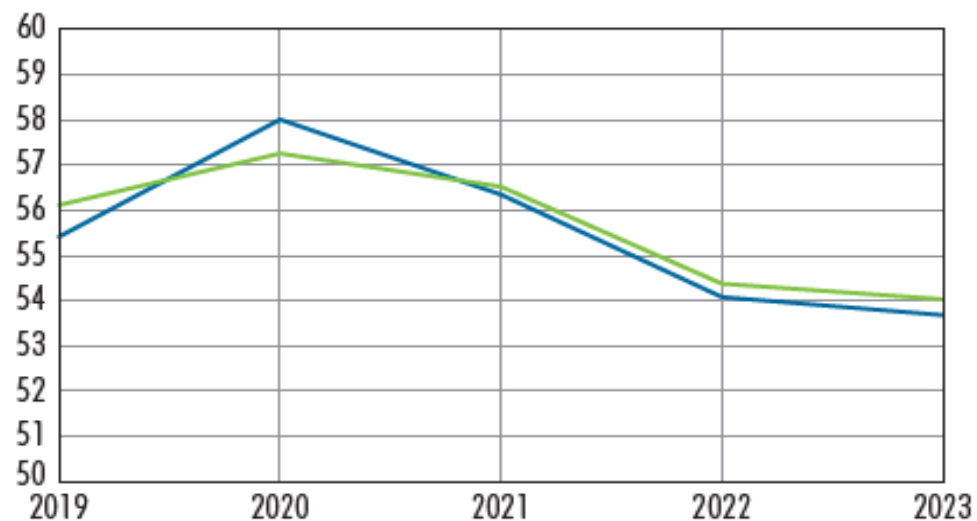
2.3. Les entreprises bénéficiaires de PGE ont mieux maîtrisé leurs délais de paiement même si la situation des TPE se détériore légèrement en 2023

Délais de règlement des fournisseurs selon la souscription ou non d'un prêt garanti par l'État (PGE)

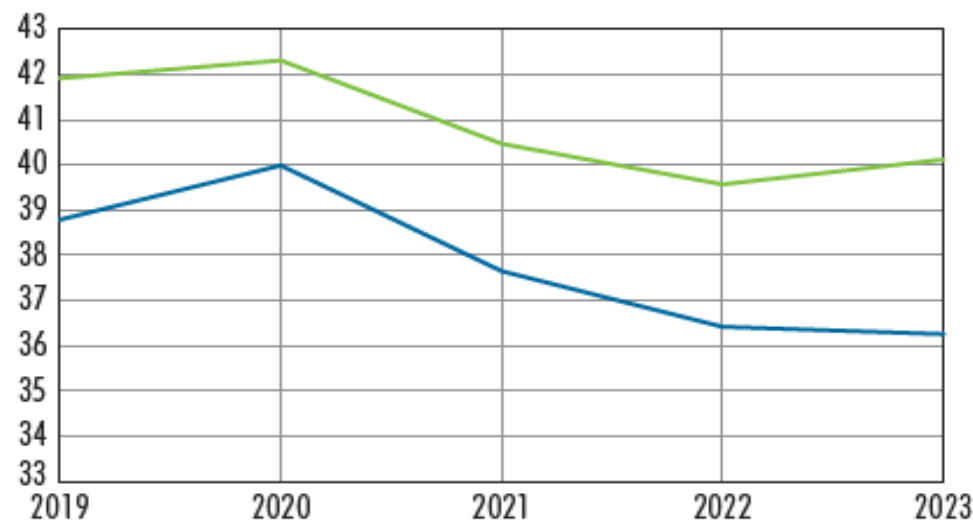
(en jours d'achats)

— Entreprises n'ayant pas souscrit de PGE — Entreprises ayant souscrit un PGE

a) PME hors microentreprises



b) Microentreprises



Champ : Unités légales hors sociétés civiles indépendantes et secteur financier.

Note : PME, petites et moyennes entreprises.

Source : Banque de France, base FIBEN (données à fin août 2024).

Source : Banque de France – Bulletin 254/4



3

FAIRE MIEUX CONNAÎTRE LES DISPOSITIFS EXISTANTS DE DÉTECTION PRÉCOCE ET DE SOUTIEN AUX ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

3.1. ACCOMPAGNEMENT DES 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

Analyser

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

Les travaux de l'Observatoire du financement des entreprises contribuent au diagnostic

Rapport publié le 14 novembre

Résilience mais vigilance



**LA SITUATION DES TPE-PME,
UN FINANCEMENT ASSURÉ MAIS
DES ENJEUX STRUCTURELS IMPORTANTS**

Novembre 2024

- Des entreprises TPE-PME résilientes en 2023
- Des tensions en 2024 avec le ralentissement d'activité, la baisse de l'investissement, la hausse des retards de paiement, des défaillances d'entreprises qui touchent des entreprises de taille plus importante
- Des enjeux plus structurels avec 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
- Il est essentiel d'anticiper les difficultés, se faire accompagner, mobiliser l'ensemble des outils et acteurs à la disposition de nos entreprises

Faire connaître

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

1 - Une série de réunions 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

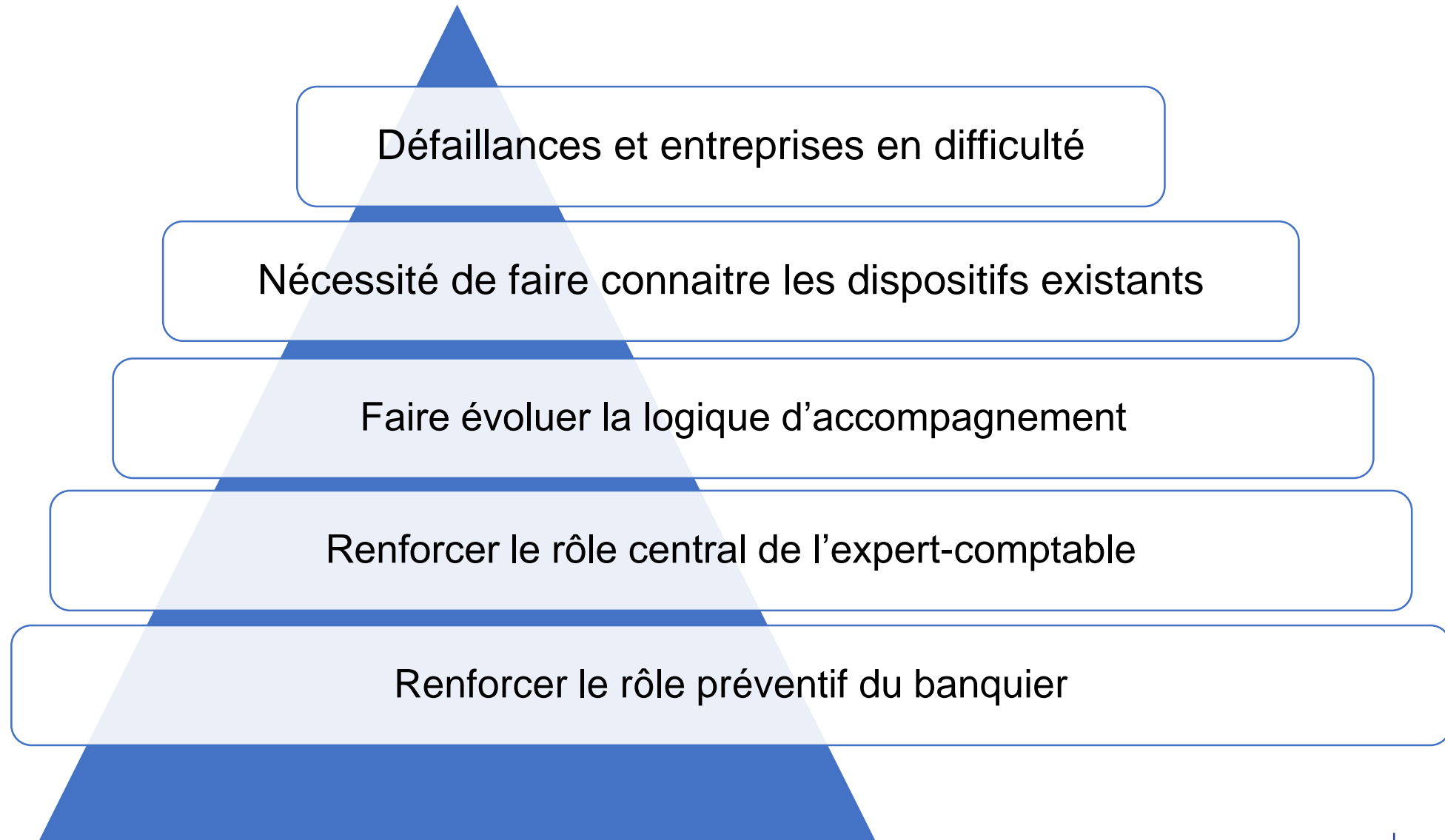
- 010 Osez le règlement amiable des différends

012 PRÉVENTION

Utilisez les outils de diagnostic

- 014 Ouvrez les portes de la prévention de vos difficultés

3.4. Des premiers enseignements / constats / Propositions d'actions (1/2)



3.4. Des premiers enseignements / constats / Propositions d'actions (2/2) Renforcer le rôle préventif du banquier

Le banquier est le partenaire financier avec lequel une relation de confiance doit être établie, notamment par un dialogue régulier et le plus en amont possible avec le conseiller.

L'attente du banquier est d'avoir une transparence du chef d'entreprise, facteur clé de la confiance.

A l'inverse, il est important que le banquier tienne un discours de vérité sur l'évaluation qu'il fait de la situation de l'entreprise, ce qui n'est pas forcément toujours le cas, par exemple lorsque la banque fait une déclaration de défaut à la Banque de France :

- Près de 40 % des déclarations de défaut à la Banque de France sont faites sur le critère de « risque de non remboursement »
- Ce fichage n'est pas obligatoirement connu de l'entreprise (à l'inverse du fichage pour les particuliers) mais il peut l'être pour les entreprises qui ont une cotation Banque de France
- La prévention des difficultés serait renforcée si un dialogue approfondi était prévu lorsque cette déclaration de défaut est effectuée puisqu'elle constitue un facteur avancé de risque de difficultés

Quelle action ?

Prévoir une obligation d'information du chef de l'entreprise lorsqu'une déclaration de défaut est faite à la Banque de France, se traduisant par un dialogue renforcé sur l'analyse de la situation de l'entreprise