



LE MÉDIATEUR NATIONAL DU CRÉDIT À LA RÉUNION DU 28 AU 30 AVRIL 2025

Frédéric VISNOVSKY

Médiateur national du crédit aux entreprises

Président de l'Observatoire du financement des entreprises

Le Médiateur national du crédit à La Réunion du 28 au 30 avril 2025

Le support reprend les éléments des différentes présentations



RÉUNION AVEC LES ÉQUIPES INTERNES

LES ENJEUX DE LA MÉDIATION DU CRÉDIT
ET DE L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

28 avril 2025



RÉUNION DE LA PLACE BANCAIRE

LA MÉDIATION DU CRÉDIT, LES PRÊTS GARANTIS PAR
L'ÉTAT, ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES

29 avril 2025



LES ACTEURS PUBLICS DE L'ACCOMPAGNEMENT

LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE, LES PRÊTS GARANTIS
PAR L'ÉTAT, L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

28 avril 2025



MIEUX ACCOMPAGNER LES ENTREPRISES
FACE AUX DIFFICULTÉS

29 avril 2025



CLUB REBOND

CHEFS D'ENTREPRISE :
NE RESTEZ PAS SEULS FACE
AUX BLOCAGES BANCAIRES

28 avril 2025



ATELIER ÉCONOMIE

LA MÉDIATION DU CRÉDIT/MÉDIATION DES ENTREPRISES
POUR REBONDIR !

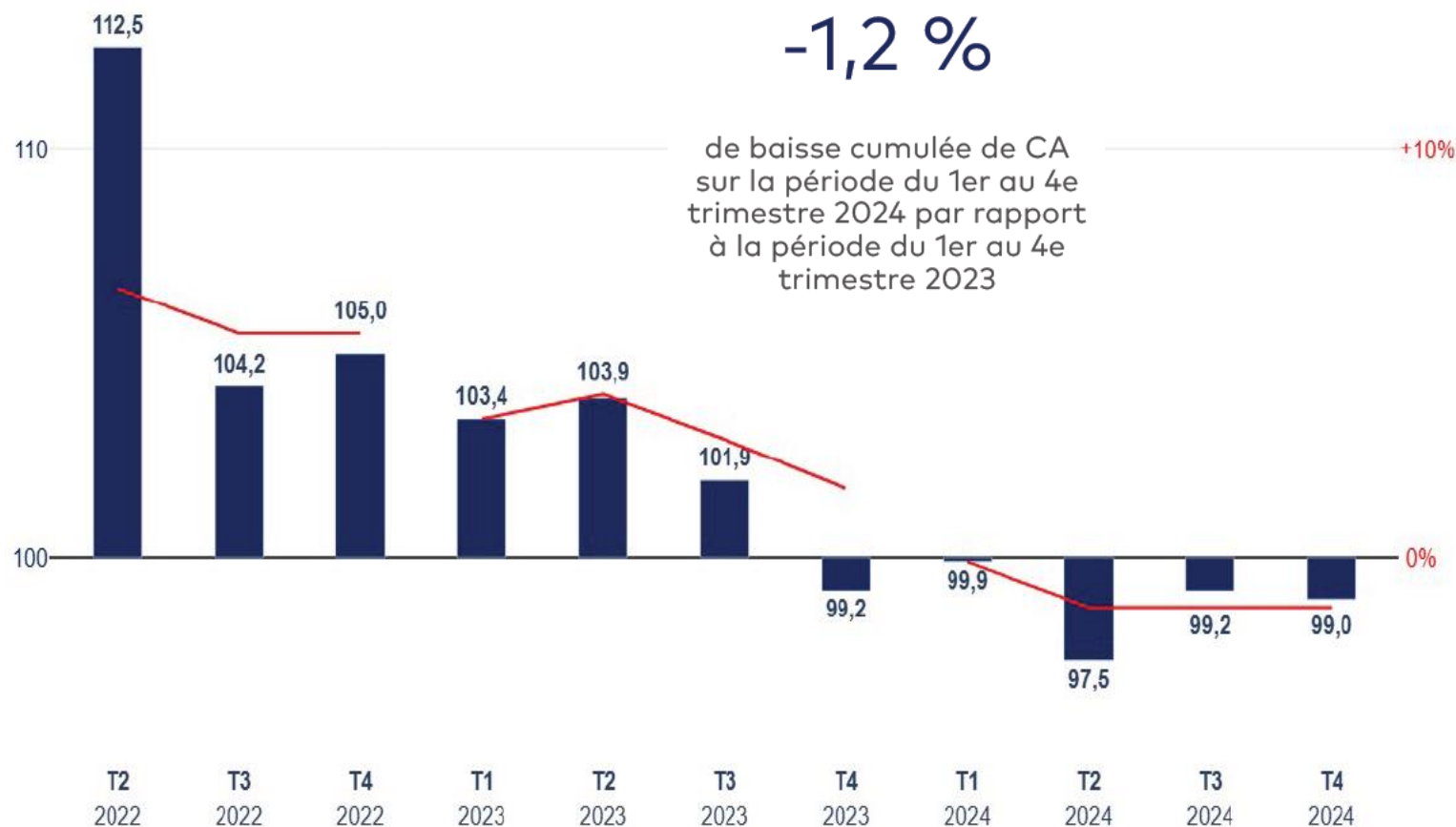
30 avril 2025

1

UN ÉCLAIRAGE SUR LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE À LA RÉUNION

UN ÉCLAIRAGE SUR LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE À LA RÉUNION (1/3)

Évolution du chiffre d'affaires des TPE-PME

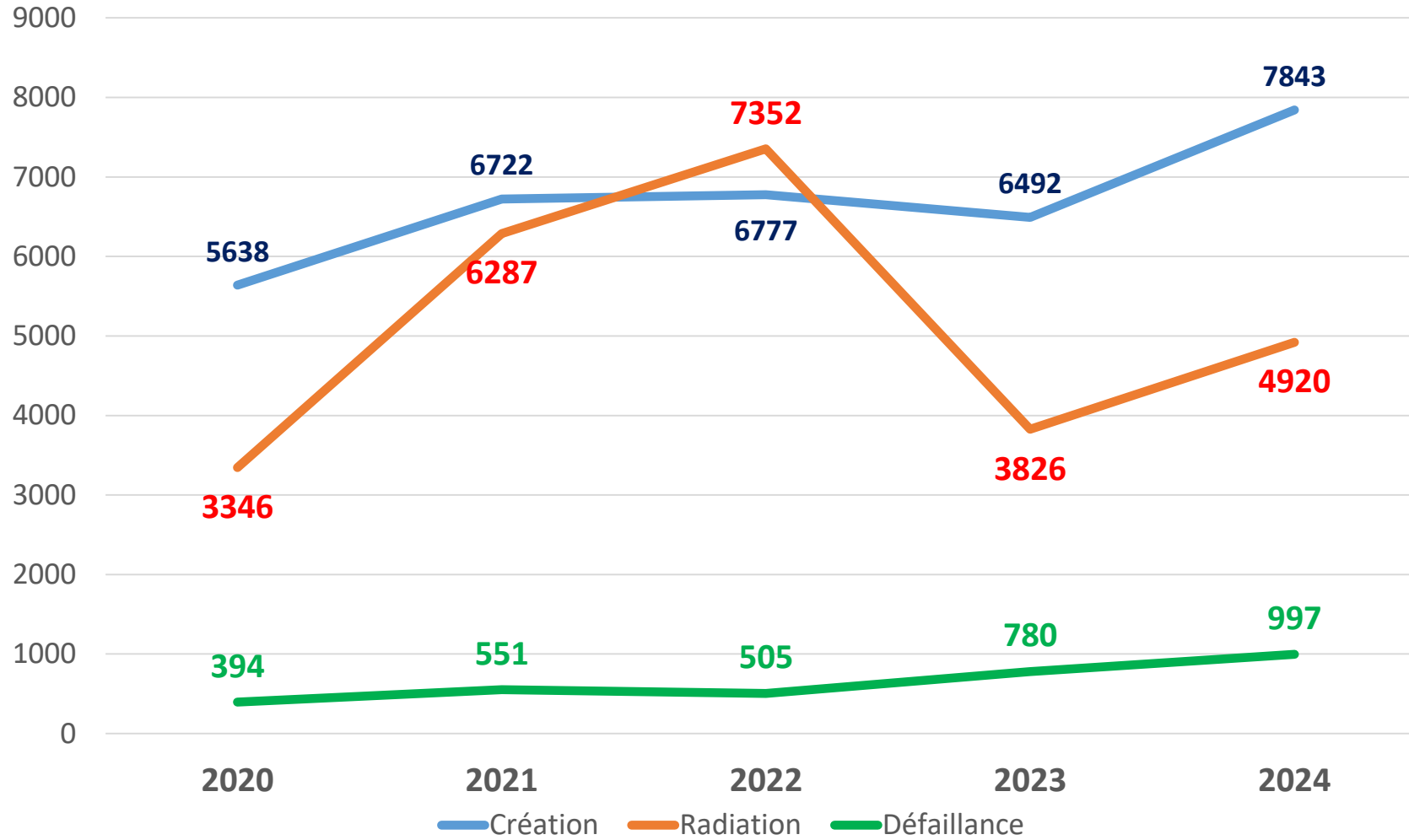


Par secteur

Industrie manufacturière :	- 0,2 %
Construction :	- 3,1 %
Transport/entreposage :	- 4,2 %
Hébergement/restauration :	- 3,2 %
Activités immobilières :	- 2,3 %
Commerce :	- 1,2 %

Source : IMAGE PME – ORDRE DES EXPERTS-COMPTABLES

UN ÉCLAIRAGE SUR LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE À LA RÉUNION (2/3)



Source : Conseil National des Greffiers des Tribunaux de Commerce

UN ÉCLAIRAGE SUR LA DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE À LA RÉUNION (3/3)

■ Répartition des immatriculations par grands secteurs économiques dans le département

Unité : part en % du total

	2020	2021	2022	2023
Commerce	21,1%	19,2%	17,7%	20,0%
Conseils et services aux entreprises	16,2%	14,7%	17,3%	18,4%
Activités immobilières	18,3%	16,3%	15,2%	12,7%
Construction	9,0%	7,6%	8,0%	9,3%

■ Répartition des radiations par grands secteurs économiques dans le département

Unité : part en % du total

	2020	2021	2022	2023
Commerce	27,5%	21,5%	20,3%	22,4%
Conseils et services aux entreprises	13,0%	13,6%	18,8%	19,4%
Activités immobilières	10,7%	6,1%	16,5%	13,8%
Construction	12,3%	10,2%	10,6%	12,0%

■ Répartition des ouvertures de procédures collectives par grands secteurs économiques dans le département

Unité : part en % du total

	2020	2021	2022	2023
Construction	32,1%	27,8%	32,5%	29,0%
Commerce	20,7%	16,9%	21,0%	17,9%
Hébergement et restauration	10,5%	6,7%	10,7%	13,2%
Conseils et services aux entreprises	9,2%	27,2%	6,1%	10,4%
Industries manufacturières et extractives	10,7%	8,0%	9,9%	10,1%

Source : Conseil National des Greffiers des Tribunaux de Commerce

2

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

Faire connaître

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

1 - Une série de 25 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](https://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

1 - 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

ACCOMPAGNEMENT

2 - Saisir les dispositifs de règlement amiable des différends (1/2)

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

LE MÉDIATEUR DES ENTREPRISES À VOTRE ÉCOUTE

Pour en savoir plus, demander une médiation ou nous contacter pour solliciter des informations en amont d'une demande, rendez-vous sur notre site internet

www.mediateur-des-entreprises.fr

Vous rencontrez des difficultés dans vos relations avec une autre entreprise ou dans le cadre de la commande publique ?

Faites appel au Médiateur des entreprises en demandant une médiation

- Une démarche gratuite, rapide et confidentielle
- Une équipe de médiateurs à votre écoute sur tout le territoire
- Un accompagnement dans la résolution amiable de vos litiges
- Un encouragement au retour du dialogue avec votre partenaire

LES ÉTAPES D'UNE MÉDIATION

- 1 Déposez votre dossier en ligne en quelques clics: Le Médiateur des entreprises | economie.gouv.fr. C'est notre mandat pour agir.
- 2 Après étude de recevabilité du dossier, un médiateur prend contact avec vous rapidement, s'assure de l'accord de l'autre partie pour une médiation puis réunit les deux médiés en toute confidentialité.
- 3 Le médiateur contribue au rapprochement des intérêts divergents.
- 4 Des solutions communes sont élaborées par les médiés eux-mêmes.

N'attendez pas de vous retrouver dans une situation critique pour solliciter le Médiateur des entreprises, il est plus facile de trouver des intérêts communs dès l'apparition d'un différend.

ACCOMPAGNEMENT

2 - Saisir les dispositifs de règlement amiable des différends (2/2)

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

La Médiation du crédit en 5 points



SA MISSION

Proposer aux chefs d'entreprise confrontés à des difficultés de financement bancaire ou à une réduction de garanties par un assureur-crédit, un **recours de proximité**, gratuit, confidentiel et rapide.



SES ATOUTS

Un accompagnement **individualisé** grâce à un traitement local du dossier.

SON RÉSEAU

105 médiateurs du crédit (directeurs départementaux de la Banque de France et des instituts d'émission en outre-mer).

ENTRER EN MÉDIATION

Le dépôt d'un dossier de médiation se fait uniquement via le site internet : <https://mediateur-credit.banque-france.fr>
L'entreprise est contactée sous 48 heures par le médiateur du crédit de son département.



LE CENTRE D'APPEL

3414 (numéro gratuit)

permet au dirigeant de se renseigner et d'être mis en relation avec un conseiller bénévole « Tiers de confiance de la Médiation ».

<https://mediateur-credit.banque-france.fr>

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

PRÉVENTION

Détecter suffisamment tôt les difficultés

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

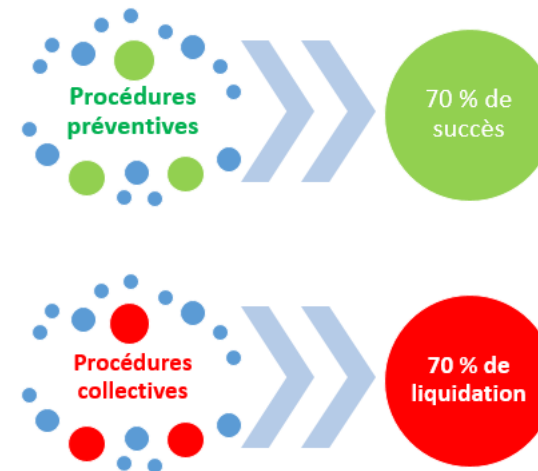
Recourir aux centres d'information et de prévention (CIP) ou au groupements de prévention agréés (GPA) : pour s'informer dès les premiers signes de difficultés

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



3

CHEFS D'ENTREPRISE :
NE RESTEZ PAS SEULS FACE
AUX BLOCAGES BANCAIRES

1. L'IEDOM AU SERVICE DES ENTREPRISES

L'IEDOM La Réunion accompagne les entrepreneurs en offrant des services et conseils gratuits pour faciliter votre quotidien de dirigeant. L'Institut vous propose différents services :

- la cotation des entreprises ;
- l'accompagnement personnalisé ;
- le diagnostic financier ;
- les données sectorielles ;
- la médiation du crédit.

Un accueil sur rendez-vous uniquement :

- pour un accompagnement via le correspondant TPE-PME : Tél. : 02 62 90 71 00 - Email : tpe974@iedom.fr
- pour la médiation du crédit aux entreprises : Tél : 02 62 90 71 00 ou Email : mediation.credit.974@iedom.fr

2. DES DIFFÉRENDS AVEC SA BANQUE : CELA PEUT CONCERNER TOUTES LES ENTREPRISES

Quels différends ?

➡ Dénonciation d'un découvert
ou d'une ligne de financement

➡ Refus de crédit (trésorerie,
équipement, crédit-bail...)

➡ Absence de réponse suite à
une demande de crédit

➡ Refus d'échelonnement ou de
restructuration d'une dette

➡ Refus ou non renouvellement
de caution ou de garantie

Une solution

La médiation du crédit

Gratuit

Confidentiel



3. LA MÉDIATION DU CRÉDIT : UNE PROCÉDURE EN 4 ÉTAPES

Un processus en plusieurs étapes :

1. La validation d'un dossier de médiation sur le site du Médiateur du crédit <https://mediateur-credit.banque-france.fr> enclenche la procédure.
2. Dans les 48 h, le Médiateur départemental contacte l'entreprise et accepte ou non son dossier, en fonction de son éligibilité.
3. Le Médiateur départemental informe immédiatement les établissements financiers de l'ouverture d'une médiation et leur accorde un délai de cinq jours ouvrés pour revoir leur position.
4. À l'issue de ce délai, si ses difficultés perdurent, le Médiateur départemental identifie et résout les points de blocage. Si besoin, il réunit l'ensemble des partenaires financiers de l'entreprise.

4. 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

5. LA SITUATION EN MATIÈRE DE REMBOURSEMENT DES PGE

(DONNÉES AU 31 DÉCEMBRE 2024)

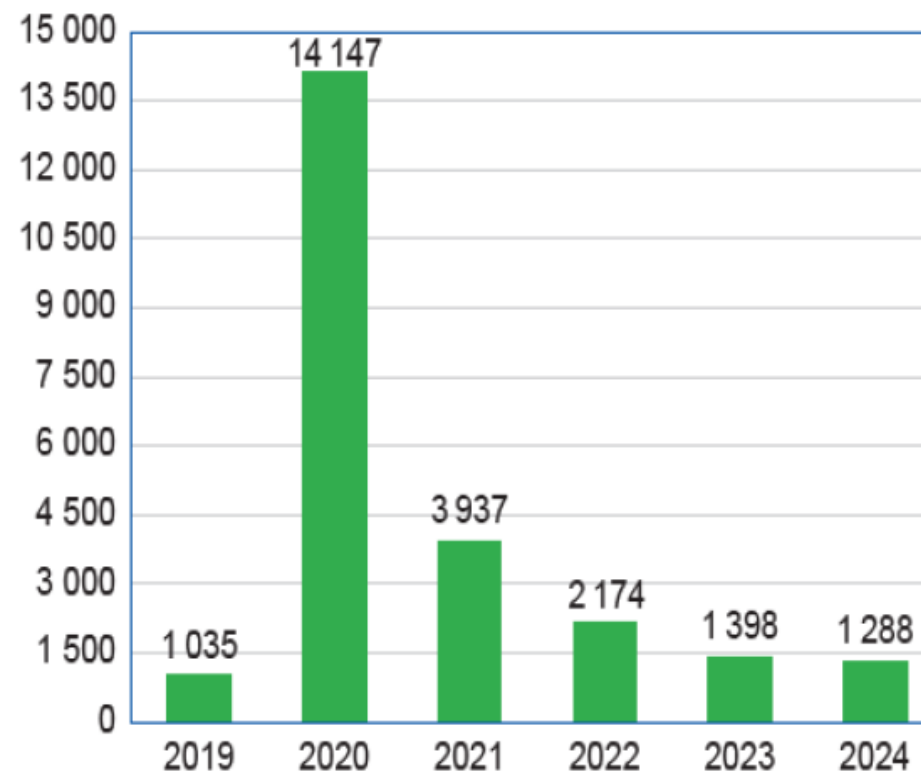
	Octroi		A rembourser		Appels en garantie	
	La Réunion	France	La Réunion	France	La Réunion	France
GE	3,1 %	11,2 %	-	7,6 %	-	0,49 %
ETI	12,4 %	14,0 %	32 %	27,1 %	28,6 %	2,90 %
PME	55,2 %	46,6 %	27 %	28,2 %	2,2 %	3,16 %
TPE	28,8 %	27,4 %	29 %	27,8 %	5,6 %	5,49 %
Total	1,2 Mrd	145,1 Mrds	28 %	25,7 %	7,3 %	3,46 %

Hors divers

Source : Banque de France – données BPI

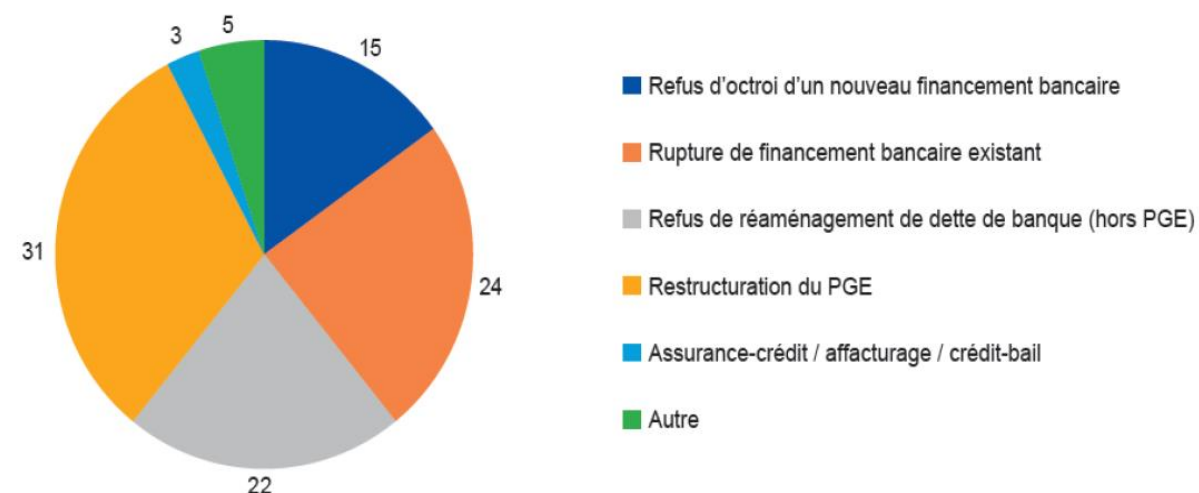
6. LA MÉDIATION DU CRÉDIT : UN DISPOSITIF FAIBLEMENT SOLlicitÉ

Nombre de dossiers éligibles



Répartition des problématiques rencontrées dans les dossiers éligibles – 2024

(en pourcentage)

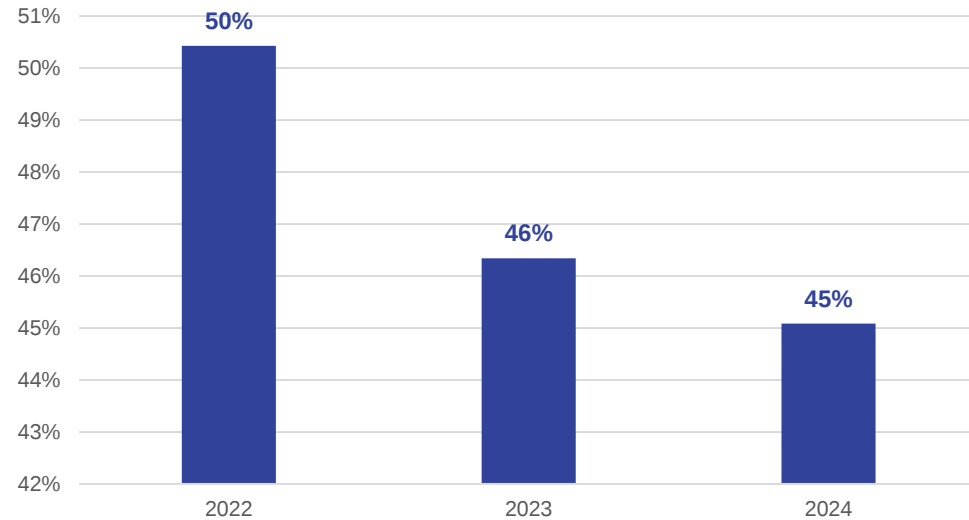


Dossiers éligibles à La Réunion

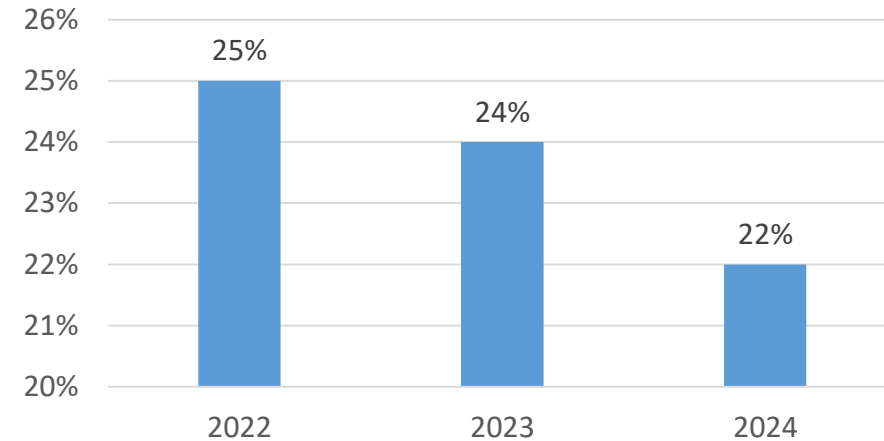
2022	2023	2024
12	6	2

7. UN DISPOSITIF SOUVENT SOLlicitÉ TROP TARD

Taux d'éligibilité à la médiation du crédit

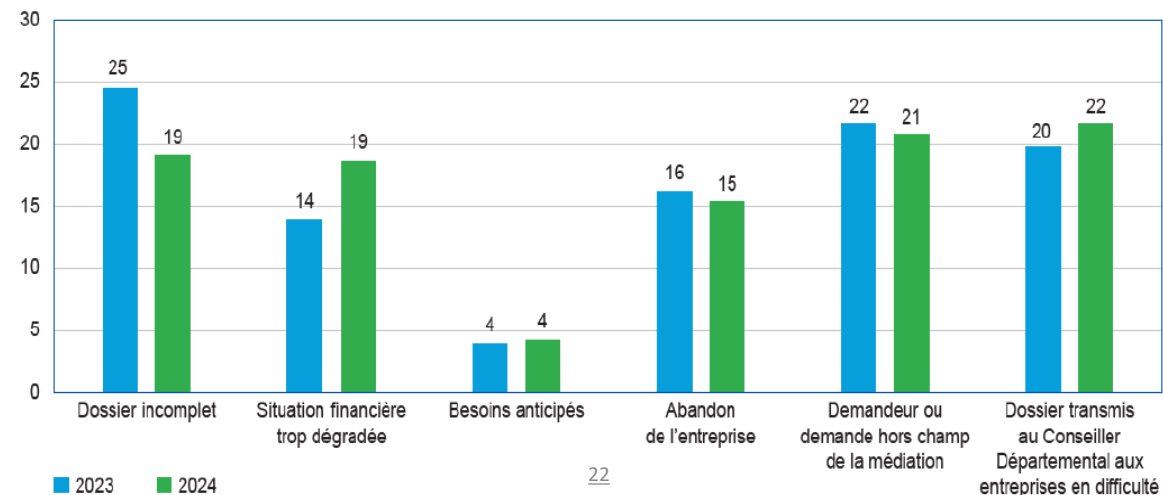


Taux d'éligibilité à La Réunion



Évolution des motifs d'inéligibilité

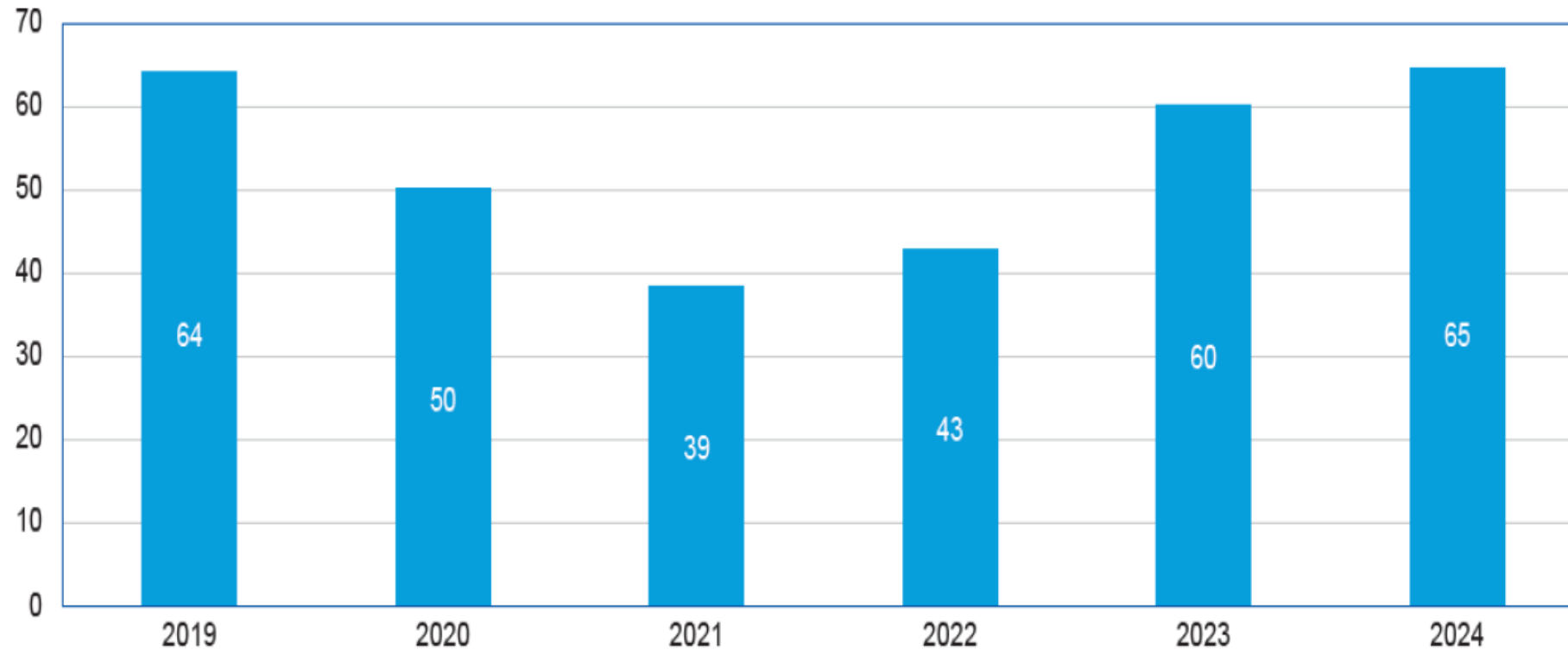
(en pourcentage)



8. UN DISPOSITIF EFFICACE SI IL EST SOLLICITÉ ASSEZ TÔT

Taux de succès annuel de la médiation du crédit

(en pourcentage)



4

LA MISSION SUR L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES CONSTATS ET RECOMMANDATIONS

1. 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

1. 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

2. LES RECOMMANDATIONS : 3 AXES PRIORITAIRES (1/2)

1 – Renforcer la protection des TPE-PME contre les mauvais comportements de paiement

Recommandation n° 2

Envisager de modifier le régime des sanctions pour retards de paiement, en évaluant l'impact d'une amende fondée sur le pourcentage du chiffre d'affaires des entreprises

2 - Renforcer l'animation régionale/départementale

Recommandation n° 6

Maintenir / renforcer l'action des comités départementaux d'accompagnement et de soutien des entreprises en difficulté (CDASED) comme facteur de mobilisation de l'écosystème

Recommandation n° 8

Renforcer l'articulation des différents acteurs, permettant des actions coordonnées afin d'assurer une meilleure orientation des entreprises et un « parcours usager » plus fluide, notamment en créant des « équipes territoriales » entre les acteurs de l'accompagnement, animées au niveau régional, pour tenir compte des spécificités locales

Recommandation n° 9

Rédiger et déployer une « Charte de confiance » entre les représentants des chefs d'entreprise et les différents acteurs impliqués, pour conforter le rôle des pairs et encourager les chefs d'entreprises à s'appuyer sur ces derniers pour mobiliser les acteurs publics et privés concernés

2. LES RECOMMANDATIONS : 3 AXES PRIORITAIRES (2/2)

3 - Faire évoluer la logique d'accompagnement

Recommandation n° 11

Développer les démarches systématiques d'information des chefs d'entreprise, ainsi que de tous les partenaires qui les suivent au quotidien :

- À la création, sur l'importance de l'accompagnement, l'existence de formations, la nécessité de disposer d'outils de pilotage
- Sur les dispositifs d'accompagnement, proposés par les acteurs publics ou institutionnels, lors de tout « incident » (retard ou non dépôt des comptes, impayé bancaire, fiscal, social, honoraires...) ou recours aux mesures d'aide

Recommandation n° 13

Sans aller vers l'instauration d'un devoir d'alerte, faire en sorte que l'**expert-comptable** informe systématiquement les chefs d'entreprise des dispositifs existants à l'ouverture de la relation (accompagnement, formations, outils de pilotage, ...) et lors de toute difficulté (retard dans la transmission des informations pour établir les états financiers, situation dégradée, ...)

Recommandation n° 15

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 avec sa **banque** sur l'analyse de la situation de l'entreprise

3. AUTRES RECOMMANDATIONS (1/3)

4 - Clarifier la distinction entre les entreprises en procédure collective de redressement ou de liquidation judiciaire et celles rencontrant des difficultés

Recommandation n° 1

Développer les analyses et la communication relatives aux dispositifs préventifs mis en œuvre au profit des entreprises en difficulté

5 - Développer la formation et l'information des chefs d'entreprise à la gestion et au traitement des aléas de l'entreprise

Recommandation n° 3

Inciter les chefs d'entreprise à se former, au moment de la création ou de la reprise d'entreprise, en leur permettant d'obtenir l'Aide à la création et à la reprise d'entreprise (ACRE) sous condition de formation

Recommandation n° 4

Sensibiliser à l'usage des outils comptables de base (tableaux de bord, plan prévisionnel de trésorerie, ratios, etc.) en fonction de la taille de l'entreprise

Recommandation n° 5

Valoriser les outils de diagnostic et d'autodiagnostic, accessibles en ligne, permettant d'anticiper d'éventuelles difficultés et de se faire aider le plus en amont possible

3. AUTRES RECOMMANDATIONS (2/3)

6 - Mieux faire connaître les dispositifs d'accompagnement des entreprises

Recommandation n° 7

Mettre en avant l'éventail des dispositifs offerts aux chefs d'entreprise pour les accompagner dans la gestion de leur entreprise (par exemple, la réduction des délais de paiement) et les informer de l'existence des acteurs et outils d'accompagnement des entreprises en difficulté, notamment en communiquant autour de la « boîte à outils » du dirigeant

Recommandation n° 8

Développer une communication adaptée sur l'écosystème mis à la disposition des entreprises au moyen de témoignages (écrits ou filmés) de pairs ayant bénéficié de ces accompagnements

7 – Renforcer le rôle central de l'expert-comptable

Recommandation n° 12

Sensibiliser les partenaires et acteurs de l'accompagnement des entreprises sur l'exercice illégal d'expert-comptable

Recommandation n° 14

Examiner les modalités de création, de financement et de gestion d'un fonds pour intervenir au profit des TPE-PME (selon des critères à définir) qui n'ont pas les ressources suffisantes pour payer des prestations de conseils des experts comptables

3. AUTRES RECOMMANDATIONS (3/3)

8 - Renforcer le soutien psychologique des chefs d'entreprise et favoriser le rebond

Recommandation n° 16

Examiner les modalités de mises en œuvre des recommandations du rapport BOURBOULOUX, notamment sur la réforme du livre VI du code de commerce

5

RENFORCER LE RÔLE PRÉVENTIF DE L'EXPERT-COMPTABLE ET DU BANQUIER

1. RENFORCER LE RÔLE CENTRAL DE L'EXPERT-COMPTABLE (1/2)

L'expert-comptable est l'interlocuteur privilégié des porteurs de projet et dirigeants d'entreprises pour la réalisation des états financiers, mais aussi pour les accompagner / conseiller.

Des limites :

- L'existence d'un exercice illégal de la profession, qui pourrait être significatif.
- Une attention parfois moindre portée aux plus petites entreprises, en raison de contacts moins fréquents et d'une disponibilité moindre des TPE.
- Les délais à obtenir les informations permettant d'établir les états financiers.
- L'incapacité des TPE-PME qui commencent à avoir des difficultés à payer des suppléments d'honoraires pour des prestations de conseils.

1. RENFORCER LE RÔLE CENTRAL DE L'EXPERT-COMPTABLE (2/2)

Trois recommandations

- Sensibiliser les partenaires et acteurs de l'accompagnement des entreprises sur l'exercice illégal d'expert-comptable.
- Sans aller vers l'instauration d'un devoir d'alerte, faire en sorte que l'expert-comptable informe systématiquement les chefs d'entreprise des dispositifs existants à l'ouverture de la relation (accompagnement, formations, outils de pilotage, ...) et lors de toute difficulté (retard dans la transmission des informations pour établir les états financiers, situation dégradée, ...).
- Examiner les modalités de création, de financement et de gestion d'un fonds pour intervenir au profit des TPE-PME (selon des critères à définir) qui n'ont pas les ressources suffisantes pour payer des prestations de conseils des experts comptables.

2. RENFORCER LE RÔLE PRÉVENTIF DU BANQUIER (1/2)

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

Obligations des banques

Communication de la notation interne

Fournir aux entreprises leur notation et une explication, lorsqu'elles en font la demande

Déclaration des défauts à la Banque de France

Déclarer les défauts des entreprises à la Banque de France

- soit en cas d'impayé de la part de l'entreprise
- soit parce que la banque estime qu'il existe un risque de non remboursement

Aucune obligation d'informer les entreprises

2. RENFORCER LE RÔLE PRÉVENTIF DU BANQUIER (2/2)

Quelle est la situation en matière de déclaration de défaut ?

- Près de 50 % 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 recommandation ?

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** avec sa banque sur l'analyse de la situation de l'entreprise

6

QUELLE MISE EN ŒUVRE LES RECOMMANDATIONS À LA SUITE DE LA REMISE DU RAPPORT LE 23 AVRIL 2025

SUITES DONNÉES AU RAPPORT

Rapport remis à la ministre Véronique LOUWAGIE le 23 avril 2025

La Ministre a annoncé que deux axes prioritaires guideront son action et elle en souhaite des mises en œuvre rapides et concrètes :

1. Éviter d'aggraver la situation financière des TPE-PME qui sont pénalisées par de mauvais comportements de paiement, en renforçant le dispositif de sanctions applicables aux retards de paiement
2. Améliorer l'articulation des différents acteurs permettant des actions mieux coordonnées au niveau local, afin d'assurer une meilleure orientation des entreprises. Cette articulation pourra se traduire par l'élaboration d'une charte de confiance des différents acteurs.