



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

Réunion des banques

Toulon, le 20 mai 2025

**Frédéric VISNOVSKY**

Médiateur national du crédit aux entreprises

Président de l'Observatoire du financement des entreprises

# 1

## LA MÉDIATION DU CRÉDIT

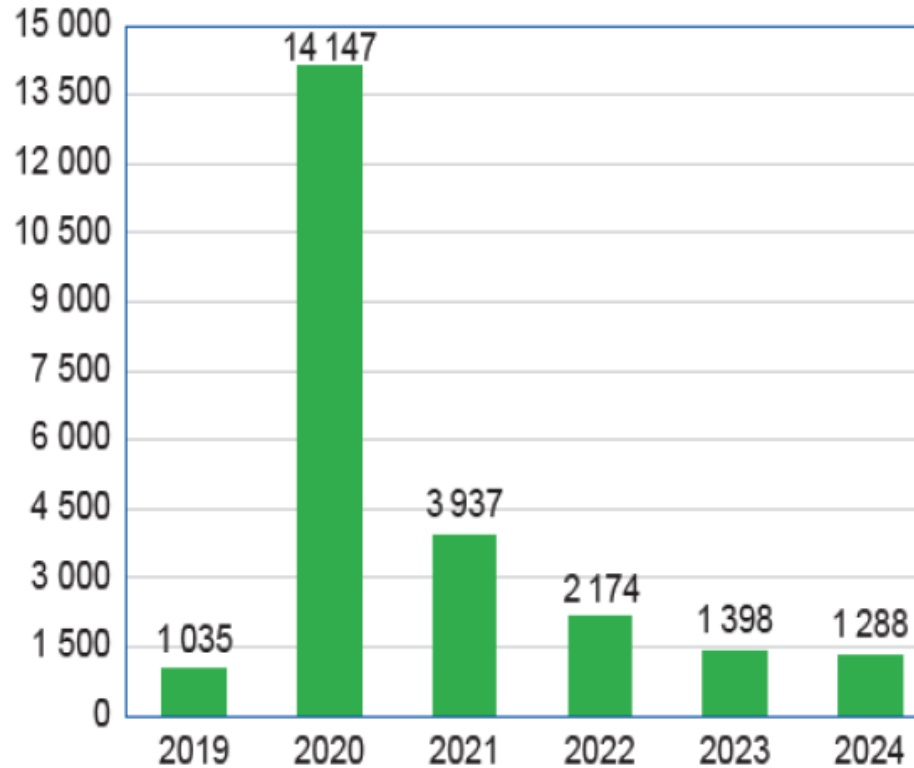
# 1.1. UN ACCORD DE PLACE QUI COMPORTE DES ENGAGEMENTS

- **Une mission fondée sur un accord de place signé par** : le ministère de l'économie et des finances, la Banque de France, l'IEDOM, la Fédération bancaire française et l'Association française des sociétés financières
- **Accord prorogé** le 4 décembre 2024 jusqu'au 31 décembre 2025 avec un renouvellement par **tacite reconduction**

Engagements des banques	Engagements des médiateurs
<ul style="list-style-type: none"><li>➤ En cas de refus ou dénonciation de financement ou de garantie, informer l'entreprise de la possibilité de recourir au médiateur du crédit</li><li>➤ Participer de bonne foi au processus de médiation</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>➤ Fonder ses recommandations sur une analyse technique individuelle de chaque entreprise</li><li>➤ Ne jamais demander aux partenaires financiers des interventions qui leur feraient manifester courir un risque anormal</li></ul>

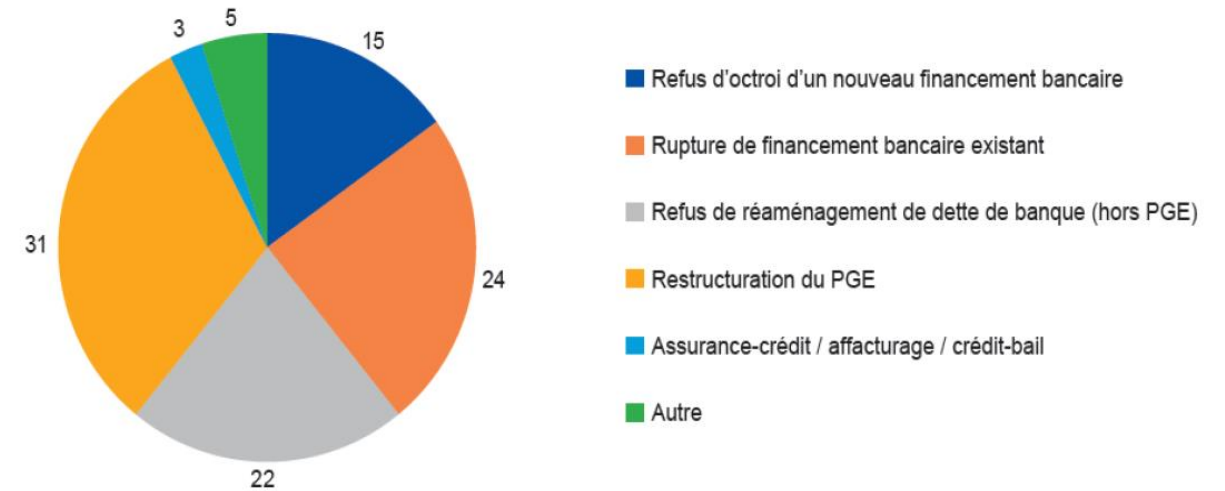
# 1.2. UN DISPOSITIF FAIBLEMENT SOLLICITÉ MAIS EN CROISSANCE DANS LE VAR

## Nombre de dossiers éligibles



## Répartition des problématiques rencontrées dans les dossiers éligibles – 2024

(en pourcentage)

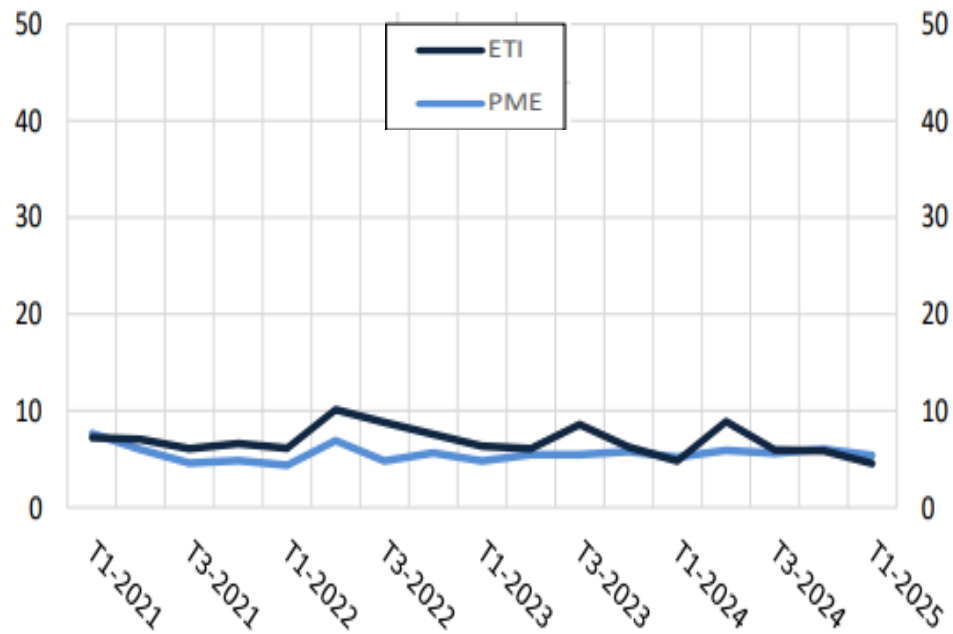


## Dossiers éligibles dans le VAR

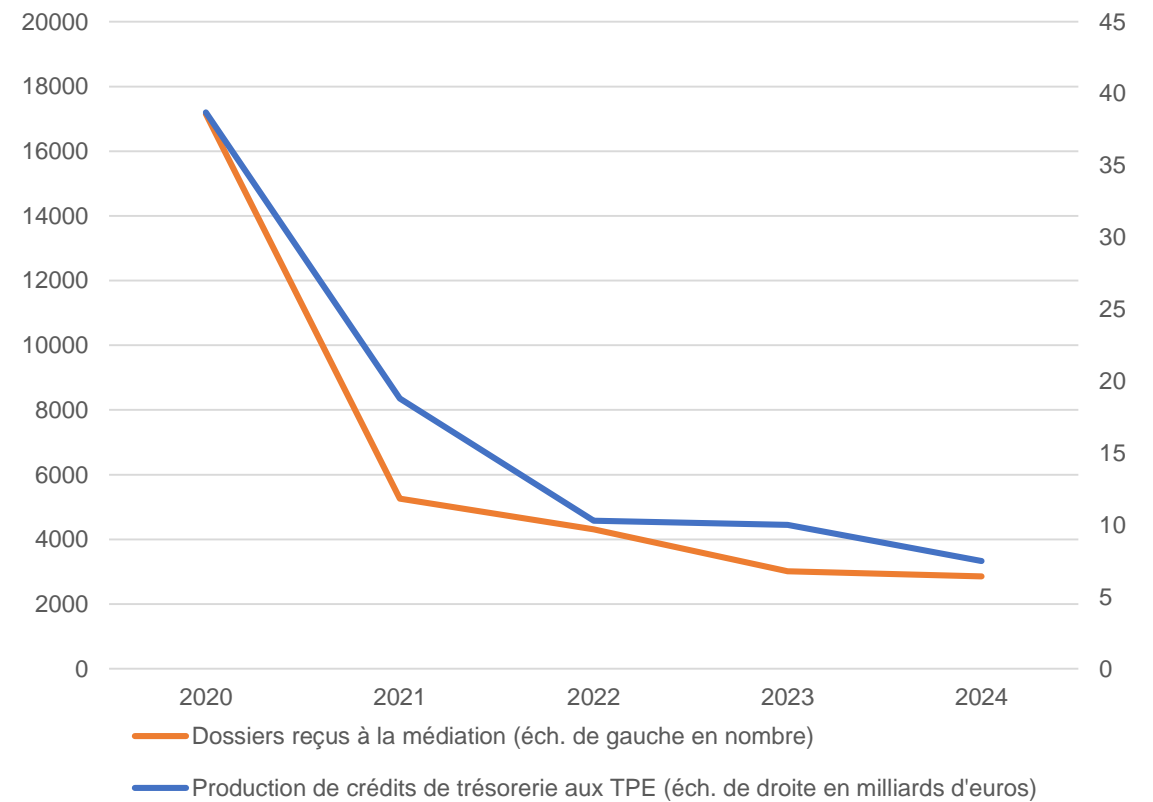
Année	2021	2022	2023	2024
Nombre de dossiers éligibles	26	34	41	49

# 1.3. UNE SOLLICITATION DE LA MÉDIATION TRÈS LIÉE À LA PRODUCTION DE CRÉDITS AUX TPE

La demande de crédits de trésorerie reste faible

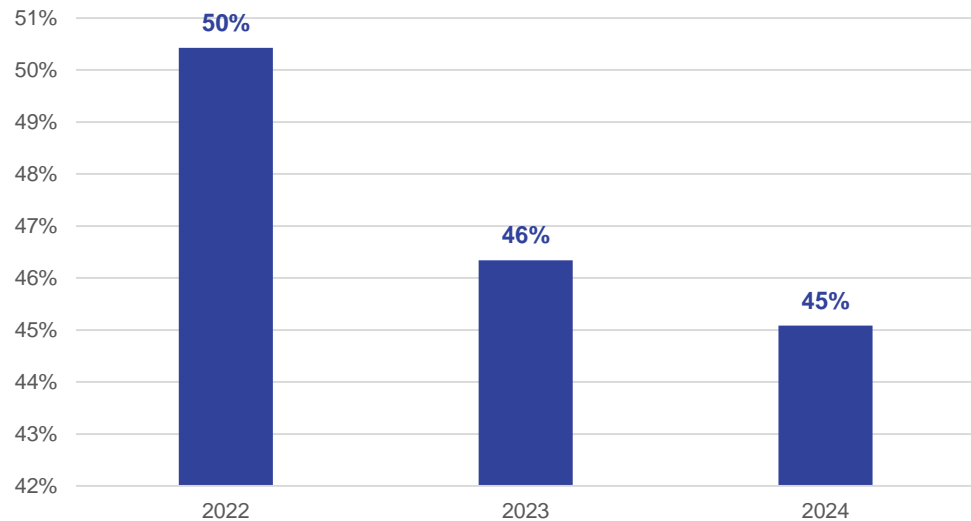


Évolution dossiers reçus en médiation et production de crédits de trésorerie aux TPE

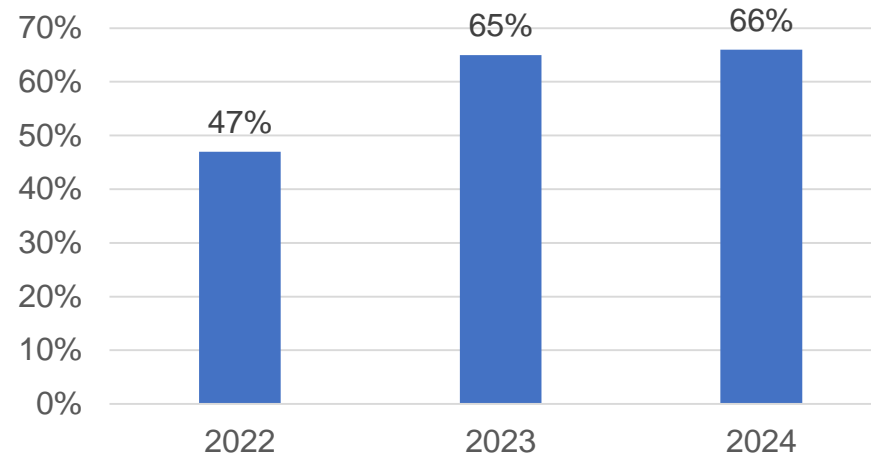


# 1.4. UN DISPOSITIF SOUVENT SOLLICITÉ TROP TARD

### Taux d'éligibilité à la médiation du crédit

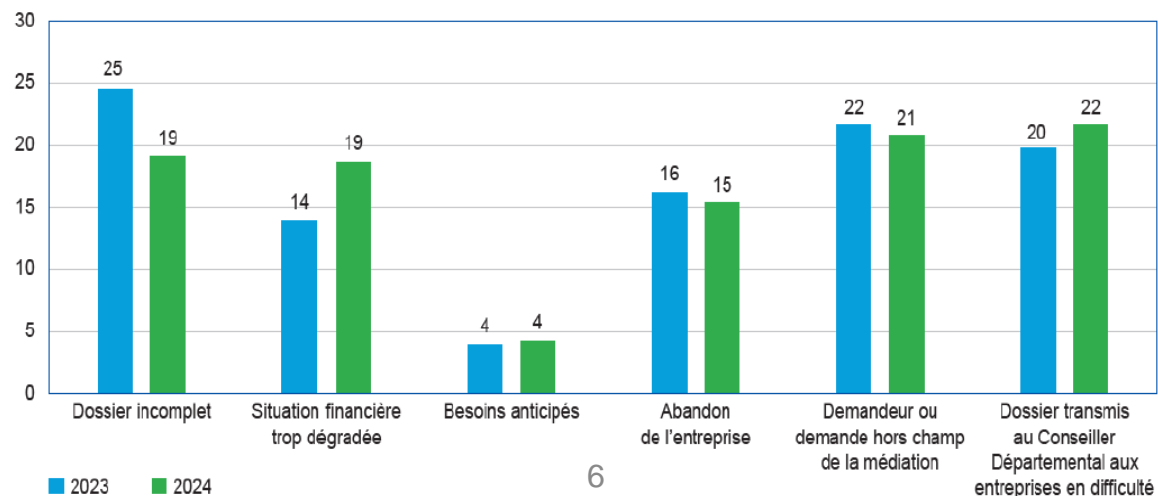


### Taux d'éligibilité dans le VAR

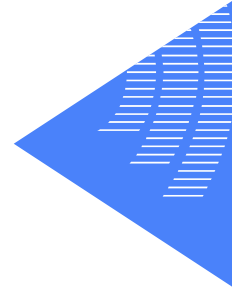


### Évolution des motifs d'inéligibilité

(en pourcentage)

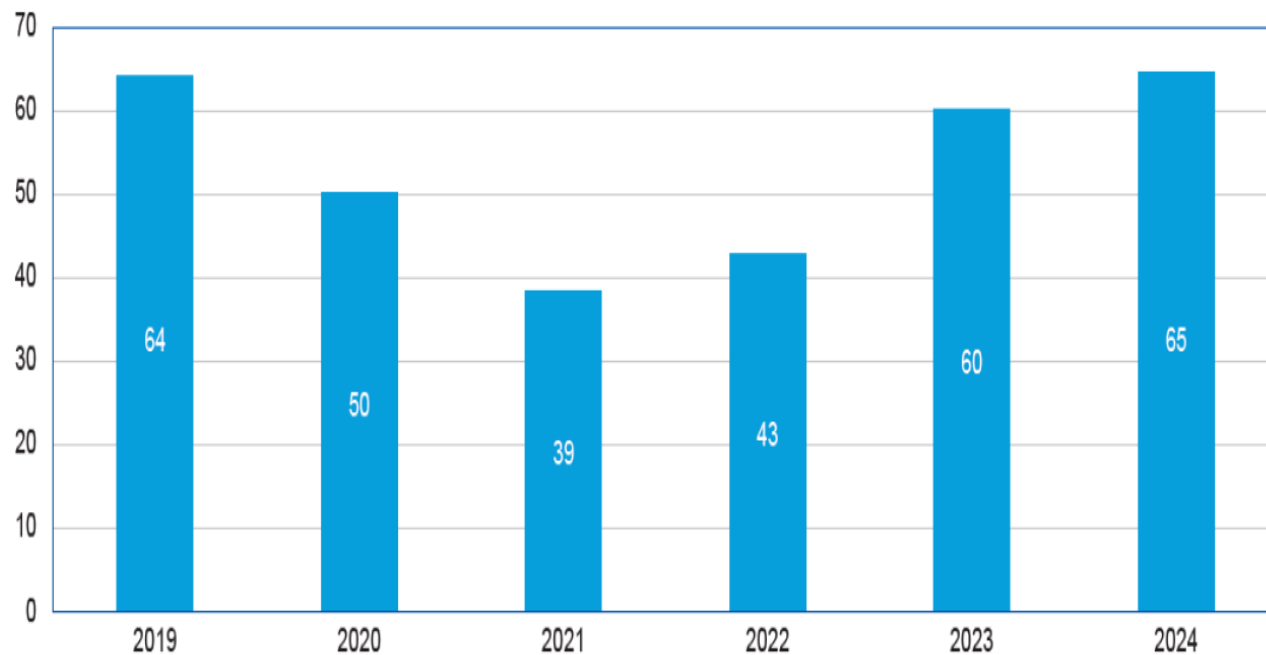


# 1.5. UN DISPOSITIF EFFICACE SI IL EST SOLLICITÉ ASSEZ TÔT

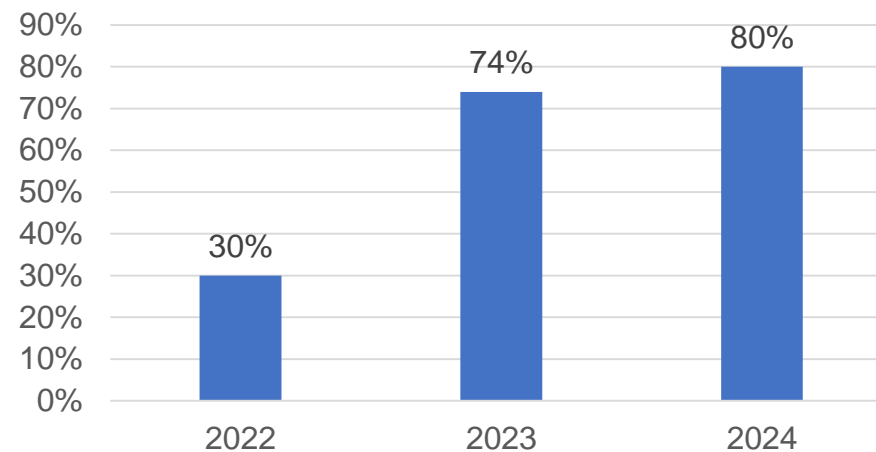


## Taux de succès annuel de la médiation du crédit

(en pourcentage)



## Taux de succès dans le VAR





# 2

## LES PRÊTS GARANTIS PAR L'ÉTAT



## 2.1. LE REMBOURSEMENT DES PGE SE POURSUIT

	Octroi			A rembourser			Appels en garantie		
	VAR	PACA	France	VAR	PACA	France	VAR	PACA	France
GE	-	13,1 %	11,2 %	-	-	7,6 %	-	-	0,49 %
ETI	4,0 %	11,2 %	14,0 %	34 %	26 %	27,1 %	2,0 %	1,9 %	2,90 %
PME	50,3 %	41,4 %	46,6 %	28 %	28 %	28,2 %	2,6 %	3,3 %	3,16 %
TPE	45,2 %	33,9 %	27,4 %	28 %	28 %	27,8 %	5,8 %	5,7 %	5,49 %
<b>Total</b>	<b>1,8 Mrd</b>	<b>12,1 Mrds</b>	<b>145,1 Mrds</b>	<b>28 %</b>	<b>24 %</b>	<b>25,7 %</b>	<b>4,0 %</b>	<b>3,5 %</b>	<b>3,46 %</b>

Hors divers

Source : Banque de France – données BPI – 31 décembre 2024

## 2.2. 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

## 2.3. UN MODÈLE CONSTAT D'ACCORD PERMETTANT DE JUSTIFIER LE MAINTIEN DE LA GARANTIE DE L'ETAT

### Un constat d'accord type non modifiable

- Une annexe de l'accord de Place
  - Atteste que le contenu de l'accord respecte les conditions prévues
  - Permet à la banque de se prévaloir de la prolongation de la garantie sur l'échéancier de PGE qui est étalé
- Document qui précise uniquement :
  - Le montant du PGE à restructurer
  - Les types de crédit et les encours ainsi que l'identité du(des) créancier(s) bancaire(s) concerné(s) et de leur représentant habilité
  - Les modalités de restructuration du PGE et des autres crédits bancaires
  - Les lignes de trésorerie accordées à durée indéterminée maintenues

### Ce qu'il ne contient pas

- Ne vaut pas avenant au contrat de PGE et autres crédits bancaires
- Subordonné à la signature desdits avenants
- Les éventuelles garanties (assurance-emprunteur, cautionnement...) des crédits-restructurés
- Le taux d'intérêt applicable aux crédits restructurés
- Même si ces éléments n'entrent pas dans le champ de la médiation, il est important que l'entreprise en soit informée avant la finalisation du constat d'accord



# 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

# Faire connaître

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

## 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



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

## Des réunions dans 25 départements



## 3.2. ENSEIGNEMENTS / 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

## 3.2. ENSEIGNEMENTS / 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



### 3.3. LA MISSION ET SES SUITES

## 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

## 3.3. LA MISSION ET SES SUITES

### 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

## 3.4. 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

## 3.4. 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

**Suites données : inscription dans la charte FBF/Banque de France sur la déclaration de défaut**

Dans le cas de difficultés de l'entreprise observées par les banques, notamment si celles-ci conduisent à une déclaration de défaut, les établissements s'assurent que des interactions avec l'emprunteur sur ces difficultés ont lieu si possible en amont de la déclaration de défaut à la Banque de France ou dans les meilleurs délais après qu'elle a été faite

## 3.5. 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.

# 4

## ANNEXE

# LES AUTRES RECOMMANDATIONS DU RAPPORT

## 4. LA MISSION ET SES SUITES 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

## 4. LA MISSION ET SES SUITES 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



## 4. LA MISSION ET SES SUITES 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