



**LA SITUATION DES ENTREPRISES:
UN FINANCEMENT ASSURÉ
MAIS UNE VIGILANCE NÉCESSAIRE
FACE À DES INCERTITUDES RENFORCÉES
QUI JUSTIFIENT UNE ÉVOLUTION
DE L'ACCOMPAGNEMENT**

Octobre 2025

« Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122-5 2^e et 3^e a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite de la présente publication sans l'autorisation expresse de la Banque de France ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit Code. »

OBSERVATOIRE DU FINANCEMENT DES ENTREPRISES

RAPPORT ANNUEL 2025

AVANT-PROPOS

L'Observatoire du financement des entreprises (OFE) a été créé en 2010.

À l'origine, les États généraux de l'industrie ont mis en évidence, cette année-là, des lacunes en matière d'information sur le financement des entreprises. Pour y remédier, le Gouvernement a alors décidé de créer un Observatoire dédié, avec pour objectif de dégager une vision commune sur les questions du financement des entreprises et particulièrement des PME.

Présidé par le médiateur national du crédit, l'Observatoire regroupe :

- les principales organisations représentatives des entreprises (Medef, CPME, U2P, etc.), de l'économie sociale et solidaire (ESS France) et les réseaux consulaires (CCI, CMA France) ;
- les principales organisations représentatives du secteur financier (FBF, ASF, France Invest, AFG, assureurs-crédit, Financement Participatif France, etc.) ;
- des établissements financiers ;
- des acteurs publics du financement (tels que Bpifrance) ;
- les acteurs du monde comptable (CNOEC) ;
- les principaux pourvoyeurs de statistiques publiques et de diagnostic économique (Banque de France, Insee, direction générale du Trésor, direction générale des Entreprises, Rexecode, etc.).

Les différents rapports de l'OFE font l'objet d'un consensus entre les institutions qui en sont membres. Ils sont publics et accessibles sur le site de la Banque de France, page Publications : <https://www.banque-france.fr/fr/publications-et-statistiques/publications>.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS	5
INTRODUCTION	9
CHAPITRE 1 : DANS UN CONTEXTE INCERTAIN, DES ENTREPRISES EN SITUATION CONTRASTÉE, UN FINANCEMENT GLOBALEMENT MAINTENU QUI N'EXCLUT PAS DES ENJEUX SPÉCIFIQUES	11
1.1 Des entreprises en situation contrastée	11
1.1.1 Une progression ralentie du chiffre d'affaires, mais un taux de marge qui a continué à résister	11
1.1.2 Le taux d'endettement des TPE-PME a continué de reculer	12
1.1.3 La trésorerie reste supérieure à la moyenne pré-pandémique dans un contexte de légère baisse du besoin en fonds de roulement	13
1.1.4 La capacité de remboursement des PME et ETI s'est légèrement dégradée en 2024	14
1.1.5 L'hétérogénéité des situations individuelles revient à son niveau pré-Covid-19	15
1.2 Le financement des entreprises reste globalement assuré	15
1.2.1 Une croissance du crédit bancaire globalement stable avec des dynamiques typologiques et sectorielles différenciées	15
1.2.2 Une contribution limitée des financements de marché	16
1.2.3 Des coûts de financement à mettre en perspective avec les effets attendus de la baisse des taux	17
1.2.4 Le remboursement des prêts garantis par l'État se poursuit	18
1.2.5 L'accès des entreprises au crédit bancaire reste assuré	19
1.2.6 La médiation du crédit est peu sollicitée	22

1.3	Les enjeux spécifiques du financement de l'écosystème <i>start-up</i>	23
1.3.1	Un marché contrasté malgré un rebond en 2024	23
1.3.2	Un écosystème caractérisé par des enjeux de développement	25

ENCADRÉS

1	Distribution du crédit : une réglementation qui encadre l'activité des banques	26
2	Prêt garanti par l'État : comment les restructurer et quelles conséquences pour l'entreprise	28

CHAPITRE 2 : UNE DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE CONFIRMÉE, DES DÉFAILLANCES AVEC DES IMPACTS ACCRUS, DES ENJEUX D'ÉVOLUTION DU TISSU PRODUCTIF

2.1	Une dynamique entrepreneuriale confirmée	33
2.1.1	Des créations d'entreprises en augmentation, à des niveaux supérieurs à la période pré-Covid-19	33
2.1.2	Des radiations en croissance avec une majorité de radiations volontaires	36
2.2	Une stabilisation des défaillances, mais des impacts supérieurs à la période pré-pandémique	37
2.3	Des enjeux structurels d'évolution du tissu entrepreneurial	39
2.3.1	Des faiblesses structurelles du tissu productif	39
2.3.2	La permanence d'enjeux de cessions-transmissions des entreprises	41

ENCADRÉ

3	Éclairage sur l'analyse des causes des défaillances	44
---	---	----

SOMMAIRE

CHAPITRE 3 : UN BESOIN D'ÉVOLUTION DES MÉCANISMES D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DANS UN CONTEXTE DE TENSIONS ET D'IMPRÉVISIBILITÉ ACCRUES	45
3.1 Une croissance ralentie dans un contexte d'imprévisibilité accrue	45
3.1.1 Une croissance ralentie impactée par les tensions commerciales internationales et des incertitudes généralisées	45
3.1.2 Un risque d'attentisme et de ralentissement de l'activité des TPE-PME mesuré par les enquêtes et baromètres	47
3.1.3 Des zones de tensions et de vigilance	49
3.2 Un besoin d'évolution des mécanismes d'accompagnement des entreprises	51
3.2.1 Mieux faire connaître les outils de détection précoce et d'accompagnement : actions et principaux constats	51
3.2.2 Faire évoluer les mécanismes d'accompagnement des entreprises pour améliorer les parcours des entreprises	53
ENCADRÉS	
4 Impact d'une hausse des droits de douane américains sur la situation financière des entreprises françaises	55
5 Les 16 recommandations du rapport « Mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté »	57

INTRODUCTION

Le rapport de l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) est consacré à « La situation des entreprises : un financement assuré mais une vigilance nécessaire face à des incertitudes renforcées qui justifient une évolution de l'accompagnement ».

Dans le prolongement des rapports précédents, il vise à apporter un éclairage transversal, opérationnel et pédagogique sur la situation des entreprises qui ont traversé les crises successives de la Covid-19, la crise énergétique inflationniste, ainsi que les incertitudes liées au contexte géopolitique et économique mondial.

Le rapport se concentre ainsi successivement sur :

- La situation contrastée des TPE-PME mais bénéficiant d'un accès favorable au financement.
- Les enjeux de financement et de développement de l'écosystème du capital-risque.
- La forte dynamique entrepreneuriale avec un nombre élevé de créations d'entreprises mais des impacts accrus des défaillances.
- Les défis liés aux caractéristiques du tissu productif : taille des entreprises, cessions-transmissions.
- L'accroissement des incertitudes et le ralentissement de l'économie qui renforcent le besoin d'évolution des mécanismes d'accompagnement des entreprises.

Les enseignements dégagés de ces travaux, menés de janvier à septembre 2025, résultent de contributions et d'approches complémentaires parmi lesquelles :

- des éléments de diagnostics quantitatifs ou qualitatifs issus des données de cadrage, baromètres, enquêtes ou études existants dans ce domaine ;
- les interventions des différents membres de l'Observatoire ;
- les interventions ponctuelles d'experts sur des thématiques spécifiques.

1

DANS UN CONTEXTE INCERTAIN, DES ENTREPRISES EN SITUATION CONTRASTÉE, UN FINANCEMENT GLOBALEMENT MAINTENU QUI N'EXCLUT PAS DES ENJEUX SPÉCIFIQUES

1.1 Des entreprises en situation contrastée

L'étude ¹ publiée dans le Bulletin de la Banque de France (n° 259, article 2) souligne le caractère contrasté de *la situation financière des PME et des ETI en 2024*, avec des fondamentaux robustes et des perspectives incertaines. La résilience des entreprises se manifeste par des taux de marge qui ont continué de résister, des taux d'endettement en baisse et une trésorerie toujours solide. L'année 2024 a, toutefois, été marquée par un ralentissement de l'activité et des coûts de financement toujours en hausse. Par ailleurs, la capacité de remboursement des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises, mesurée par la cotation Banque de France, s'est légèrement dégradée en 2024. Dans le contexte plus incertain de 2025 (cf. partie 3.1), certaines entreprises particulièrement fragiles pourraient connaître des difficultés accrues.

1.1.1 Une progression ralentie du chiffre d'affaires, mais un taux de marge qui a continué à résister

En 2022 et 2023, la hausse du chiffre d'affaires des PME et des ETI a été fortement tirée par le contexte inflationniste, avec des progressions de 13 % ou plus en 2022, et de 5 % ou plus en 2023. En 2024, avec le retour de l'inflation autour de 2 % en France, la croissance du chiffre d'affaires a été plus modérée : + 2,8 % pour les microentreprises (très petites entreprises – TPE), + 1,3 % pour les autres PME

et + 0,6 % pour les ETI. Le chiffre d'affaires a de surcroît progressé moins vite en 2024 que sa moyenne de long terme (2001-2023) : – 2,8 points de pourcentage (pp) pour les PME (hors microentreprises) ainsi que pour les ETI, par rapport à cette moyenne.

Le ralentissement de la croissance du chiffre d'affaires a pesé sur la croissance de la valeur ajoutée. Cette dernière a progressé de 3,4 % pour les microentreprises (TPE), de 2,5 % pour les autres PME et de 3,6 % pour les ETI (contre respectivement 6,1 %, 5,0 % et 5,2 % en 2023). Le ralentissement de l'activité – en matière de chiffre d'affaires ou de valeur ajoutée – s'est vérifié dans tous les grands secteurs d'activité.

Le taux de marge, défini comme le rapport de l'excédent brut d'exploitation (EBE) sur la valeur ajoutée, reflète la part de la valeur ajoutée qui reste à l'entreprise après le paiement des charges de personnel et des impôts de

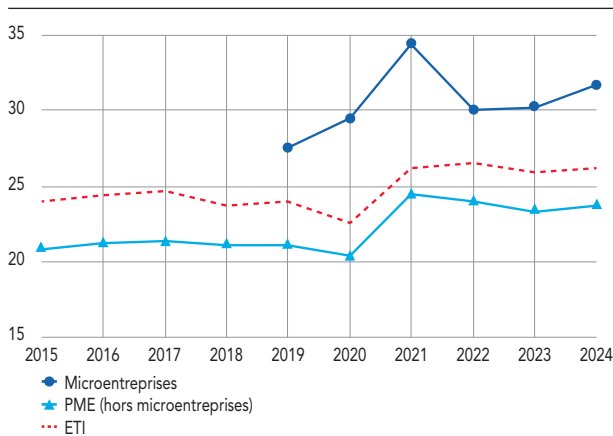
¹ Cette étude mobilise 1,6 million de liasses fiscales 2024 pour éclairer la situation financière des petites et moyennes entreprises (PME) et des entreprises de taille intermédiaire (ETI) françaises. Parmi ces entreprises, et en suivant la classification de la loi de modernisation de l'économie (LME), les microentreprises (ou TPE) sont distinguées des autres PME. Les microentreprises (TPE) occupent moins de 10 personnes et ont un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan qui n'excède pas 2 millions d'euros. Les autres PME occupent moins de 250 personnes et affichent un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros, et ne sont pas des microentreprises (TPE). Les entreprises de taille intermédiaire (ETI) sont des entreprises qui n'appartiennent pas à la catégorie des PME et qui, d'une part, occupent moins de 5 000 personnes et, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1,5 milliard d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros.

production. Il a continué de bien résister en 2024, avec une légère hausse par rapport à 2023, pour toutes les tailles d'entreprise (cf. graphique 1). Les taux de marge ont notamment profité de la poursuite de la réforme des impôts de production et du ralentissement des hausses de salaires. Plus largement, les taux de marge restaient, à fin 2024, à des niveaux supérieurs à la période pré-Covid-19.

Ces évolutions sont également observées pour le taux de marge d'EBE qui rapporte l'excédent brut d'exploitation au chiffre d'affaires (cf. graphique 2).

La légère hausse du taux de marge en 2024 vaut pour la majorité des secteurs d'activité à l'exception, notamment, des ETI du transport dont le taux de marge a baissé pour la deuxième année consécutive.

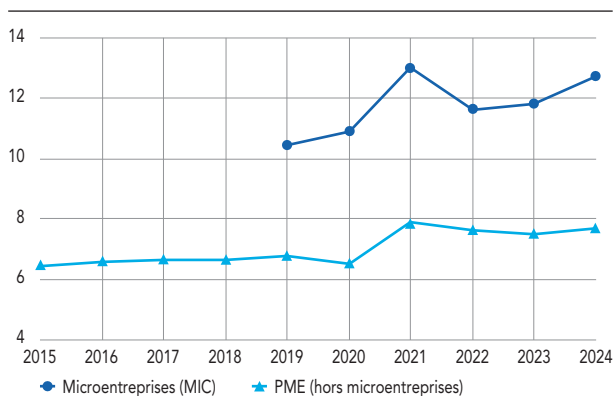
G1. Taux de marge
(EBE/VA, en %)



Note : Le taux de marge est défini comme le rapport de l'excédent brut d'exploitation à la valeur ajoutée.

Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

G2. Marge d'EBE
(EBE/CA, en %)



Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

1.1.2 Le taux d'endettement des TPE-PME a continué de reculer

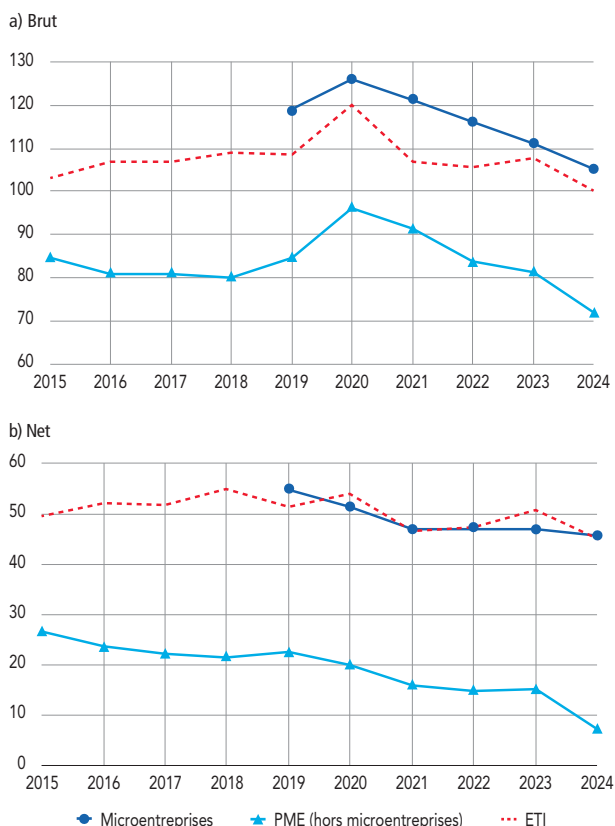
Le taux d'endettement brut, qui rapporte l'endettement financier aux capitaux propres, a diminué en 2024 pour toutes les tailles d'entreprise (cf. graphique 3a). Cette baisse découle d'un renforcement des capitaux propres (+ 7 % pour les microentreprises – TPE, + 5 % pour les autres PME, + 4 % pour les ETI) et, pour les microentreprises, d'un léger recul (- 2 %) de la dette.

Les messages sont qualitativement les mêmes si l'on considère le taux d'endettement net de la trésorerie (cf. graphique 3b).

La baisse des taux d'endettement est vérifiée dans la majorité des secteurs.

Cette situation s'inscrit dans un contexte où 80 % des capitaux empruntés au titre des prêts garantis par l'État (PGE) ont été remboursés fin juin 2025 (cf. paragraphe 1.2.3).

G3. Taux d'endettement
(en %)



Notes : Taux d'endettement brut = endettement financier / capitaux propres.

Taux d'endettement net = (endettement financier – trésorerie) / capitaux propres.

Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

1.1.3 La trésorerie reste supérieure à la moyenne pré-pandémique dans un contexte de légère baisse du besoin en fonds de roulement

La trésorerie a légèrement augmenté entre 2023 et 2024 pour toutes les tailles d'entreprise.

Exprimée en jours de chiffre d'affaires, la trésorerie médiane des microentreprises est ainsi passée de 64 jours en 2023 à 65 jours en 2024, celle des autres PME est passée de 52 à 53 jours, et celle des ETI de 57 à 59 jours (cf. graphique 4).

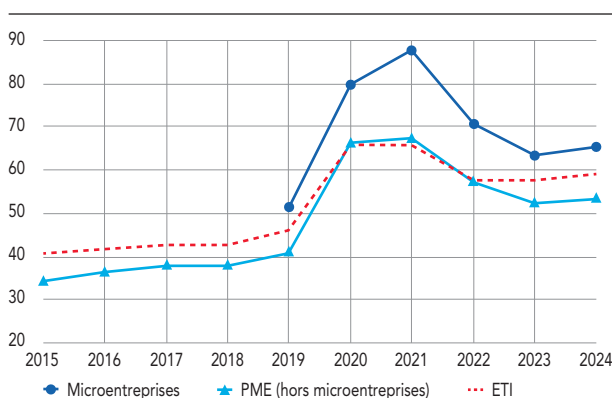
Fin 2024, les situations de trésorerie restaient globalement meilleures que ce qu'elles étaient avant la crise sanitaire, quelle que soit la taille d'entreprise considérée. La trésorerie médiane des microentreprises, exprimée en jours de chiffre d'affaires, a ainsi augmenté de 27 % entre 2019 et 2024 (+ 14 jours de chiffre d'affaires) ; celle des autres PME a progressé de 31 % (+ 13 jours) ; et celle des ETI a progressé de 28 % (+ 13 jours)².

La trésorerie est plus élevée en 2024 qu'avant la crise sanitaire dans tous les secteurs.

Ces différents constats sont robustes quelle que soit la définition retenue pour la trésorerie³.

Le besoin en fonds de roulement s'établit, en 2024, à respectivement 28 et 29 jours de chiffre d'affaires pour les microentreprises et les autres PME (cf. graphique 5).

G4. Trésorerie (en jours de chiffre d'affaires)



Notes : Le graphique présente la médiane de la trésorerie en jours de chiffre d'affaires de l'année. Pour la seule année 2020, la trésorerie est rapportée au chiffre d'affaires 2019 afin de ne pas surestimer artificiellement la hausse de la trésorerie exprimée en jours de chiffres d'affaires. La trésorerie est définie comme i) la somme des disponibilités, des valeurs mobilières de placement et du solde des créances et dettes de court terme auprès du groupe et associés, à laquelle on retranche ii) les effets escomptés non échus et les dettes bancaires de court terme.

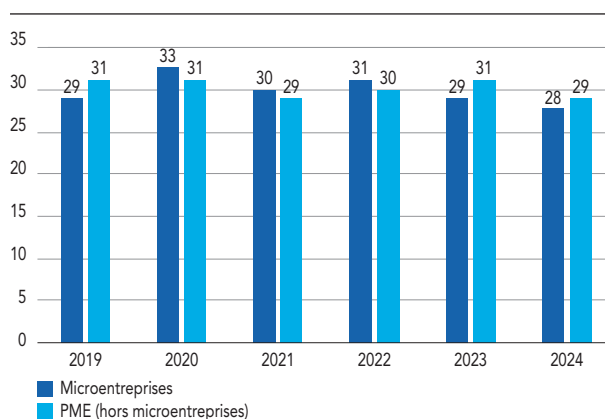
Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

Il s'inscrit en légère baisse par rapport aux années passées (30 jours en moyenne sur 2019-2023 pour les microentreprises et les autres PME).

Cette légère baisse en 2024 concerne la majorité des secteurs.

La stabilité du besoin en fonds de roulement (BFR) dans le temps est vérifiée quel que soit le secteur considéré. En revanche, à une date donnée, les niveaux de BFR varient beaucoup d'un secteur à l'autre. Par exemple, l'hébergement-restauration, qui bénéficie souvent de règlements au comptant de clients particuliers (mais règle ses fournisseurs à terme), affiche en moyenne un BFR négatif (- 18 jours de CA en 2024 pour les microentreprises, - 29 jours pour les autres PME). À l'opposé, l'industrie manufacturière présente un BFR plus élevé, traduisant un besoin de financement en trésorerie (38 et 64 jours).

G5. Besoin en fonds de roulement (en jours de CA)



Note : Le calcul du BFR prend principalement en compte : les stocks, les créances clients et dettes fournisseurs (retraités des avances et acomptes), ainsi que les créances et dettes fiscales et sociales.

Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

- Les statistiques monétaires de la Banque de France, dont le périmètre va au-delà des seules PME et ETI, montrent également que la trésorerie des sociétés non financières, rapportée au PIB, reste plus élevée en 2024 qu'avant la crise Covid-19.
- On retient ici une définition relativement large (cf. notes du graphique 4), mais les messages seraient globalement les mêmes si l'on retenait une définition plus restreinte (par exemple, les seules disponibilités et valeurs mobilières de placement).

1.1.4 La capacité de remboursement des PME et ETI s'est légèrement dégradée en 2024

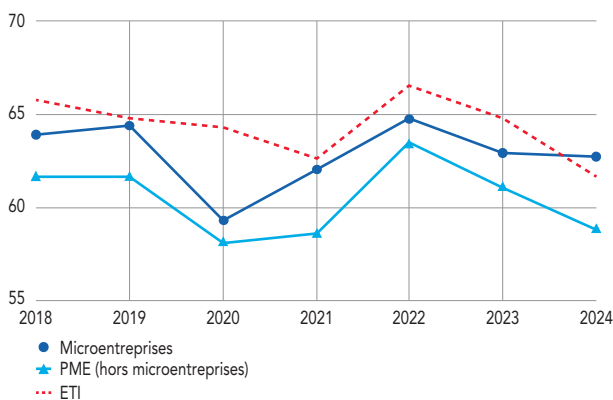
La cotation Banque de France qui évalue (pour les entreprises avec un chiffre d'affaires supérieur à 1,25 million d'euros) la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à un horizon d'un à trois ans, en agrégeant les données quantitatives d'analyse financière et les éléments qualitatifs recueillis auprès des dirigeants, permet d'évaluer

l'impact de l'année 2024 sur l'évolution de la capacité de remboursement des entreprises.

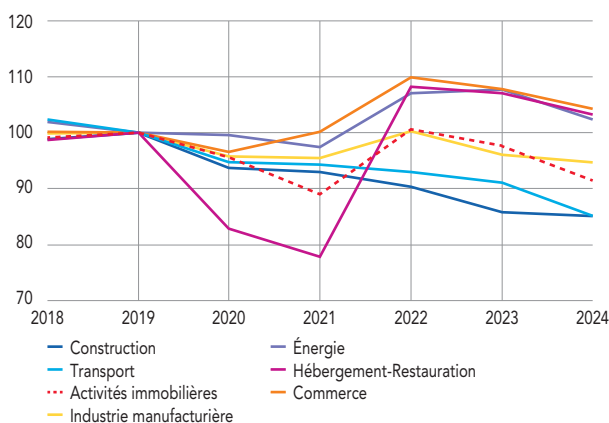
Il en ressort que, la part des meilleures cotes Banque de France a diminué pour la deuxième année consécutive (cf. graphique 6a) avec des contrastes sectoriels (cf. graphique 6b) et que, la part des entreprises très fragiles (cotes « 6. Menacée » à « 8. Fortement compromise ») a augmenté (cf. graphique 7a) avec des spécificités sectorielles également (cf. graphique 7b).

G6. Part des meilleures cotes dans la population des entreprises cotées par la Banque de France

a) Par taille (en %)



b) Par secteur (base 100 en 2019)



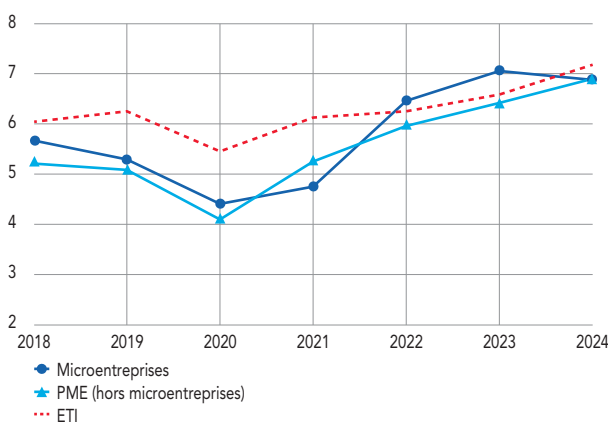
Lecture : À fin 2024, 62 % des ETI cotées Banque de France avaient une des « meilleures cotes ». Toutes tailles confondues, le commerce est le secteur dont la part de « meilleures cotes » a le plus augmenté depuis 2019.

Notes : Les « meilleures cotes » correspondent ici aux cotes Banque de France « 1+. Excellente ++ » à « 4+. Bonne+ ». Les cotes « 1+. Excellente ++ » à « 2-. Très satisfaisante » correspondent à des risques de crédit suffisamment faibles pour être éligibles en garantie des opérations de refinancement auprès de la banque centrale. Les cotes « 3+. Forte ++ » à « 4+. Bonne+ » étaient éligibles jusqu'à mi-décembre 2024 mais ne le sont plus depuis. Les cotes sont considérées au 31 décembre de l'année.

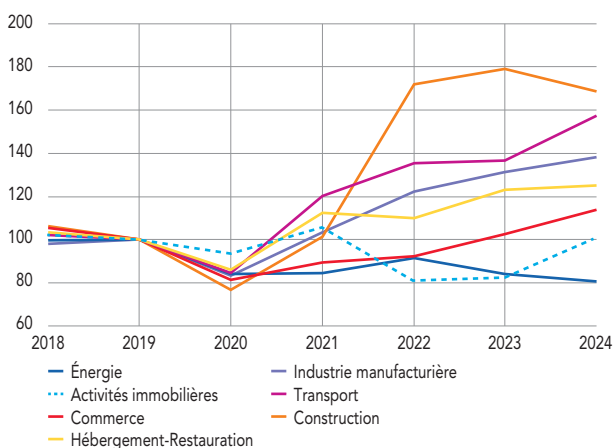
Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

G7. Part des entreprises cotées Banque de France avec une capacité de remboursement très dégradée

a) Par taille (en %)



b) Par secteur (base 100 en 2019)



Lecture : À fin 2024, 7 % des ETI cotées Banque de France avaient une capacité de remboursement « très dégradée ». Toutes tailles confondues, la construction est le secteur où la part de cotes « très dégradées » a le plus augmenté depuis 2019.

Notes : Les entreprises avec une capacité de remboursement « très dégradée » correspondent cotes Banque de France « 6. Menacée » à « 8. Fortement compromise ». Il s'agit des situations les plus critiques avant la cessation de paiement. Les cotes sont considérées au 31 décembre de l'année.

Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

Le poids des meilleures cotes Banque de France est en effet en recul, quelle que soit la taille de l'entreprise : de 65 % en 2022 à 63 % en 2024 pour les microentreprises (- 2 pp), de 63 % à 59 % pour les autres PME (- 4 pp) et de 67 % à 62 % pour les ETI (- 5 pp). Plus globalement, la part des meilleures cotes a baissé comparativement à la période pré-Covid-19 pour toutes les tailles d'entreprises, notamment pour les ETI.

Toutes tailles confondues, et en prenant l'année 2019 comme point de référence (base 100), on observe une amélioration de la situation dans trois grands secteurs : le commerce, l'énergie et l'hébergement-restauration. À l'opposé, la situation s'est dégradée dans les secteurs de l'industrie manufacturière et de l'immobilier et elle s'est encore plus fortement détériorée pour le transport et la construction.

La part des PME (hors microentreprises) et des ETI fragiles, en situation les plus critiques avant d'atteindre l'état de cessation de paiement, a augmenté en 2024 pour la quatrième année consécutive, pour atteindre 7 % environ. La part des microentreprises fragiles, dans ces mêmes situations, s'est stabilisée à ce même niveau en 2024, après trois années de hausse. Ces difficultés sont plus prononcées dans les secteurs de la construction et du transport.

1.1.5 L'hétérogénéité des situations individuelles revient à son niveau pré-Covid-19

L'actualisation en 2024 des travaux précédemment menés montre une réduction globale de l'hétérogénéité des situations financières individuelles des entreprises qui avait résulté de la crise sanitaire ⁴.

Cette diminution est tirée en premier lieu par la réduction de la dispersion dans le haut de la distribution (les entreprises les plus solides se rapprochent du cœur de la distribution). La baisse de la dispersion est en revanche nettement moins marquée dans le bas de la distribution, en cohérence avec les indices observés de dégradation de la situation des entreprises les plus fragiles.

Cette hétérogénéité se retrouve également dans les résultats d'enquêtes auprès des entreprises. Ainsi, par exemple, l'enquête U2P-ISM (Institut supérieur des métiers) de novembre-décembre 2024 auprès de près de 3 000 entreprises de proximité (artisanat, commerce, professions libérales) souligne que :

- 40 % des entreprises dans les secteurs de proximité (toutes catégories juridiques confondues) ont observé une stabilité de leur chiffre d'affaires en 2024, 31 % ont constaté une baisse, et 22 % ont enregistré une hausse.

- La situation financière des entreprises interrogées est saine dans 50 % des cas, 16 % la considèrent solide ou très solide, tandis que 35 % la trouvent préoccupante (dont 7 % très préoccupante).
- Les marges se sont détériorées en 2024 : 42 % des entreprises ont des marges en baisse et seulement 12 % des marges en hausse.
- L'endettement paraît stable ces trois dernières années pour 60 % des entreprises ; 19 % ont un endettement en baisse, 21 % en hausse.
- L'endettement peut être à l'origine d'une situation financière difficile. Ainsi, 42 % des entreprises en situation financière préoccupante observent une augmentation de leur endettement. En revanche, 36 % des entreprises dont la situation financière est solide signalent une baisse de leur endettement et seulement 5 % une hausse.

1.2 Le financement des entreprises reste globalement assuré

1.2.1 Une croissance du crédit bancaire globalement stable avec des dynamiques typologiques et sectorielles différenciées

En 2024, les crédits bancaires aux entreprises ont globalement augmenté de + 2,0 %, une progression identique à celle de 2023. Cette croissance a été tirée, comme l'année précédente, par le dynamisme des crédits à l'investissement (+ 3,5 % sur l'ensemble de l'année, après + 4,5 % en 2023), porteurs de promesses sur la capacité de production et la compétitivité des entreprises françaises, qui compense un recul des encours de crédits de trésorerie, toutefois moindre qu'en 2023 (- 2,9 %, après - 6,3 % en 2023).

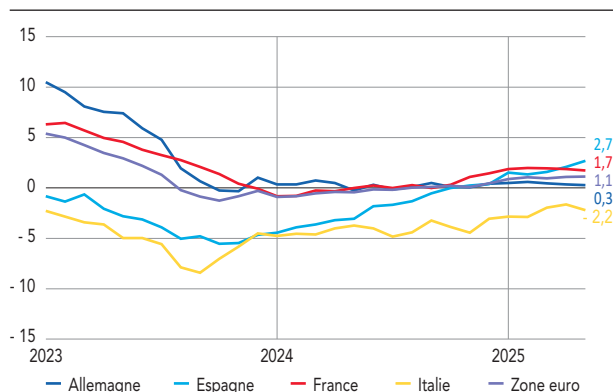
Le taux de croissance du crédit des banques françaises aux entreprises reste, par ailleurs, supérieur à la moyenne de la zone euro (cf. graphique 8), soulignant que les règles bancaires qui encadrent l'activité des banques ne constituent pas en France un frein au financement des entreprises (cf. encadré 1).

De leur côté, les financements sous forme de titres de dette progressent légèrement de + 0,3 % sur l'ensemble de l'année, moins nettement qu'en 2023 (+ 1,3 %).

⁴ Bénassy-Quéré (A.) et Bureau (B.) (2024).

« Hétérogénéité des situations financières des entreprises : la bosse Covid », *Bloc-notes Éco, billet n° 360*, Banque de France et rapport 2024 de l'OFE.

G8. Croissance des encours de crédits bancaires dans la zone euro (en %)



Sources : BCE, OSA.

Cette tendance se poursuit en 2025. En juin 2025, la croissance sur un an des financements accordés aux entreprises s'est établie à 1,5 % en juin, comme au mois précédent, l'augmentation du taux de croissance des titres de dette (+ 0,7 % en glissement annuel) ayant compensé la légère baisse de celui des crédits bancaires (+ 1,9 %). Au sein de ces derniers, la croissance des prêts à l'investissement est restée soutenue (+ 3,8 %) tandis que l'encours des crédits de trésorerie a poursuivi son repli (- 4,3 % en glissement annuel).

Le coût des nouveaux financements s'est élevé en moyenne à 3,50 % en juin 2025, avec des niveaux légèrement plus élevés pour les crédits bancaires (3,58 %) par rapport aux titres de dette (3,34 %).

Dans ce contexte, les crédits mobilisés par les banques pour les entreprises atteignent 1 383 milliards d'euros fin

juin 2025, en croissance de 1,0 % pour les PME, de 0,7 % pour les ETI et de 5,2 % pour les grandes entreprises.

La croissance de l'encours des crédits mobilisés reste contrastée selon les secteurs d'activité des entreprises. Elle demeure positive pour le secteur des conseils et services aux entreprises (+ 7,3 %), le transport et entreposage (+ 5 %), pour les activités immobilières et pour l'agriculture (+ 3,3 %). Elle devient positive pour l'industrie (+ 1,1 %) et l'hébergement-restauration (+ 0,1 %). L'encours de crédits mobilisés poursuit cependant sa contraction dans les secteurs de l'information et communication (- 6,5 %), du commerce (- 3,2 %), de l'enseignement, santé et action sociale (- 2,4 %), et de la construction (- 2,2 %), en phase avec la situation financière sectorielle et le niveau d'activité de ces secteurs.

1.2.2 Une contribution limitée des financements de marché

Dans son *rapport annuel 2024*, l'Observatoire du financement des entreprises par le marché (OFEM) souligne la permanence des enjeux et difficultés structurelles d'accès des PME et ETI aux financements de marché, liées au désintérêt des investisseurs institutionnels vis-à-vis des valeurs petites et moyennes.

Ainsi, dans un contexte où l'évolution des financements de marché en France a globalement suivi les tendances mondiales et européennes (167 milliards d'euros mobilisés pour les entreprises françaises, en légère progression par rapport aux 161,7 milliards de 2023 – cf. tableau 1), la valorisation des PME et ETI a continué en 2024 à sous-performer celle des grandes entreprises, contribuant par conséquent au manque d'attractivité de la Bourse pour ces entreprises et pour les investisseurs.

T1. Capitaux apportés par les différents financements de marchés aux entreprises en France

		2024		2023
Marchés actions Financements apportés en fonds propres	Euronext (Primaire, secondaire)	11,4 Mds € (dont 0,7 Md € IPO)	Euronext (Primaire, secondaire)	8,6 Mds € (dont 0,6 Md € IPO)
	Capital-Investissement (Financements mixtes)	18,9 Mds € (Toutes opérations confondues)	Capital-Investissement (Financements mixtes)	14,9 Mds € (Toutes opérations confondues)
Marchés de taux Financements en dette	Euronext (Marché obligataire)	74 Mds €	Euronext (Marché obligataire)	71,1 Mds €
	Dette privée	11,6 Mds €	Dette privée	12,7 Mds €
	Euro PP	0,99 Md €	Euro PP	1,1 Md €
	NEU CP (encours)	48,5 Mds €	NEU CP (encours)	51,2 Mds €
Financement participatif	Crowdfunding	1,7 Md €	Crowdfunding	2,1 Mds €

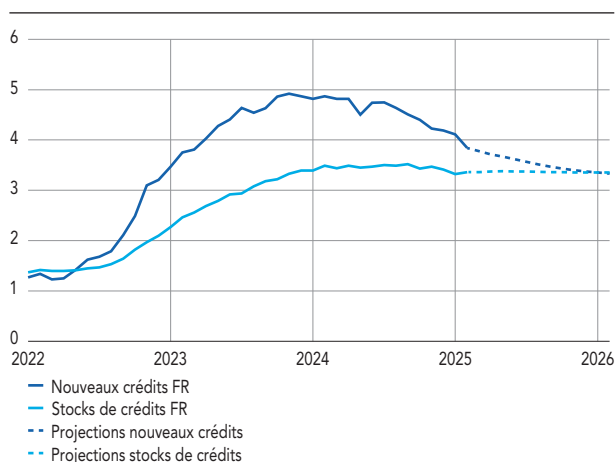
Source : Rapport 2024 de l'OFEM sur le financement des entreprises par le marché.

1.2.3 Des coûts de financement à mettre en perspective avec les effets attendus de la baisse des taux

Les entreprises ont continué de subir le poids des charges d'intérêt pour les nouveaux crédits, mais devraient bénéficier de la poursuite des baisses de taux.

La baisse des taux directeurs, initiée en 2024 avec le recul de l'inflation, se transmet bien aux entreprises en France (cf. paragraphe 1.2.1) comme dans les principaux autres pays de la zone euro. Mais l'inertie des coûts de financement reste forte en raison de la structure des financements accordés par les banques françaises, majoritairement à taux fixe et à maturités longues, qui a fortement limité l'impact direct de la hausse des taux sur l'encours des crédits aux entreprises en France, cette dernière s'appliquant uniquement au remplacement des dettes anciennes souscrites à taux bas par des dettes plus onéreuses et aux nouveaux crédits souscrits. Ainsi, le taux moyen sur le stock de la dette des entreprises évolue de manière plus lente à la hausse comme à la baisse par rapport aux nouveaux crédits (cf. graphique 9).

G9. Taux des crédits aux entreprises françaises
(x : axe temporel / y : taux en %)



Notes : Les taux des nouveaux prêts et du stock sont projetés sur la base des taux à terme du marché et d'une estimation économétrique de la relation entre les taux du marché et les taux des prêts bancaires. Hypothèse que les remboursements de dette sont entièrement renouvelés à ces nouveaux taux. Taux observés (ligne continue), projections au-delà (pointillés). Dernier point, février 2026.

Source : MIR, calcul Banque de France.

Le coût effectif brut (hors intérêts perçus) de la dette des entreprises a, toutefois, eu tendance à continuer d'augmenter en 2024 pour les PME et les ETI.

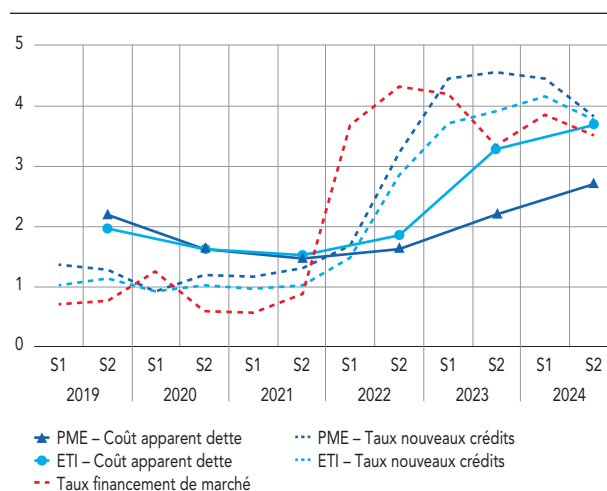
Pour autant, si certaines entreprises fragiles pourraient connaître des difficultés face à ces charges d'intérêt accrues (comme face à leurs autres charges), ce risque doit être globalement relativisé.

D'une part, les taux des nouveaux emprunts ont recommencé à baisser dès 2024, et la décélération de la hausse des charges d'intérêt devrait donc se confirmer en 2025. D'autre part, avec des taux plus élevés, les entreprises bénéficient d'une rémunération accrue de leurs dépôts.

Au total, dès lors que l'on considère les charges d'intérêts nettes des intérêts perçus, le ratio « charges d'intérêts nettes / VA » des PME (hors TPE) est sensiblement plus faible en 2024 (5,5 %, après 7,5 % en 2023) qu'il ne l'était en 2019 (6,9 %) – en raison notamment de la tendance de ces entreprises au désendettement. Pour les ETI, le ratio est toujours plus élevé en 2024 (18,1 %) qu'en 2019 (14,8 %) mais il a déjà baissé de plus de deux points par rapport à 2023 (20,3 %) (cf. graphique 10).

Dans le même ordre d'idées, la forte hausse de taux d'intérêts sur les nouveaux crédits bancaires en 2022 a engendré une hausse significative du ratio charges d'intérêts brutes sur EBE pour les PME (hors microentreprises) en 2023 (15,8 % contre 11,1 % en 2022). Malgré l'amorce de la baisse des taux bancaires dès le premier semestre 2024, le ratio charge d'intérêts sur EBE est resté à un niveau élevé en 2024 (15,6 %). En revanche, si l'on retranche les intérêts perçus des charges d'intérêts, le ratio s'établit en 2024 à un niveau inférieur à la moyenne des années précédentes : 5,5 % en 2024 contre 6,6 % sur 2019-2023 (cf. graphique 11).

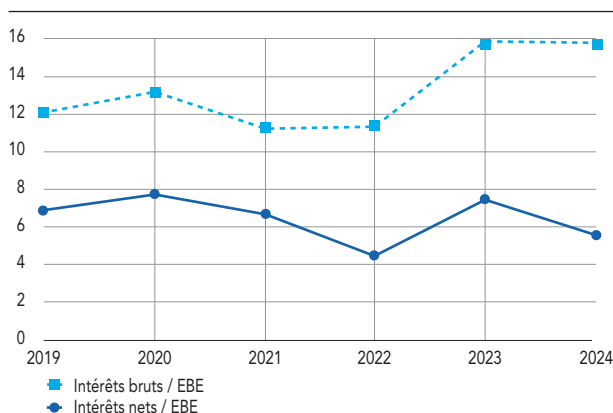
G10. Taux des nouveaux prêts et coût apparent de la dette
(en %)



Notes : Taux nouveaux crédits : taux sur les nouveaux emprunts bancaires (hors découverts, toutes maturités, données en juin et décembre de l'année). Taux financement de marché : titres de dette (produits financiers dérivés exclus) des sociétés non financières (toutes tailles, données en juin et décembre de l'année). Coût apparent dette : paiements d'intérêts l'année t , rapportés à l'encours moyen de dette financière les années $t-1$ et t .

Source : Banque de France, juin 2025.

G11. Charges d'intérêts / EBE pour les PME
(en %)



Source : Banque de France, juin 2025.

1.2.4 Le remboursement des prêts garantis par l'État se poursuit

Les prêts garantis par l'État (PGE) ont été l'un des principaux dispositifs de soutien aux entreprises pour faire face à la crise sanitaire. Les TPE et PME ont été les principales bénéficiaires puisqu'elles représentent 95 % des près de 700 000 entreprises bénéficiaires et 74 % des montants accordés, soit plus de 108 des 145 milliards d'euros distribués. Les seules TPE représentent 80 % des bénéficiaires et 27 % des montants totaux.

Dans son rapport *Les prêts garantis par l'État : une réponse efficace à la crise*, la Cour des comptes a procédé à l'évaluation du dispositif mis en œuvre entre mars 2020 et mars 2022 : « au terme de son évaluation, la Cour constate que, conformément à son objet, le dispositif a permis de

soutenir l'offre de crédit par les banques et d'éviter des faillites massives d'entreprises dans un contexte inédit de crise. Le choix d'un dispositif simple, dont la distribution a été déléguée aux banques, s'est avéré pertinent pour assurer un déploiement rapide des prêts et restaurer la confiance des acteurs économiques ».

Les PGE bénéficient d'une garantie de l'État (jusqu'à 90 % pour les plus petites entreprises) et, comme tous les prêts, ils doivent se rembourser selon le calendrier prévu au contrat (qui a été choisi par l'entreprise à l'issue de la première année) sur une durée maximale de six ans (comportant une, voire deux années de différé en capital).

À fin avril 2025, près de 75 % des capitaux empruntés ont été remboursés (71 % pour les TPE, 73 % pour les autres PME – cf. tableau 2), avec une proportion de PGE remboursés en intégralité pour 22 % des TPE-PME.

À cette date, les appels en garantie restent relativement modérés (5,3 milliards d'euros, soit 3,7 % des montants octroyés), mais sont – comme anticipé – sensiblement plus importants pour les plus petites entités : ils représentent 5,9 % des montants octroyés pour les TPE, 3,3 % pour les PME (hors TPE) et 3 % pour les ETI.

Dans leur grande majorité, les entreprises ont donc fait face au remboursement de leur PGE et, pour tenir compte du fait que certaines entreprises (notamment des TPE-PME) pourraient ne pas être en mesure de respecter leurs échéances de remboursement, l'État a prévu des possibilités de restructuration pour lesquelles il est important de tenir compte des conséquences pour les entreprises (cf. encadré 2).

T2. Octroi et remboursement des PGE à fin avril 2025

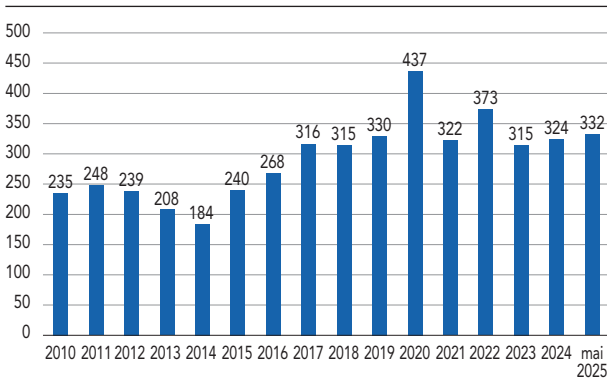
	Octroi		Remboursement					
	Nombre de PGE	Encours en milliards d'euros	Remboursement en milliards d'euros	(% du montant octroyé)	CRD sain CRD en milliards d'euros	(% du montant octroyé)	CRD douteux CRD en milliards d'euros	(% du montant octroyé)
Grandes entreprises (GE)	383	16	15,0	92,8 %	1,2	7,2 %	0	0,0 %
Entreprises de taille intermédiaires (ETI)	6 452	20	15,1	74,3 %	4,5	22,0 %	0,7	3,8 %
Petites et moyennes entreprises (PME)	163 986	67	49,3	73,1 %	15,1	22,4 %	3,1	4,6 %
Très petites entreprises (TPE)	602 909	40	28,3	70,7 %	8,7	21,8 %	3	7,5 %
Autres	30 444	1	0,9	69,1 %	0,4	28,5 %	0	2,4 %
Total	804 174	145,2	108,6	74,8 %	29,8	20,5 %	6,8	4,7 %

Source : Banque de France.

1.2.5 L'accès des entreprises au crédit bancaire reste assuré

Avec 332 milliards d'euros de flux cumulés sur un an à fin mai 2025, les nouveaux crédits bancaires se maintiennent à des niveaux comparables à la période pré-Covid et en hausse par rapport à 2023 et 2024 (cf. graphique 12).

G12. Nouveaux crédits bancaires
(flux cumulés sur douze mois – en milliards d'euros)



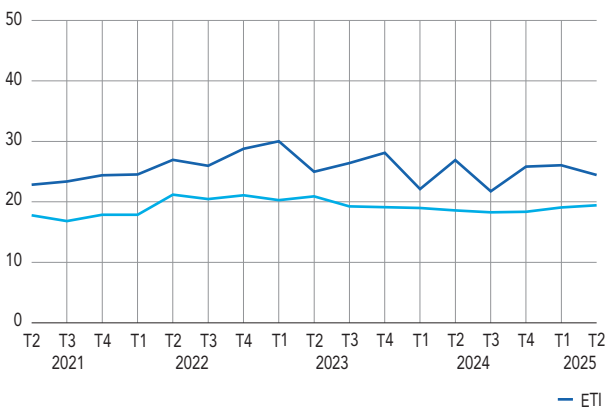
Source : Banque de France.

À la fin du deuxième trimestre 2025, les statistiques de la Banque de France (*Stat Info – Accès des entreprises au crédit*) montrent que les taux d'obtention des crédits restent à des niveaux élevés pour les TPE et PME – particulièrement pour les crédits d'investissement –, dans un contexte où la demande de crédit se stabilise avec le coût du crédit.

La proportion d'entreprises ayant demandé des nouveaux crédits d'investissement reste stable à 19 % pour les PME

G13. Demande et obtention de crédits d'investissement

1. Demande de crédits d'investissement en % des entreprises



Champ : Entreprises avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.

Source : Banque de France Stat Info – Accès des entreprises au crédit – juin 2025.

et diminue à 24 % pour les ETI au deuxième trimestre 2025 (cf. graphique 13.1). Les taux d'obtention pour ces demandes de crédits sont très élevés pour les PME, comme pour les ETI : 97 % des PME et des ETI ayant demandé un prêt l'ont obtenu en totalité ou à plus de 75 % (cf. graphique 13.2).

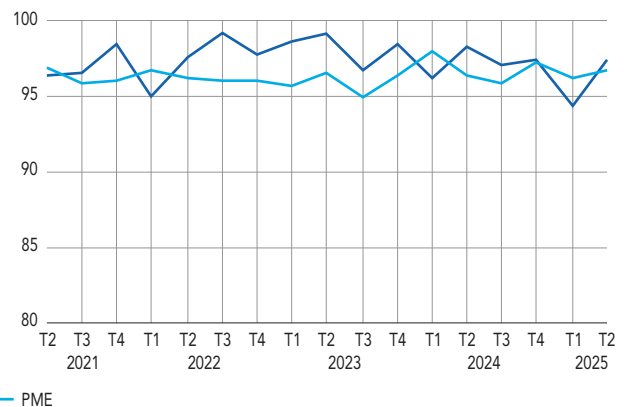
La proportion d'entreprises ayant demandé des nouveaux crédits de trésorerie reste à un niveau bas. Elle remonte légèrement, à 6 % pour les PME, tandis qu'elle reste à 5 % pour les ETI (cf. graphique 14.1). Pour ce type de crédit, les taux d'obtention en totalité ou à plus de 75 % augmentent pour les PME comme pour les ETI. Sur le dernier trimestre, les PME ont vu leur taux d'obtention augmenter de 84 % à 86 %, et celui des ETI a augmenté de 91 % à 95 % (cf. graphique 14.2).

Les statistiques de la Banque de France montrent également que cette situation s'inscrit dans un contexte où l'autocensure, situation où une entreprise ne sollicite pas de nouveau crédit bancaire car elle anticipe un refus des banques, est très marginale au deuxième trimestre 2025 (moins de 2 % déclarant s'être trouvées confrontées à cette situation).

L'absence de besoin est, en effet, la raison principale donnée par les entreprises concernant l'absence de demande de crédit pour la trésorerie (89 % des PME et 91 % des ETI) et pour les investissements (86 % des PME et 90 % des ETI).

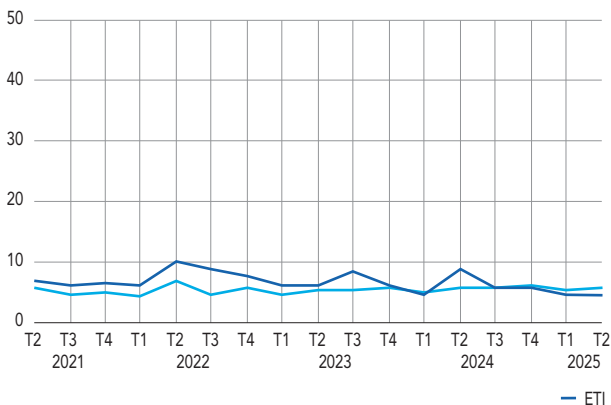
L'absence de demande de crédit peut toutefois aussi résulter de la situation défavorable de l'entreprise, d'un refus de s'endetter davantage ou encore, notamment pour les plus petites entités d'une faible appétence pour le recours à l'emprunt.

2. Obtention de crédits d'investissement en % des entreprises ayant demandé ce type de crédit (en totalité ou à plus de 75 %)

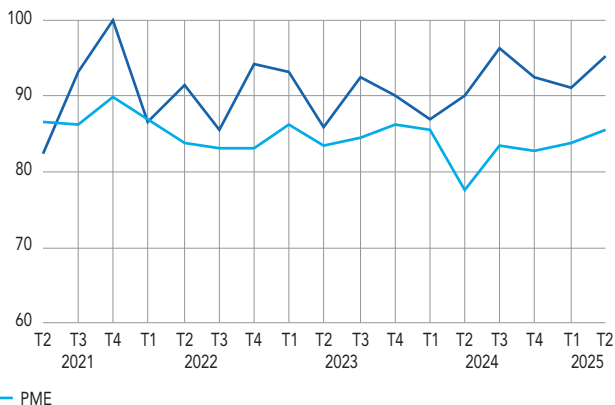


G14. Demande et obtention de crédits de trésorerie

1. Demande de crédits de trésorerie en % des entreprises



2. Obtention de crédits de trésorerie en % des entreprises ayant demandé ce type de crédit (en totalité ou à plus de 75 %)

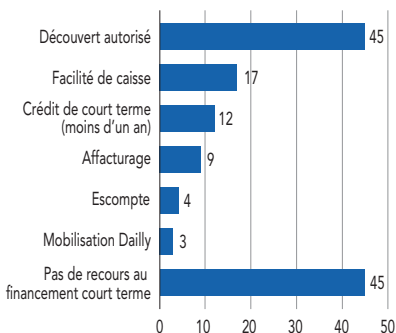


Champ : Entreprises avec une autonomie de décision en matière de demande de crédit.

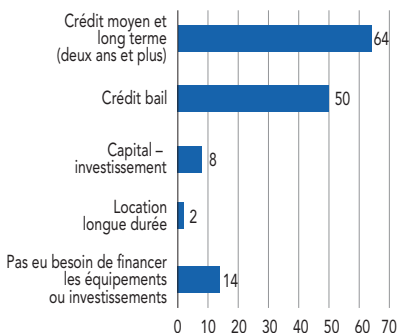
Source : Banque de France Stat Info – Accès des entreprises au crédit – juin 2025.

G15. Résultats de l'enquête CPME (en %)

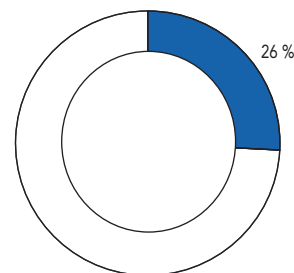
Financements de trésorerie



Financements d'investissement



Part des entreprises déclarant que leur banque leur a déjà refusé un crédit



- 12 % pour des demandes de crédit de trésorerie
- 17 % pour des demandes de crédit d'investissement

Source : CPME.

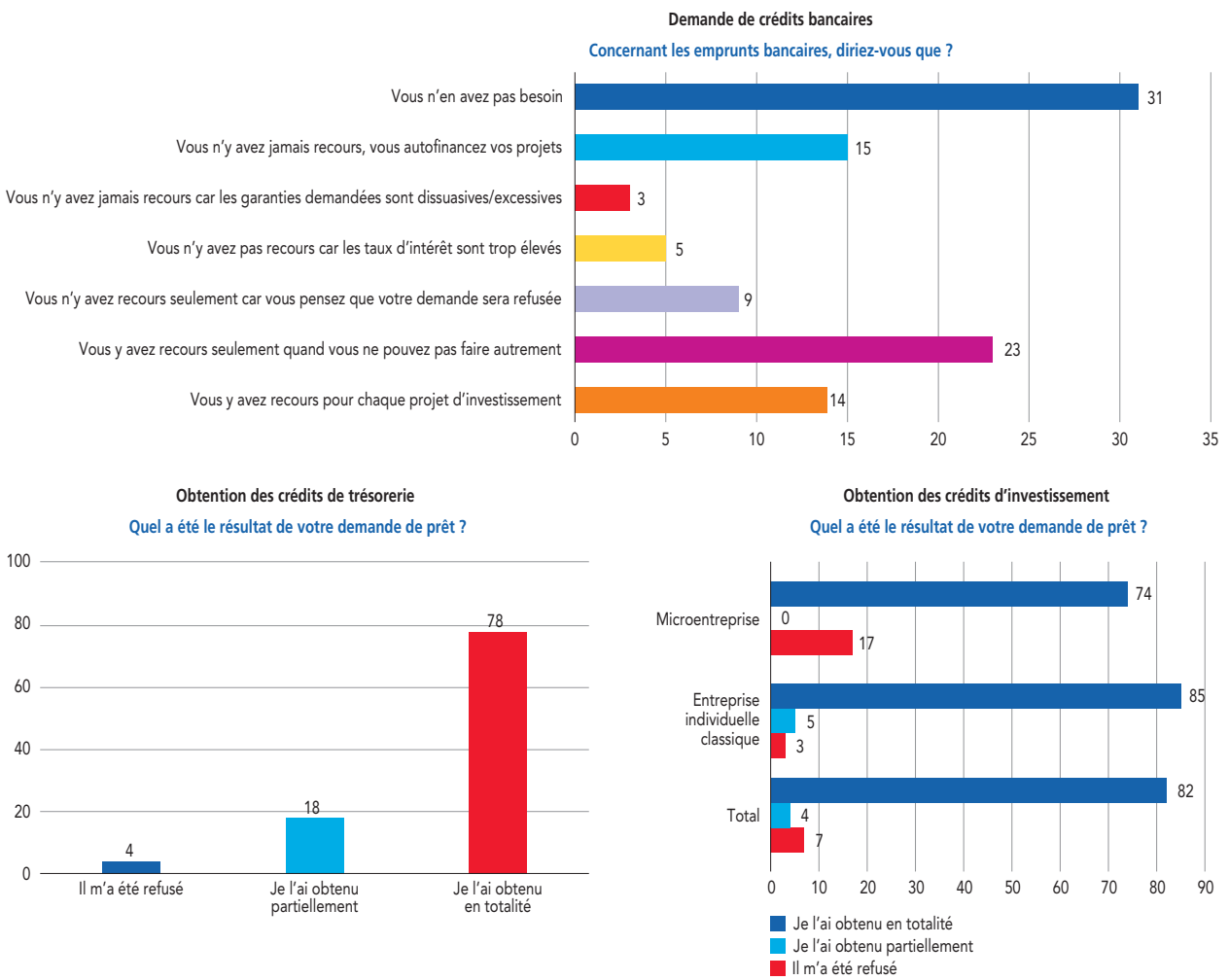
À cet égard, une enquête menée par la Confédération des PME (CPME) à laquelle ont répondu 460 adhérents en novembre 2024 (cf. graphique 15) montre que 45 % des entreprises interrogées n'ont pas recours au financement pour des besoins de trésorerie et, qu'en cas de recours au crédit, l'accès est globalement favorablement perçu.

Dans le même ordre d'idées, l'enquête menée par l'Union des entreprises de proximité (U2P) et l'Institut supérieur des métiers (ISM) en novembre et décembre 2024 auprès de près de 3 000 entreprises de proximité (artisanat, commerce, professions libérales), dont près d'un tiers d'entreprises individuelles (cf. graphique 16), souligne la faible appétence des très petites entreprises pour le crédit. Les petites entreprises restent culturellement frileuses vis-à-vis de l'emprunt bancaire et, plus particulièrement,

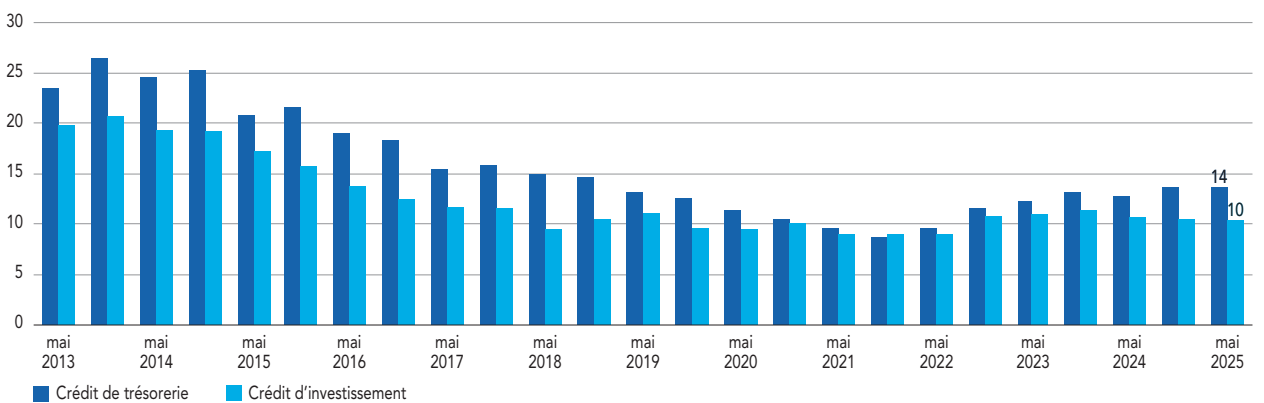
les entreprises individuelles : 31 % des entreprises individuelles déclarent ne pas avoir besoin d'emprunt et 15 % affirment autofinancer leurs projets. Dans ce contexte, 36 % des entreprises individuelles ont déclaré avoir mobilisé des financements en 2024 pour couvrir leurs besoins de trésorerie, dont plus de la moitié pour des montants inférieurs à 10 000 euros. Elles l'obtiennent en totalité dans 78 % des cas. S'agissant des crédits d'investissements demandés par 25 % des entreprises individuelles, dans la quasi-totalité des cas (92 %) d'un montant inférieur à 50 000 euros, le taux d'obtention est de 85 %.

Enfin, de manière convergente, l'enquête TPE et PME réalisée par Bpifrance souligne que les conditions d'accès au crédit au premier semestre 2025 sont stables à un niveau relativement favorable (cf. graphique 17).

G16. Résultats de l'enquête U2P-ISM
(en % ; champ : entreprises individuelles)



G17. Difficultés d'accès au crédit
(assez ou très difficile, en %)



Source : BPI – Enquête de conjoncture du premier semestre 2025 auprès des TPE-PME.

1.2.6 La médiation du crédit est peu sollicitée

Dans ce contexte caractérisé par une demande de crédits d'investissement plutôt stable et de crédits de trésorerie plutôt en recul, couplée à un accès large aux financements, 546 dossiers ont été éligibles à la médiation du crédit au premier semestre 2025. Ce bas niveau confirme, en outre, la normalisation des saisines amorcée en 2022 (cf. graphique 18).

Un quart de ces demandes a porté sur des restructurations de prêts garantis par l'État (PGE) prévues dans le cadre de l'accord de place spécifique (signé début 2022 et prolongé jusqu'à fin 2026).

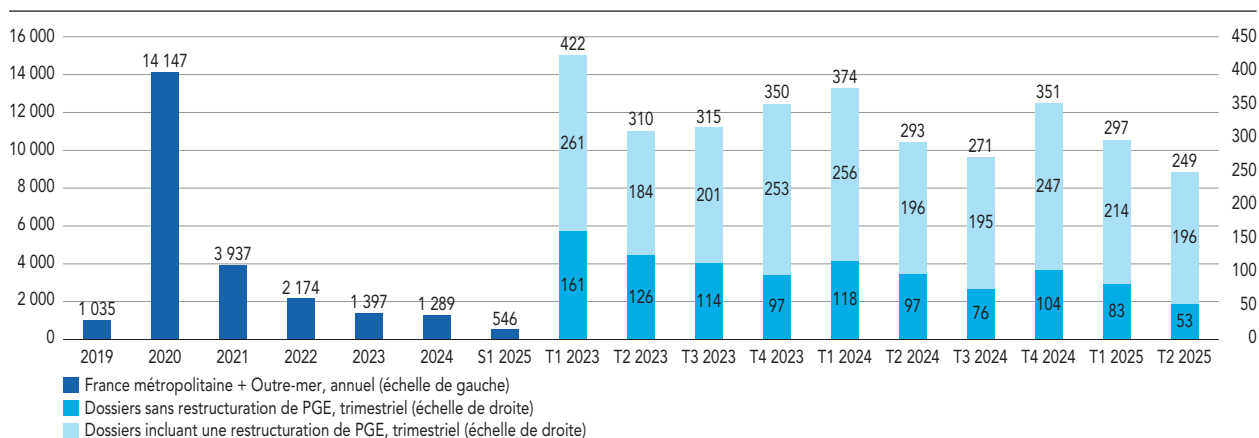
Les demandes émanent en très grande majorité (83 %) de TPE (moins de 11 salariés) qui exercent leurs activités

dans les secteurs des services (51 %), du commerce (24 %), des industries extractives ou manufacturières (8 %) ou de la construction (10 %), et plus marginalement dans le secteur agricole (6 %).

Les demandes de médiation du crédit éligibles ont abouti favorablement dans 66 % des cas (cf. graphique 19), ce qui confirme l'amélioration continue du taux de succès, avec la recherche de réponses positives par les banques, et illustre l'efficacité de ce dispositif pour aboutir à des solutions pragmatiques de nature à dépasser les difficultés de financement de l'entreprise.

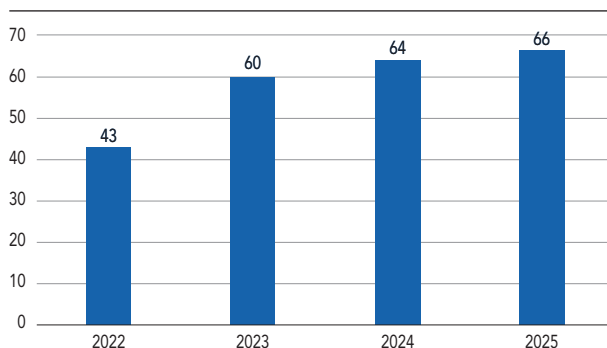
Les interventions des médiateurs départementaux ont permis de préserver 3 245 emplois au sein de 320 entreprises dans les territoires (cf. graphique 20).

G18. Évolution du nombre de dossiers éligibles à la médiation du crédit



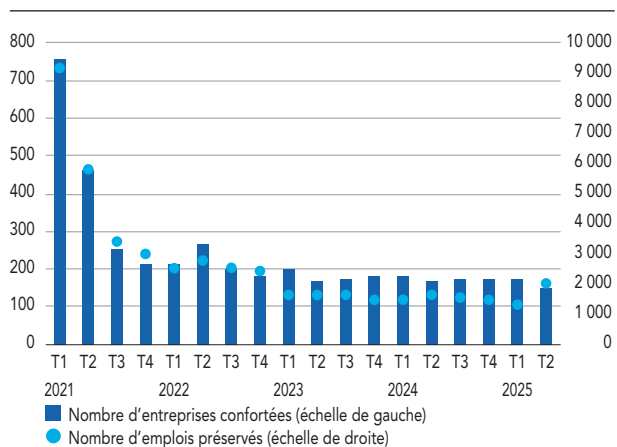
Source : Banque de France – communiqué de presse du 18 juillet 2025.

G19. Taux de succès de la médiation du crédit (en %)



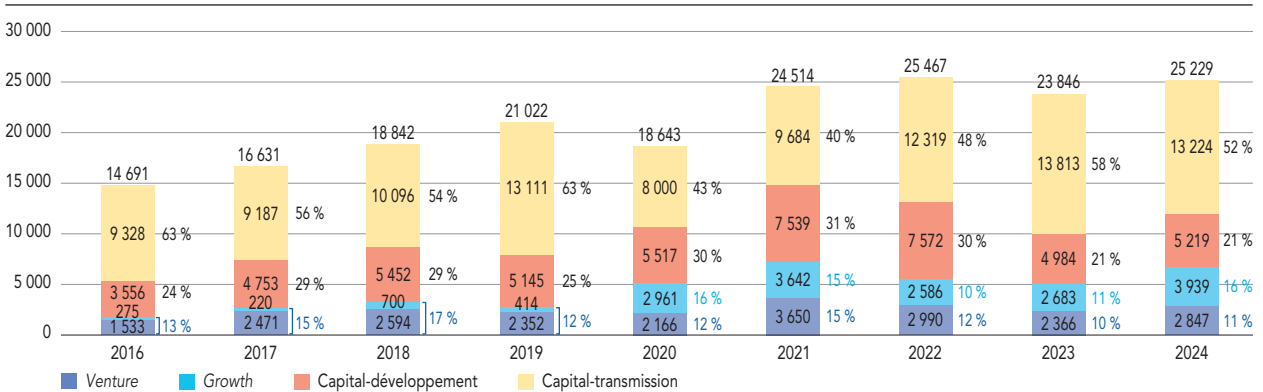
Source : Banque de France – communiqué de presse du 18 juillet 2025.

G20. Nombre d'entreprises confortées et d'emplois préservés



Source : Banque de France – communiqué de presse du 18 juillet 2025.

G21. Levées de capitaux du capital-investissement français
(montants levés par closing – en millions d’euros)



Source : France-Invest.

1.3 Les enjeux spécifiques du financement de l'écosystème start-up

1.3.1 Un marché contrasté malgré un rebond en 2024

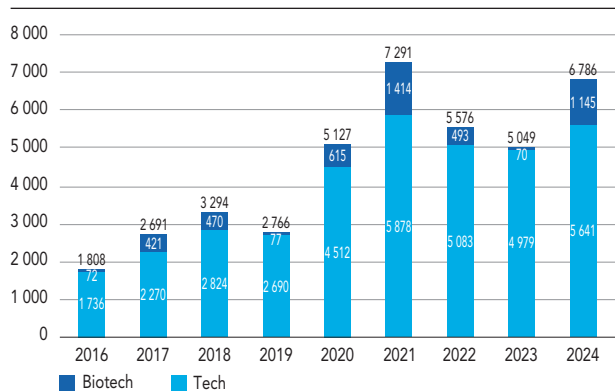
France Invest, dans son étude sur *l'activité des acteurs français du Venture & Growth*, dresse un bilan contrasté de l'activité des acteurs français du financement de *start-up* en 2024. Ce bilan porte sur le financement depuis la création (amorçage) jusqu'à des stades plus avancés du développement (*late-stage*) et sur les investissements dans des entreprises innovantes en très forte croissance, ayant déjà fait l'objet d'accompagnement par des fonds de *venture* par le passé, réalisant généralement un chiffre d'affaires significatif et récurrent, et dont les besoins de financement restent importants.

Malgré un contexte complexe, portée par deux levées « atypiques », la collecte de capitaux des acteurs français du *venture & growth* a rebondi en 2024. Au total, 6,8 milliards d'euros ont été levés par les sociétés de gestion, soit une hausse de 34 % par rapport à 2023, sachant que 18 % sont issus de deux levées atypiques. En dehors de ces deux cas particuliers, la collecte reste positive avec une augmentation de 11 % (cf. graphique 21).

La collecte de capitaux s'est également caractérisée par un recul du nombre de fonds levés (105 en 2024 soit le niveau le plus bas depuis 2021), et un allongement de la durée des levées dans le contexte de fortes incertitudes économiques et géopolitiques (cf. chapitre 3).

D'un point de vue sectoriel, l'activité en 2024 s'est caractérisée par une forte augmentation des montants levés par des fonds Biotech avec, notamment dans ce domaine, la présence de nouveaux fonds par rapport à 2023 (cf. graphique 22).

G22. Montants levés
(en millions d'euros)

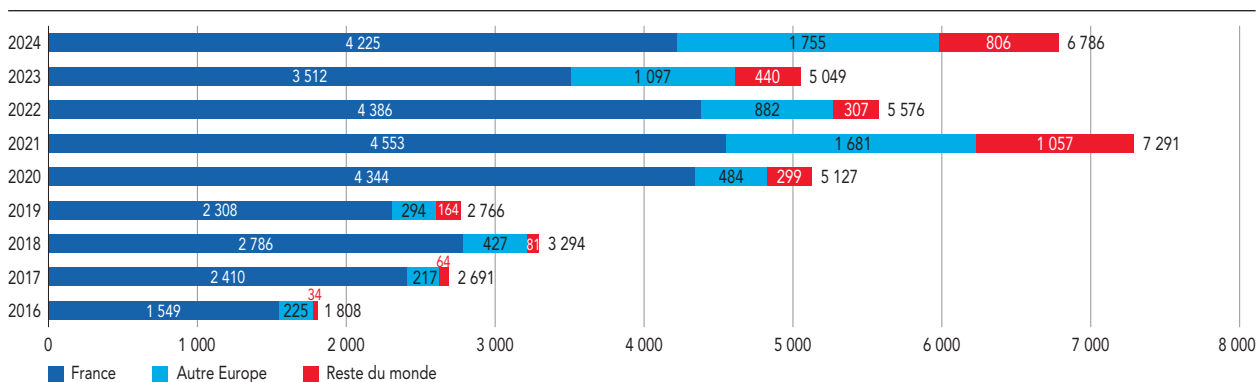


Source : France-Invest.

Les catégories de souscripteurs restent très diversifiées avec un retour, en 2024, des souscriptions émanant des compagnies d'assurance et mutuelles (+ 89 %) et un retrait des personnes physiques / family office (- 21 %) dans un environnement plus incertain.

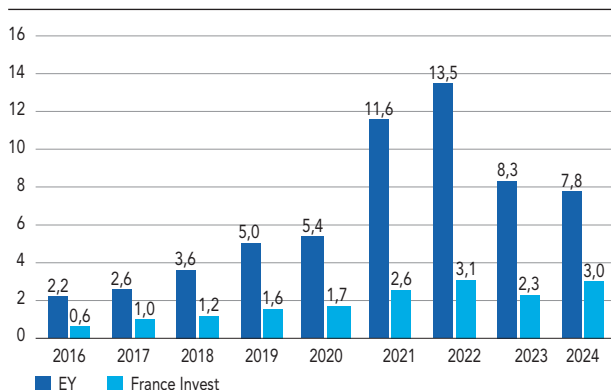
La part des investisseurs étrangers est en augmentation (38 % en 2024 vs 30 % en 2023) en relation avec les levées de grande taille (cf. graphique 23).

G23. Origine géographique des levées de capitaux (en millions d'euros)



Source : France-Invest.

G24. Montants investis dans des entreprises françaises (en milliards d'euros)

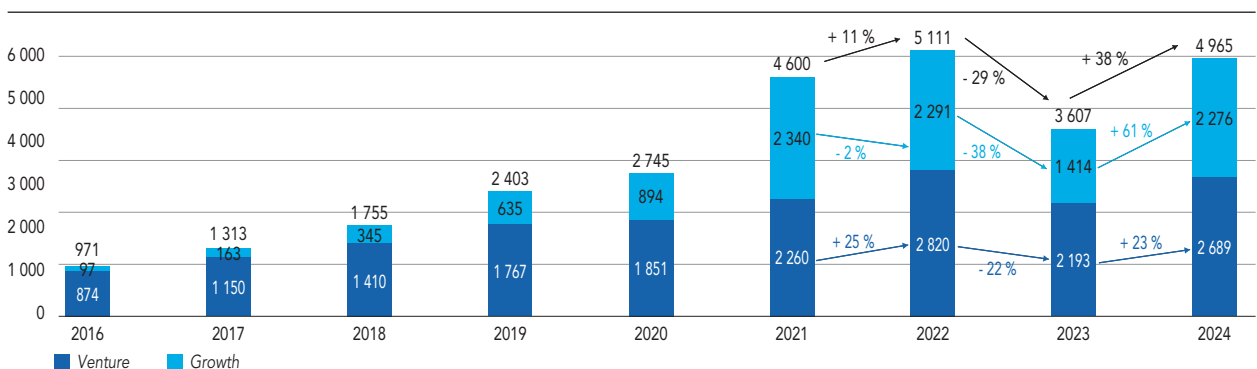


Source : France Invest.

En ce qui concerne les investissements, la mise en perspective des données collectées par France Invest sur l'activité des fonds français – ou ayant un bureau en France – avec celles du baromètre EY couvrant l'activité des fonds étrangers dans les *start-up* montre qu'une très grande partie du financement des *start-up* françaises provient d'investissements étrangers, notamment sur les plus grandes opérations françaises (cf. graphique 24).

Dans ce contexte, les investissements des fonds français de *venture & growth* sont en hausse grâce à une reprise des opérations de grande taille et une progression de la part des réinvestissements. Au total, 5,0 milliards d'euros ont été investis en 2024, en progression de 38 % par rapport à 2023 (cf. graphique 25), portés par la reprise des investissements supérieurs à 15 millions d'euros (65 opérations en 2024 contre 43 en 2022).

G25. Investissements des fonds de *Venture & Growth* (montants investis – en millions d'euros)



Source : France Invest.

Globalement, 1 354 *start-up* et *scale-up* ont été accompagnées en 2024 avec une part importante de réinvestissements et de transactions secondaires (71 % contre 61 % en moyenne entre 2017 et 2023) traduisant un soutien aux entreprises en portefeuille.

Les investissements dans le secteur du numérique restent prépondérants (532 opérations) suivis de ceux du secteur de la santé et des biotechnologies (277 opérations, en progression constante depuis 2021).

1.3.2 Un écosystème caractérisé par des enjeux de développement

L'étude quantitative et qualitative, publiée en mai 2025 par Bpifrance, *10 ans d'impact sur le capital-risque français* souligne le développement de l'écosystème français du capital-risque au cours de la dernière décennie.

Le soutien apporté par Bpifrance au travers d'investissements directs et de l'activité de « fonds de fonds », dans une logique de continuum de l'amorçage au développement des *scale-up*, s'est concrétisé par la constitution d'une offre de financement s'adressant à l'ensemble des phases de vie des *start-up*. Dans ce cadre, pour l'ensemble de la période 2013-2023, Bpifrance a distribué près de 13 milliards d'euros sous formes d'aides à l'innovation (subventions, avances, prêts à taux zéro) aux jeunes entreprises (moins de huit ans). Sur la même période, Bpifrance et ses fonds dits « partenaires » (fonds privés souscrits par Bpifrance) ont investi 1,8 milliard d'euros en capital-amorçage, 10,5 milliards d'euros en capital-risque, et 9,6 milliards d'euros en capital-croissance.

Au cours de cette décennie, 80 % des *start-up* françaises ayant levé des fonds ont ainsi été soutenues par Bpifrance l'année de la levée ou en amont, par le biais de ses divers instruments de soutien (aide à l'innovation, investissement direct, fonds de fonds).

Au total, dans ce contexte, les montants levés globalement par les *start-up* françaises, toutes sources d'investissement confondues, ont été multipliés par près de 9 entre 2013 et 2023 pour atteindre 8,3 milliards d'euros.

Par ailleurs, les montants privés levés en dix ans par les *start-up* françaises ont crû plus rapidement que les montants injectés directement ou indirectement par Bpifrance dans l'écosystème, indication d'un effet d'entraînement de l'action publique sur l'ensemble de l'écosystème. Le poids de Bpifrance sur le marché a globalement baissé sur la dernière décennie pour atteindre entre 4 et 7 % des fonds levés à l'échelle du marché.

Une progression des performances économiques des fonds de capital-risque français souscrits par Bpifrance est

observée au cours des dernières années. Cette amélioration se traduit au niveau des multiples de sortie, qui mesurent la plus-value réalisée par un fonds de son entrée au capital d'une *start-up* à la cession de ses titres. Les multiples de sortie se sont améliorés, passant de 1,3 pour les fonds souscrits par Bpifrance entre 2005 et 2008, à 2,5 pour ceux souscrits en 2013 et 2016, illustrant la montée en qualité des projets de *start-up* et la professionnalisation des acteurs de l'écosystème (cf. graphique 26).

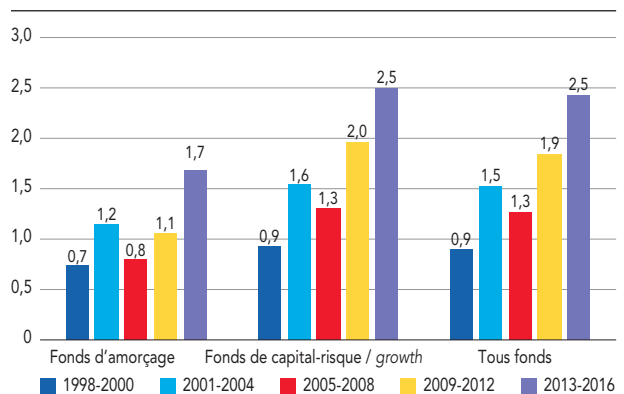
Un impact significatif est relevé sur le développement des *start-up* investies par les fonds directs et partenaires de Bpifrance, sans différence significative avec la trajectoire des *start-up* investies exclusivement par des acteurs privés. Les trajectoires de croissance de ces *start-up* se caractérisent par un chiffre d'affaires en moyenne triplé et un effectif doublé au cours des cinq années suivant la levée de fonds.

Les fonds investis par Bpifrance participent activement à l'effort d'innovation et de recherche des jeunes entreprises. Les *start-up* investies directement ou non par Bpifrance représentent 28 % des demandes de brevets de l'ensemble des PME, et 19 % des crédits d'impôt recherche (CIR) qui leur sont attribués.

Pour autant, si l'écosystème français a beaucoup progressé sur la dernière décennie, l'étude souligne toutefois qu'il reste encore moins développé que les marchés anglo-saxons et dispose de plusieurs marges de progression importantes.

En particulier, la base des souscripteurs est encore insuffisamment diversifiée et internationalisée, et il manque des institutionnels privés capables d'investir des gros tickets dans les fonds de capital-risque. Il apparaît aussi nécessaire de poursuivre la montée en compétences des gérants de fonds français et de développer leurs options de sortie (cessions industrielles, introductions en bourse), ce dernier enjeu n'étant toutefois pas spécifique à la France.

G26. Multiples bruts de sortie des investissements réalisés par les fonds directs et les fonds partenaires de Bpifrance selon leur segment / millésime



Source : Bpifrance.

1

Distribution du crédit : une réglementation qui encadre l'activité des banques

L'environnement réglementaire des banques a des incidences en matière de financement des entreprises.

La réglementation bancaire qui est destinée à limiter les risques de perte (ratio de solvabilité, ratio de levier, ratios de liquidité) conduit les banques, lorsqu'elles octroient un financement, à y allouer des ressources rares. La gestion de ces contraintes se combine avec la recherche d'un optimum et l'adaptation des politiques commerciales.

1 – Ratio de solvabilité : capital minimum à mettre en face d'un financement (variable en fonction du risque encouru).

- Ce capital minimum est déterminé par le rapport entre les encours pondérés par les risques associés à la contrepartie (RWAs) et les exigences minimales en fonds propres réglementaires.
- À titre d'illustration, pour l'octroi d'un prêt de 10 millions à une PME (contrepartie pondérée à 85 %), avec des exigences minimales en fonds propres de 12 %, une banque doit disposer à tout moment d'1 million d'euros de fonds propres immobilisés.
- Dans le même ordre d'idées, pour une ligne de trésorerie révocable de 10 millions d'euros accordée à une PME, l'exigence réglementaire de mobilisation de fonds propres est de 100 000 euros.

2 – Ratio de levier : capital à mettre en face d'un financement ou d'une couverture sans pondération par les risques (par rapport à la taille du bilan).

- Les banques doivent mobiliser des fonds propres minimaux, non pondérés par les risques, en fonction de la taille du prêt consenti dans leur bilan.
- À titre d'illustration, pour un prêt de 10 millions d'euros, une banque doit disposer à tout moment de 0,3 million d'euros de fonds propres immobilisés au titre du ratio de levier.

3 – Ratios de liquidité de court terme (LCR) : conserver des actifs liquides pour faire face à des sorties de trésorerie sous trente jours.

- Le LCR oblige les banques à détenir un coussin d'actifs sans risque, liquidable facilement sur les marchés, pour assurer le paiement des flux sortants nets des flux entrants contractuels pendant trente jours sous stress, sans aide des banques centrales.

- Le LCR (coussin de liquidité / (flux sortants-flux entrants) qui intègre des exigences liées à la typologie des contreparties doit être supérieur à 100 %.
- À titre d'illustration, pour un dépôt de 100 d'une entreprise, la banque concernée devra considérer que, sous trente jours sous stress, 100 % de cette ressource va disparaître. Elle devra en conséquence acquérir et garder à son bilan des actifs liquides pour couvrir cette sortie de trésorerie, comme des obligations d'État ou de la trésorerie *cash*.

4 – La supervision : incidences des lignes directrices de la Banque centrale européenne (BCE) et suivi du risque sur les PME.

- Identification d'impacts possibles de l'application des lignes directrices de la BCE sur l'octroi et le suivi des prêts aux TPE-PME : évaluation rigoureuse de la solvabilité des emprunteurs susceptible d'allonger le processus de décision d'octroi, exigences de documentation plus élevées et de contrôles plus stricts de nature à rendre plus difficile l'accès au crédit, surveillance accrue de l'exposition aux risques avec des exigences de *reporting* potentiellement contraignantes pour les entreprises, conditions de prêts (taux et garanties) potentiellement plus restrictives pour l'accès au crédit.
- Dans le contexte de priorité accordée en 2025 par la BCE au suivi du risque sur les PME, les enjeux liés à l'identification et à la gestion des prêts non performants sont importants :
 - prêts non performants : présentant des impayés de plus de quatre-vingt-dix jours ou une probabilité de non-remboursement (impayé sur un autre prêt du client, nécessité de modifier le contrat pour éviter un impayé) ;
 - application de provisions comptables et prudentielles pouvant dans les situations les plus compromises, conduire à une dépréciation du prêt à 100 % ;
 - gestion des créances douteuses au cas par cas par la banque en fonction de la capacité de remboursement du client (renégociation/cession/procédure judiciaire) ;
 - incidence du poids des provisions sur les ressources disponibles pour octroyer de nouveaux prêts, contribuer au financement de l'économie avec un risque de sélectivité accrue.

5 – Prise en compte des spécificités des TPE-PME

Les exigences prudentielles des banques, essentielles pour la stabilité financière, ont évidemment des répercussions sur le financement des TPE-PME et ses conditions, mais la réglementation a aussi tenu compte des spécificités des TPE-PME et le besoin d'un soutien accru pour le financement en adaptant le cadre réglementaire.

- Les TPE-PME bénéficient d'un maintien en traitement par les modèles internes avancés des banques (ce qui réduit les exigences applicables), ce qui n'est pas le cas pour les grandes entreprises.
- Les PME bénéficient d'une moindre pondération (grâce à un *supporting factor*) qui reconnaît leurs spécificités.
- Les entreprises non notées, dont les PME, bénéficient temporairement d'une pondération à 65 % vis-à-vis du minimum imposé aux exigences calculées à partir des modèles internes (*output floor*).
- À risque de défaut et risque de perte finale données (PD & LGD en anglais), les plus petites entités sont favorisées par les formules réglementaires des modèles de risque. De fait, un portefeuille de financements PME est davantage diversifié.

2

Prêt garanti par l'État : comment les restructurer et quelles conséquences pour l'entreprise

Les prêts garantis par l'État (PGE) ont été l'un des instruments pour venir en soutien des entreprises pendant la crise sanitaire de la Covid-19.

Ces prêts sont d'une durée de six ans et, à l'issue de la première année de différé du remboursement, l'entreprise décidait soit de rembourser immédiatement son PGE, soit de l'amortir sur une période additionnelle de un à cinq ans (quatre ans maximum en cas de décalage d'un an supplémentaire de l'amortissement du capital), soit de mixer les deux.

Dans leur grande majorité, les entreprises ont donc fait face au remboursement de leur PGE et, dans certaines situations, pour tenir compte du fait que certaines entreprises pourraient ne pas être en mesure de respecter leurs échéances de remboursement, l'État a prévu des possibilités de restructuration pour lesquelles il est important de tenir compte des conséquences pour les entreprises.

Les possibilités de restructuration des PGE

Deux voies sont offertes aux entreprises pour restructurer leur PGE au-delà de la durée de six ans, tout en maintenant la garantie de l'État.

La première possibilité, introduite en 2021 dans l'arrêté du 23 mars 2020 accordant la garantie de l'État, est de restructurer le PGE dans le cadre de l'une des procédures préventives ou collectives suivantes avec le maintien de la garantie sur toute la durée arrêtée par le juge :

- les conciliations dont le protocole est constaté ou homologué par un juge ;
- la décision d'un juge en application de l'article 1343-5 du Code civil ;
- la sauvegarde, sauvegarde accélérée, sauvegarde financière accélérée ;
- le redressement judiciaire ;
- la procédure de traitement de sortie de crise ;
- le rétablissement professionnel ;
- les procédures équivalentes ouvertes à l'étranger.

Au-delà de l'extension de la maturité, dans le cadre de ces procédures et dans certaines situations, les PGE peuvent également faire l'objet de traitements hybrides à savoir la conversion en capital ou l'abandon d'une partie de l'encours couplé à un rééchelonnement

du reliquat. Des mécanismes de retour à meilleure fortune peuvent être prévus – y compris des conversions des créances en capital. Le prêteur peut alors être amené à reverser à l'État 90 % des liquidités perçues au titre de l'apurement des créances PGE antérieurement écartées, dans la limite du montant de la garantie qui lui a été versée à la restructuration.

La seconde possibilité, introduite en 2022, est de restructurer le PGE dans le cadre d'une procédure que la médiation du crédit a mis en place en application d'un accord de place signé en janvier 2022, et renouvelé jusqu'au 31 décembre 2026, pour préciser les modalités de ces restructurations.

Ce dispositif s'articule avec les procédures des tribunaux de commerce ; pour cela, il ne s'adresse qu'aux entreprises de petite taille (TPE ou PME). Selon le montant du PGE, la saisine de la médiation est directe (quand le montant total de PGE à l'octroi est inférieur ou égal à 50 000 euros) ou indirecte en sollicitant au préalable le conseiller départemental aux entreprises en difficulté (quand le montant total de PGE à l'octroi dépasse 50 000 euros), qui oriente l'entreprise vers le dispositif le plus adapté à sa situation (le cas échéant, la médiation du crédit).

La restructuration du PGE dans le cadre de la médiation est décidée au cas par cas et elle n'est mise en œuvre que si elle est de nature à assurer le redressement de l'entreprise.

Elle ne peut porter que sur un prolongement de la durée de remboursement du PGE et/ou sur un changement du profil de remboursement. En particulier, elle ne peut pas prévoir l'application d'une décote sur le PGE, ni sa conversion, en quelque instrument que ce soit. La durée de ce prolongement est appréciée au cas par cas afin qu'elle soit strictement proportionnée à la nécessité de la situation de l'entreprise et ne dépasse pas, dans le cas général, deux années supplémentaires (par exception quatre ans) par rapport à l'échéancier initial qui était limité à six années maximum, ce qui offre une latitude de huit (ou dix) années cumulées au maximum.

De la même façon, et le cas échéant, le changement du profil de remboursement est apprécié au cas par cas afin qu'il soit strictement proportionné à la nécessité

de la situation de l'entreprise. Il peut comporter un différé de remboursement supplémentaire d'au plus six mois. Lorsqu'il est accordé, ce report s'impute dans la durée de l'allongement de remboursement du prêt.

Dans le cas de tels prolongements et/ou changements de profils d'amortissement, il n'y a pas de primes de garantie de l'État sur les années supplémentaires par rapport à l'échéancier contractuel initial ni au titre de l'éventuel changement de profil d'amortissement.

Quelle est la doctrine de l'État pour les restructurations de PGE ?

Parce que les plus gros dossiers de restructuration de PGE sont conduits sous son égide, le Comité interministériel de restructuration industrielle (CIRI) a un rôle d'élaboration d'une doctrine de restructuration des PGE qu'il a diffusé auprès des acteurs de place dans son rapport d'activité 2022.

Cette doctrine s'articule autour des principes directeurs suivants.

Une restructuration de PGE doit se faire dans le cadre d'un traitement global du passif de l'entreprise, qui s'opère à l'appui d'un diagnostic faisant état des difficultés rencontrées par le débiteur. Une restructuration de PGE ne saurait être conduite aux seules fins d'assurer un confort financier à l'entreprise ; ces principes sont repris dans l'accord de place relatif à la médiation du crédit.

Les PGE doivent être traités *pari passu* avec les autres créances de même rang, c'est-à-dire de manière équitable avec les autres créances chirographaires ; ces principes sont repris dans l'accord de place relatif à la médiation du crédit (la restructuration du PGE s'accompagne d'une restructuration de tous les crédits bancaires à maturité).

Dans les restructurations de PGE comportant une part d'écrasement nécessaire au regard du bilan de l'entreprise, ces dernières doivent autant que possible s'accompagner de mécanismes de retour à meilleure fortune permettant à l'État de bénéficier dans le futur, comme les autres créanciers de même rang et avant l'actionnaire, du partage de la valeur en cas de retournement de l'entreprise. Il est recommandé que ce type de clauses, aisément mobilisables, soient systématiquement recherchées.

Si besoin, des mécanismes plus complexes (notamment conversion en actions) peuvent être mis en place mais leur complexité les destine à n'être utilisés que marginalement. Un tel mécanisme, par lequel les banques demeurent détentrices des titres, peut s'avérer pertinent pour les entreprises cotées car il permet : i) d'associer l'État à la création de valeur tirée du retournement ; et ii) d'avoir une plus grande fluidité dans le recouvrement des sommes en raison de la liquidité des titres. Les conversions reposent toutefois sur une ingénierie complexe, qui peut supposer un transfert des titres vers une fiducie afin de veiller à la préservation des intérêts de l'État. La complexité et les coûts associés limitent les conversions à des cas exceptionnels et pour des expositions de montants élevés.

Quelles sont les conséquences d'une restructuration de PGE ?

Une restructuration d'un PGE sera bénéfique pour l'entreprise, mais elle n'est pas non plus sans conséquence et la décision d'en faire la demande doit être prise si le besoin est avéré. Une restructuration de PGE est une restructuration de dette qui conduit à l'application des mêmes principes, que le prêt soit ou non garanti par l'État : un classement dit en « défaut », avec des impacts éventuels sur la capacité à obtenir de nouveaux crédits et sur la cotation de la Banque de France.

Lorsqu'une entreprise restructure un crédit, cela conduit l'entreprise à être classée en « prêt non performant » (ou en défaut) par les établissements bancaires concernés en application des règles européennes.

La réglementation européenne (article 178 du Règlement du Parlement et du Conseil européen n° 575/2013 concernant les exigences prudentielles applicables aux établissements de crédit et les orientations de l'Autorité bancaire européenne Orientations (EBA/GL/2016/07) sur l'application de la définition du défaut) oblige les banques à considérer qu'un crédit est en défaut dans trois cas :

- L'entreprise présente des arriérés de paiement de plus de quatre-vingt-dix jours.
- Lorsqu'une restructuration de dette motivée par l'incapacité de l'entreprise à faire face aux échéances contractuelles initiales conduit à une concession supérieure à 1 %.
- La banque estime que l'entreprise ne pourra probablement pas s'acquitter intégralement de ses obligations.

La réglementation européenne (article 47 *ter* du Règlement du Parlement et du Conseil européen n° 575/2013 concernant les exigences prudentielles applicables aux établissements de crédit) précise qu'un crédit est restructuré lorsqu'une renégociation conduit à une concession en faveur de l'entreprise qui éprouve ou qui risque d'éprouver des difficultés à honorer ses engagements financiers. Une concession peut donner lieu à une perte pour la banque et désigne l'une des actions suivantes :

- une modification des conditions d'une dette, lorsqu'une telle modification n'aurait pas été accordée si le débiteur n'avait pas éprouvé des difficultés à honorer ses engagements financiers ;
- un refinancement total ou partiel d'une dette, lorsqu'un tel refinancement n'aurait pas été accordé si le débiteur n'avait pas éprouvé des difficultés à honorer ses engagements financiers.

Cette situation dure au moins un an et peut être réexaminée si l'entreprise honore le nouvel échéancier applicable à la suite des accords de restructuration, et que la banque n'a, en outre, plus d'autre raison de penser que l'entreprise ne lui remboursera probablement pas les sommes qu'elle lui doit.

Dans cette situation, une entreprise éprouvera davantage de difficultés à obtenir de nouveaux crédits auprès des banques concernées. Toutefois, pour les PGE, l'un des avantages d'un passage par la médiation du crédit est que l'accord conclu donne de la visibilité sur les financements à court terme.

Enfin, quand une banque considère qu'un crédit est en défaut, elle est tenue de faire une déclaration à la Banque de France. Pour les entreprises qui disposent d'une cotation par la Banque de France (entreprises de plus de 1 250 000 euros de chiffre d'affaires), cette déclaration de défaut pourra avoir des conséquences sur la cotation Banque de France.

La cotation de la Banque de France est une appréciation sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à des horizons d'un an à trois ans. Elle est réalisée par les analystes de la Banque de France, à partir des données comptables et financières des entreprises, sur la base d'un ensemble de règles méthodologiques communes à l'ensemble du réseau de la Banque de France.

Les conséquences du défaut sur la cotation dépendent du niveau de cotation qui doit refléter la situation de l'entreprise.

Les règles de la Banque centrale européenne imposent de classer en créance inéligible tout crédit déclaré en défaut : cela signifie que si une entreprise bénéficie d'une cote éligible, la cote doit être dégradée à un niveau de cote inéligible. Par contre, si l'entreprise bénéficie d'une cote inéligible la déclaration de défaut ne se traduira pas forcément par une rétrogradation de la cotation, car celle-ci est examinée au cas par cas en fonction de la situation financière et des perspectives de l'entreprise.

Les conséquences d'une restructuration doivent-elles entraver ces opérations ?

Les différents impacts (restructuration, défaut, cotation) sont une réalité qui s'imposent aux banques afin de s'assurer qu'elles maîtrisent effectivement leurs risques qu'elles prennent en prêtant, notamment les dépôts qu'elles reçoivent de leurs clients (particuliers et entreprises).

Toutefois, il est aussi important de rappeler que ces conséquences ne doivent pas constituer un frein au recours à la restructuration du PGE compte tenu d'un certain nombre de réalités économiques qui font que ces freins sont largement surestimés.

- Si une entreprise éprouve des difficultés à rembourser son PGE (et ses autres crédits bancaires), elle sera déclarée en défaut par sa banque au motif de son évaluation d'un risque de non-remboursement : en voulant éviter la restructuration, l'entreprise en difficulté perd le bénéfice d'un étalement et subit, de toute façon, les conséquences d'une déclaration de défaut.
- La déclaration de défaut pourra avoir un impact sur la cotation Banque de France mais, seulement 30 % des bénéficiaires de PGE ont une cotation et la dégradation sera certaine si l'entreprise est bien notée, mais si une entreprise éprouve des difficultés à rembourser son PGE (et ses autres dettes) elle sera de toute façon mal notée puisque la cotation de la Banque de France est une appréciation sur la capacité d'une entreprise à honorer ses engagements financiers à des horizons d'un an et de trois ans.

La situation réelle est donc qu'une entreprise qui fait face à des difficultés de remboursement a tout intérêt à recourir aux dispositifs disponibles pour

permettre une restructuration de son PGE (conciliation ou médiation), puisqu'elle en supporte déjà les effets négatifs (sur sa situation de défaut et éventuellement sa cotation Banque de France).

Les procédures préventives, comme la médiation du crédit, ont démontré leur efficacité pour traiter des difficultés des entreprises. Mais la prévention est d'autant plus efficace qu'elle est sollicitée le plus en amont, c'est-à-dire avant que les difficultés de l'entreprise rendent impossible d'autres solutions qu'une procédure collective.

La restructuration du PGE n'échappe pas à ce principe. Si le recours à l'étalement du PGE est limité au regard du nombre de bénéficiaires, il importe que les conséquences d'une restructuration ne soient pas un frein qui conduise à ne pas apporter une réponse à une vraie difficulté.

Les étalements réalisés dans le cadre de la médiation sont efficaces, comme le sont ceux obtenus par une conciliation, car l'étalement apporte l'allègement attendu sur la trésorerie. Il se fait en accord avec les banques, ce qui traduit bien le maintien de la confiance qui accompagne ces opérations.

Bien évidemment, en restructurant sa dette, l'entreprise n'a pas respecté le contrat initial et, logiquement, l'évolution de sa situation sera sous la surveillance de sa banque. Cela ne doit pas être considéré comme anormal, c'est un principe de bonne gestion de celui qui prête.

Si les conséquences imposées par les règles européennes sur le défaut et la cotation sont largement surestimées, un vrai frein – apparu après la mise en place des outils de restructuration des PGE – est le coût financier de la restructuration du PGE (même s'il doit être relativisé au regard du capital à rembourser, notamment) : le PGE a été octroyé par les banques à prix coûtant (le prix de leur liquidité) ce qui a permis

aux entreprises de bénéficier d'un prêt à taux nul en 2020 et à moins de 1 % la seconde année. S'ajoute à ce coût une prime de garantie pour l'État fixée (selon les entreprises et la maturité) entre 0,25 et 2 %.

Lors de la restructuration du PGE (qui doit s'accompagner de la restructuration des autres crédits bancaires), l'entreprise n'a pas à s'acquitter d'une prime de garantie de l'État sur la durée d'étalement du PGE mais les banques appliquent un coût du crédit au taux de marché actuel, soit de fait un taux plus élevé qu'à l'octroi (auquel s'ajoutent les coûts éventuels d'assurance et, dans certains cas, des frais de dossiers) et ce nouveau taux s'applique en général sur la période résiduelle (années restant à courir et durée supplémentaire d'étalement).

Ce nouveau contexte de coût du crédit peut rendre moins intéressant un étalement du PGE par rapport au coût initial très bas et cela doit être apprécié par certaines entreprises qui pourraient renoncer à la restructuration de leur PGE. Mais, si le PGE a été accordé à un coût fixe très faible – c'est une particularité française – puisque, dans les autres pays, les crédits équivalents ont été accordés dans des conditions habituelles de coût du crédit. En étalant le PGE, l'entreprise paye le coût actuel du crédit mais c'est aussi le retour à un fonctionnement économique normal.

Dans un environnement économique moins favorable en 2025, l'anticipation est un facteur clé pour les entreprises afin de faire face à d'éventuelles tensions sur leur trésorerie. Anticiper, c'est accepter d'affronter la réalité. Il vaut mieux traiter les problèmes, en bénéficiant si nécessaire d'une restructuration de son PGE et des autres crédits bancaires, plutôt que de laisser la situation se détériorer et, au final, ne plus être en mesure de faire face à ses engagements. Ne pas anticiper, c'est ouvrir la voie à la nécessité de mettre en œuvre des mesures encore plus sévères pour l'entreprise.

2

UNE DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE CONFIRMÉE, DES DÉFAILLANCES AVEC DES IMPACTS ACCRUS, DES ENJEUX D'ÉVOLUTION DU TISSU PRODUCTIF

2.1 Une dynamique entrepreneuriale confirmée

2.1.1 Des créations d'entreprises en augmentation, à des niveaux supérieurs à la période pré-Covid-19

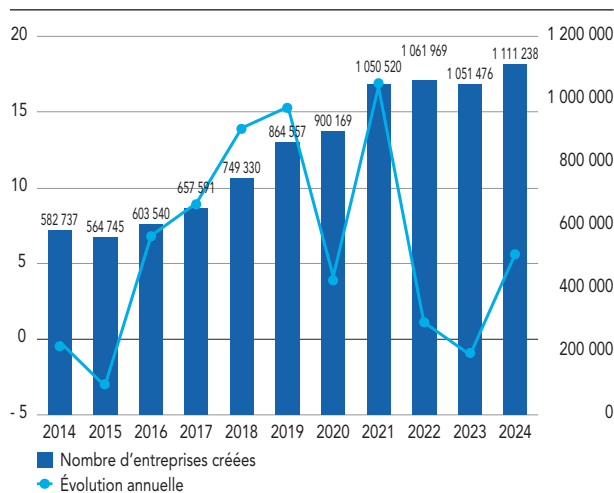
L'étude annuelle sur la création d'entreprise menée par l'*Observatoire de Bpifrance Création* précise les caractéristiques de la dynamique de création d'entreprises. En 2024, 1 111 238 d'entreprises ont été créées dans un contexte post crise sanitaire où les volumes de créations sont régulièrement supérieurs au million d'entreprises, mais semblaient avoir atteint un plateau (cf. graphique 1).

Malgré un climat des affaires détérioré tout au long de l'année, la dynamique entrepreneuriale a connu un début d'année favorable (+ 11 % au premier semestre 2024 par rapport à la même période en 2023) avant de ralentir à partir du mois d'août 2024 (+ 1 % au deuxième semestre 2024), le climat des affaires fléchissant davantage en fin d'année, sur fond de tensions et d'incertitudes politiques et géopolitiques en France et dans le monde (cf. graphique 2).

La croissance annuelle observée en 2024 (+ 5,7 %) est comparable à son évolution de long terme (taux de croissance annuel moyen de 5,8 % sur 2012-2023). Cette dynamique se traduit globalement par un doublement de la création d'entreprises en douze ans.

La répartition par statut confirme la prédominance (65 % en 2024) des micro-entrepreneurs (en croissance de 7 % par rapport à 2023) ainsi que le dynamisme de création de la part des sociétés par actions simplifiées (SAS) et des sociétés par actions simplifiées unipersonnelles (SASU), les sociétés représentant toujours le quart des immatriculations de l'année (cf. graphique 3).

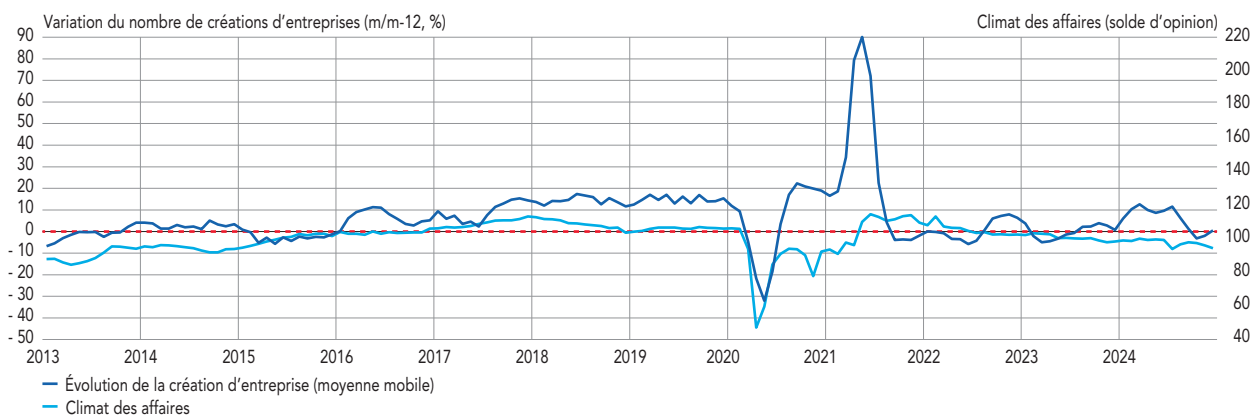
G1. Création d'entreprises en France sur les dix dernières années (évolution annuelle du nombre de créations d'entreprises (%))



Champ : France entière, unités légales productives et marchandes, exerçant une activité non agricole (données brutes).

Source : Insee (Sirene), Traitements Observatoire de la création d'entreprise.

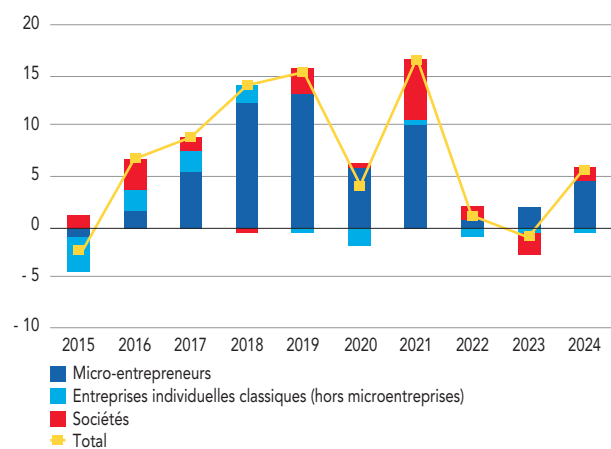
G2. Dynamique entrepreneuriale et climat des affaires en France sur les dix dernières années



Champ : France entière, unités légales productives et marchandes, exerçant une activité non agricole (données brutes).

Source : Insee (Sirene, enquêtes de conjoncture auprès des entreprises). Traitements Observatoire de la création d'entreprise.

G3. Évolution de la création d'entreprises en France et contribution par statut juridique (contribution en points de pourcentage)



Champ : France entière, unités légales productives et marchandes, exerçant une activité non agricole (données brutes).

Source : Insee (Sirene). Traitements Observatoire de la création d'entreprise.

La création d'entreprises augmente dans tous les secteurs sauf dans les activités scientifiques et techniques, le commerce de gros et l'immobilier. L'industrie, les transports et entreposage, et les activités de soutien aux entreprises portent la dynamique entrepreneuriale en 2024 comme sur longue période. Secteurs moteurs sur les dernières années, l'hébergement, l'information et communication, les services à la personne, l'enseignement, et la finance et assurance conservent une dynamique entrepreneuriale positive, qui toutefois ralentit par rapport à son évolution de long terme. (cf. graphique 4).

D'un point de vue territorial, une plus forte dynamique de création est observée en Île-de-France, dans le sud et le

nord-est du territoire, les zones urbaines étant toujours en outre les plus dynamiques en matière entrepreneuriale (huit nouvelles immatriculations sur dix, expliquant plus de la moitié de la progression en 2024). Les zones rurales ont également contribué positivement à la dynamique entrepreneuriale au niveau national, mais surtout dans les Pays de la Loire et en Bretagne.

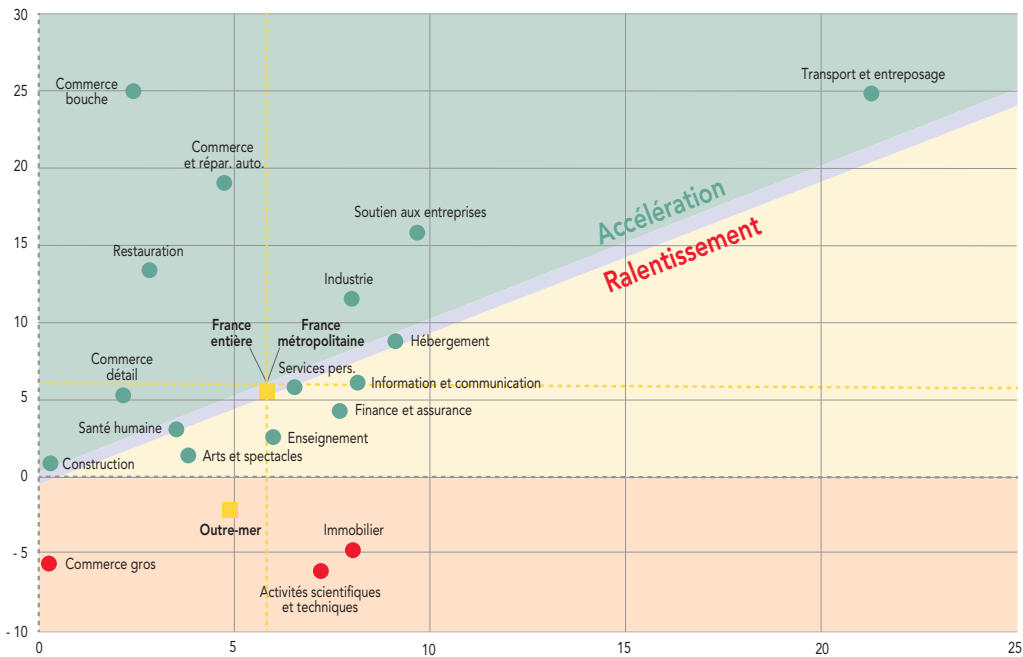
Au premier semestre 2025, la dynamique de création d'entreprises (575 546) se stabilise avec un léger recul (-0,2 %) par rapport à 2023, mais reste supérieure à la moyenne des cinq dernières années (561 385 entre janvier et juin de 2021 à 2025).

Les études de l'Observatoire de la création d'entreprises de Bpifrance apportent un éclairage typologique sur le profil des créateurs.

Elles montrent notamment sur la période cumulée 2018-2023 que près de 40 % des créations d'entreprises sont portées par des femmes, avec une croissance de près de 8 % par an.

Sur la même période, la part moyenne de chaque région française à la création par les jeunes (moins de 30 ans) s'établit en moyenne à 8,3 % (avec une croissance de 7 % par an). La contribution des jeunes à la création nationale est particulièrement marquée en Île-de-France (quatre fois plus que la région moyenne) et, dans une moindre mesure, en région PACA (avec la Corse) et Rhône-Alpes. Ces créations se concentrent autour des activités scientifiques, techniques et commerciales. Au-delà, l'appétence des jeunes pour la création s'inscrit dans une perspective récidiviste caractérisée par la recherche de

G4. Évolution à court et long termes de la création d'entreprises par secteur d'activité – 2024
 (x : taux de croissance annuel moyen en 2012-2023 / y : taux de croissance en 2023-2024)



Champ : France entière, unités légales productives et marchandes, exerçant une activité non agricole (données brutes).
 Lecture : Le nombre de création d'entreprises dans le commerce de détail a augmenté de + 5,3 % en 2024 par rapport à 2023, alors que ce nombre était en hausse sur les dix dernières années de + 2,2 % par an en moyenne. Le commerce de détail est donc un secteur dont la dynamique entrepreneuriale est en hausse et en accélération par rapport à sa tendance de long terme. Le graphique compare l'évolution du nombre de création d'entreprises à court terme (entre 2023 et 2024 ; en ordonnée) avec son évolution moyenne de long terme (sur 2012-2023 ; en abscisse). La ligne grise représente la zone où l'évolution se poursuit au même rythme sur les deux périodes. Ainsi, en-dessous (au-dessus) de cette ligne, se situent les secteurs en ralentissement (en accélération) en 2024 par rapport à leur tendance de long terme. Les axes en pointillés jaunes permettent de situer l'évolution de la création d'entreprises dans les secteurs par rapport à la moyenne nationale, tous secteurs confondus.

Source : Insee (Sirene). Traitements observatoire de la création d'entreprise.

cycles enchaînant la création, la croissance puis la cession de l'entreprise.

Sur un champ plus spécifique, *BGE* dans son étude *Qui sont les entrepreneur-e-s d'aujourd'hui ?* menée avec l'Observatoire de la société et de la consommation (ObSoCo), sur les motivations, les capacités et les trajectoires des entrepreneurs, identifie une typologie de profils de créateurs, et au-delà, met en exergue des enjeux économiques et sociétaux associés à l'appétence pour la création d'entreprises.

Il en ressort des points d'attention clés pour la viabilité économique de projets qui peuvent être insuffisamment créateurs de valeur. Ces freins potentiels résultent notamment :

- de motivations et ambitions qui, à des degrés divers, tendent à faire primer la recherche d'indépendance sur la dimension économique du projet ;
- d'une insuffisante prise en considération des stratégies commerciales essentielles au développement de l'activité, les préoccupations liées au statut de l'entreprise et à son financement ayant tendance à primer ;
- d'un besoin clé de développer les compétences entrepreneuriales dans un contexte où 85 % des entrepreneurs ne se forment pas et se retrouvent trop souvent insuffisamment outillés dans leurs prises de décisions.

Ces enjeux mettent en exergue la dimension cruciale de l'accompagnement pour contribuer à la pérennité des créations et, plus largement, les enjeux d'évolution des parcours d'accompagnement des entreprises (cf. partie 3).

2.1.2 Des radiations en croissance avec une majorité de radiations volontaires

En 2024, selon les données publiées par le Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce, dans son *Bilan national 2024*, 310 066 radiations ont été enregistrées au registre du commerce et des sociétés en métropole et dans les départements et régions d'outre-mer, en hausse de 9 % par rapport à 2023 (après un recul de près de 18 % l'année précédente).

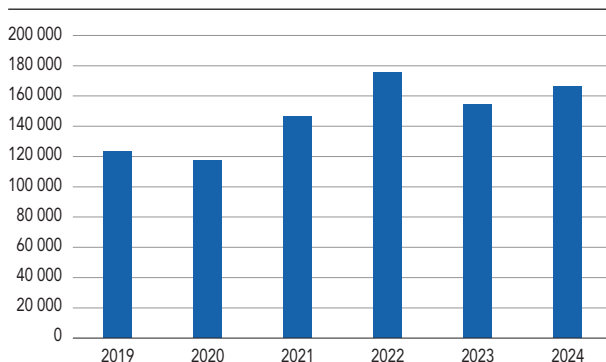
Dans ce contexte, les radiations volontaires restent à des niveaux élevés (cf. graphique 5) et elles sont majoritaires (54 %) au regard des autres motifs de radiations (radiations d'office ou faisant suite une procédure collective) tout en se caractérisant par une progression moins marquée par rapport à 2023 (cf. graphique 6).

Dans près d'un cas sur quatre, les radiations volontaires émanent d'entrepreneurs individuels (un peu moins de 30 % pour l'ensemble des radiations), leur statut juridique facilitant cette démarche.

Au-delà, les caractéristiques typologiques des radiations volontaires ne se distinguent pas significativement de l'ensemble des radiations qu'il s'agisse de la répartition sectorielle, géographique, ou encore de l'ancienneté de l'entreprise.

Les trois premiers secteurs représentés sont le commerce (23,7 %), les conseils et services aux entreprises (14,4 %) et la construction (10,6 %) avec un poids comparable à celui des activités immobilières (10,2 %) (cf. graphique 7).

G5. Évolution des radiations volontaires

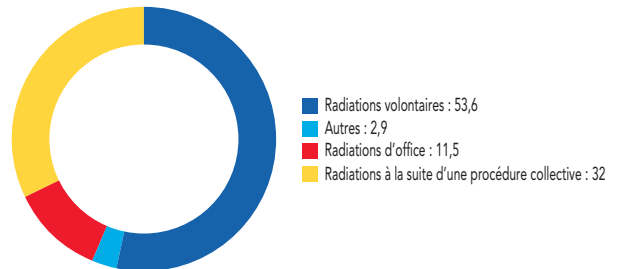


Source : Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce.

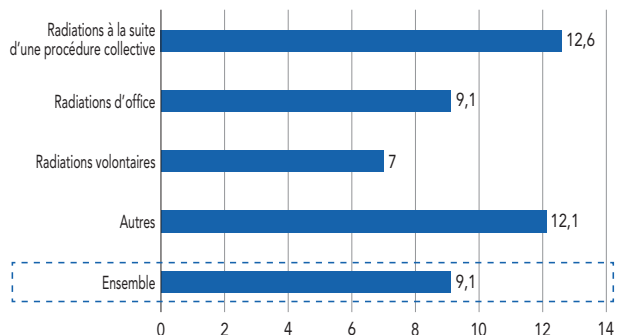
Dans 30,1 % des cas, les radiations volontaires proviennent d'entreprises de la région Île-de-France, dans des proportions comparables à celles à des radiations globales (28 %).

G6. Répartition des radiations par motif

Répartition des radiations selon le motif (*) (part en % du total)



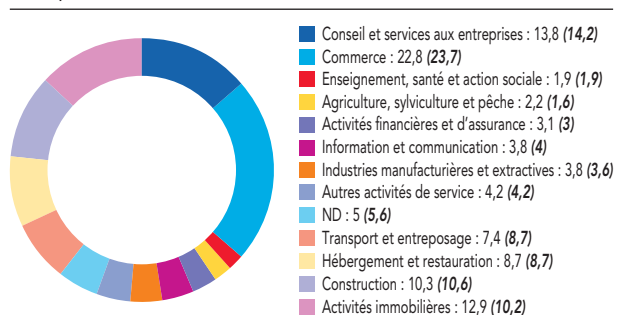
Évolution des radiations selon le motif entre 2023 et 2024 (*) (des variations annuelles)



(*) Hors Moselle et Alsace.

Source : Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce.

G7. Répartition des radiations vs radiations volontaires par grands secteurs économiques (*) (**)



(*) Hors Moselle et Alsace.

(**) Entre parenthèses en italique et gras, les radiations volontaires.

Source : Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce.

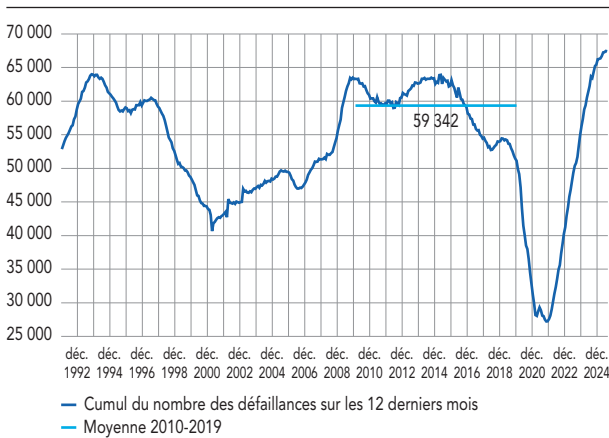
L'âge moyen des entreprises soumises à radiations volontaires (10,1 ans en 2024) est identique à celui observé pour le total des radiations.

Dans le même ordre d'idées, le profil du dirigeant concerné ne se distingue pas de celui des radiations globales, avec une large majorité d'hommes (70 %) et un âge moyen de près de 51 ans.

2.2 Une stabilisation des défaillances, mais des impacts supérieurs à la période pré-pandémique

Selon les données publiées par la Banque de France (*Défaillances d'entreprises – 2025-06*), à fin juin 2025 le nombre de défaillances reste stable à 67 340 en cumul

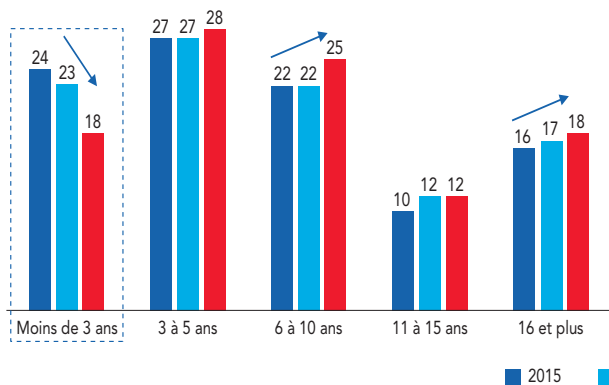
G8. Nombre de défaillances
(cumul sur douze mois)



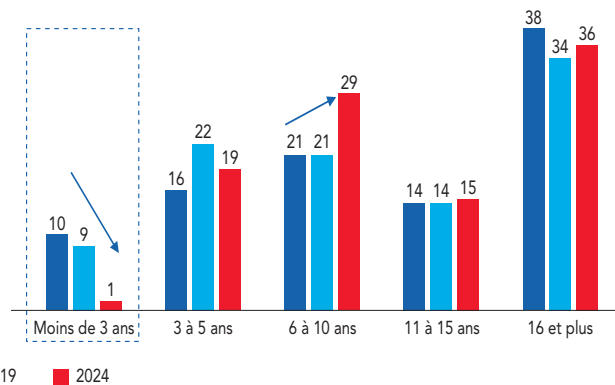
Source : Banque de France Stat Info – Les défaillances d'entreprises en juin 2025.

G9. Part des entreprises défaillantes par ancienneté
(en %)

a) Toutes tailles



b) 6 salariés et plus



Source : L'Observatoire BPCE.

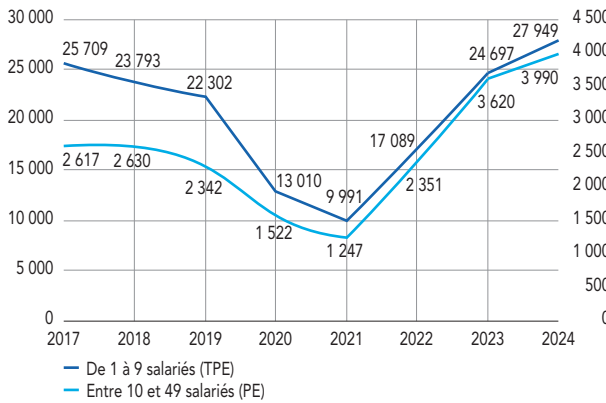
sur les douze derniers mois, un niveau comparable à celui du mois de mai (67 285 défaillances en données révisées). Ce constat est commun à la plupart des tailles d'entreprises et secteurs d'activité.

L'étude menée par la Direction générale des entreprises (DGE), *Thémas 28, Comment expliquer l'augmentation des faillites d'entreprises ?*, confirme l'impact du phénomène de rattrapage post-Covid-19 sur l'augmentation des défaillances constatée depuis 2022. Dans le contexte de sortie de crise pandémique, certaines entreprises peu performantes qui auraient fait défaillance ont pu bénéficier des aides d'urgence repoussant l'échéance de leur faillite après le retrait de ces mesures. Par rapport au niveau moyen d'avant-crise, pour les entreprises d'au moins un salarié, ce sont 35 000 défaillances qui auraient été évitées sur les trois années 2020, 2021 et 2022, soit l'équivalent de plus d'une année complète de défaillances en année pré-crise.

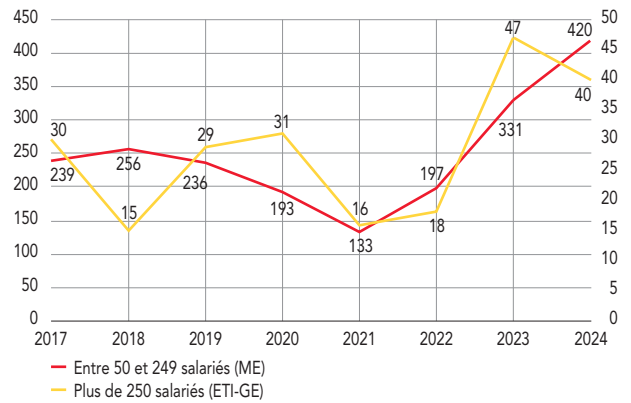
Ce phénomène de rattrapage se combine avec des évolutions plus structurelles et avec l'impact des difficultés conjoncturelles sur la période passée, dans le contexte de ralentissement de l'activité lié au climat d'incertitude politique et de tensions géopolitiques. Ces éléments constituent autant de facteurs qui expliquent l'évolution des défaillances d'entreprises (cf. encadré 3).

Dans ce contexte, le bilan annuel *les défaillances de PME-ETI en 2024* de l'Observatoire BPCE montre que la vague actuelle des défaillances n'est pas alimentée par la vague des créations d'entreprises. En 2024, seules 18 % des défaillances concernent des entreprises créées récemment (moins de trois ans), cette situation étant encore plus franche s'agissant des PME (cf. graphiques 9).

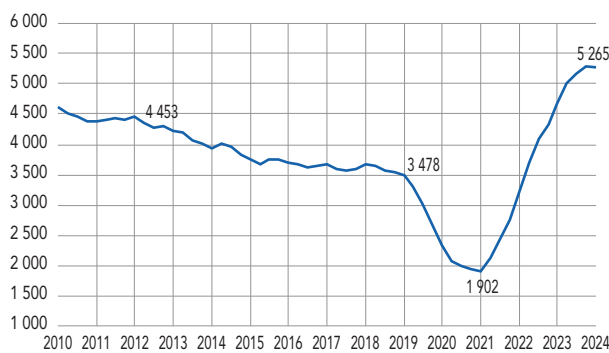
G10. Nombre des défaillances d'entreprises sur la période 2017-2024 par taille d'effectifs



Source : Bases Bodacc et FARE ; calculs DGE sur le champs des unités légales d'au moins un salarié.

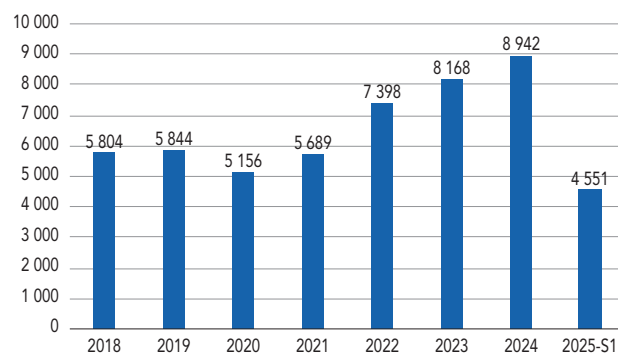


G11. Évolution du nombre annuel de défaillances de PME-ETI depuis 2010



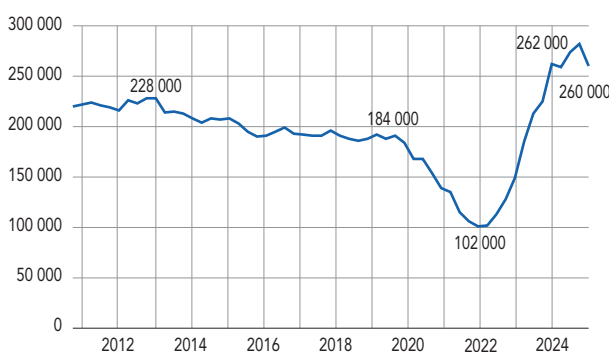
Source : BPCE L'Observatoire.

G13. Nombre de procédures préventives ouvertes



Source : Observatoire des données économiques du CNAJ/MJ.

G12. Nombre d'emplois menacés par les défaillances (cumul sur douze mois)



Source : BPCE L'Observatoire.

T1. Nombre de salariés concernés par les procédures préventives ouvertes (en %)

Nombre de salariés	2021	2022	2023	2024
Aucun salarié	70	65	59	58,1
1 à 10	16	18	19	19,6
11 à 50	9	12	15	15,3
51 à 200	3	4	5	5,1
201 à 1 000	1,2	1,3	1,5	1,5
Plus de 1 000	0,5	0,3	0,4	0,4

Lecture : % calculés sur les dossiers dans lesquels l'information sur le nombre de salariés est disponible.

Source : Observatoire des données économiques du CNAJ/MJ.

L'augmentation de la taille moyenne des entreprises défaillantes accentue l'impact de ces évolutions sur l'emploi menacé.

En 2024, les défaillances ont augmenté de 60 % par rapport à la moyenne pré-crise (2017 à 2019) pour les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les entreprises de taille intermédiaire (ETI, 250 à 4 999 salariés), soit un rythme nettement plus rapide que pour les défaillances de très petites entreprises (TPE, 1 à 9 salariés) qui ont crû de 16 %. Les moyennes entreprises (50 à 249 salariés) connaissent la plus forte augmentation des défaillances sur la période, avec une augmentation de 70 % par rapport à la période pré-crise. La tendance d'augmentation continue des défaillances depuis 2022 marque toutefois un point d'inflexion en 2024 pour les ETI (cf. graphique 10).

Ce niveau élevé des défaillances, avec une surreprésentation de PME-ETI (cf. graphique 11), a un impact économique élevé en termes d'emplois menacés (cf. graphique 12) mais probablement aussi en termes de valeur, de créances, de capital, d'interactions interentreprises.

Le bilan des procédures amiables et collectives publié par le Conseil national des administrateurs judiciaires et des mandataires judiciaires (CNAJM) – *Officiel des difficultés des entreprises* –, pour le premier semestre 2025 révèle une hausse de 2,8 % par rapport au premier semestre 2024 et de 27,5 % par rapport au premier semestre 2019. Il estime également à plus de 100 000 le nombre d'emplois menacés par une procédure collective au cours du premier semestre 2025.

Ces impacts des défaillances renforcent la nécessité d'une incitation forte pour que les entreprises recourent aux procédures préventives, d'autant que les procédures collectives ouvertes en 2023 ont débouché sur une liquidation judiciaire dans 75 % des cas.

Les procédures préventives (mandats *ad hoc* et conciliations) ont progressé ces dernières années (cf. graphique 13) : 8 942 en 2024, 8 168 en 2023, loin devant le niveau de 2019 (5 844). Les entreprises concernées sont également de taille plus importante en termes de salariés (cf. tableau 1).

La tendance à mobiliser les procédures de prévention est hétérogène selon les secteurs d'activité avec une appétence plus forte dans les activités financières et d'assurance, les activités immobilières, ou encore l'industrie manufacturière, et moindre dans la construction, l'hôtellerie ou l'hébergement et restauration.

Cette évolution en faveur d'un recours accru aux procédures préventives est le fruit de plusieurs années d'efforts de sensibilisation sur la prévention qui reste la clé. Les entreprises qui anticipent, qui utilisent les bonnes procédures, s'en sortent généralement puisque les procédures amiables, mandat *ad hoc* et conciliation, ont des taux de réussite de l'ordre de 70 %.

2.3 Des enjeux structurels d'évolution du tissu entrepreneurial

2.3.1 Des faiblesses structurelles du tissu productif

Les données de l'Insee (retracées dans les études annuelles sur les entreprises en France) montrent l'importance du nombre des microentreprises (ou TPE) à la suite des mouvements de créations dans les dernières années (cf. tableau 2).

Dans son étude, *Les entreprises en France*, l'Insee relève qu'en 2022 l'appareil productif rassemble plus de 4,9 millions d'entreprises, dans les secteurs marchands non agricoles et non financiers, demeure très concentré et précise les caractéristiques du tissu productif.

Selon cette étude, deux tiers du chiffre d'affaires total est généré par un peu plus de 7 500 grandes entreprises et ETI. Beaucoup plus nombreuses, les PME et TPE concentrent le dernier tiers et sont davantage représentées dans la sphère présenteielle, le plus souvent au contact direct avec les marchés locaux et la population.

En outre, les 331 grandes entreprises (GE) génèrent à elles seules plus d'un tiers du chiffre d'affaires (CA), un tiers de la valeur ajoutée (VA) et de l'excédent brut d'exploitation (EBE). Elles emploient 28 % des salariés en France, et représentent 37 % de l'investissement brut en actifs corporels. Le chiffre d'affaires à l'export est généré à 59 % par les GE.

T2. Répartition des entreprises selon la taille (en milliers)

	2018	2019	2020	2021	2022
TPE	3 779,9	3 946,1	4 085,6	4 332,4	4 731,5
PME	148,1	152,8	146,4	158,5	172,6
ETI	5,7	5,8	6,0	6,6	7,2
GE	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Total	3 993,9	4 105,1	4 238,2	4 497,8	4 911,6

Source : Insee « Panorama de l'appareil productif ».

T3. Évolution de la contribution des PME, des ETI et des grandes entreprises à la valeur ajoutée et à l'emploi, 1994-2022

	Valeur ajoutée (écart en points de pourcentage)			Emploi (écart en points de pourcentage)		
	Manufacturière	Services	Tous secteurs	Manufacturière	Services	Tous secteurs
PME	- 6,4	- 7,1	- 5,6	- 9,8	- 5,1	- 6,1
ETI	+ 5,4	+ 6,2	+ 6,9	+ 7,5	+ 7,7	+ 5,8
Grandes entreprises	+ 1,0	+ 0,9	- 1,3	+ 2,3	- 2,6	- 0,3

Champ : Secteurs principalement marchands non agricoles et non financiers.

Lecture : Entre 1994 et 2022, le poids des ETI dans la valeur ajoutée des entreprises de plus de dix salariés a progressé de 6,9 points de pourcentage.

Source : France Stratégie.

Par ailleurs, les entreprises de taille intermédiaire (ETI) regroupent 7 200 entreprises, représentant 29 % du chiffre d'affaires et 26 % de la valeur ajoutée totale générée en 2022, et 25 % de l'emploi salarié. Elles ont une forte activité à l'international et contribuent à 29 % de l'ensemble des exportations du système productif. Elles concentrent également le quart des investissements.

Dans son étude, *Accompagner les ETI, des acteurs stratégiques pour la réindustrialisation et les territoires*, la Direction générale des entreprises (DGE) met en exergue le rôle clé des ETI, fortement implantées dans les territoires et leurs atouts pour contribuer au dynamisme de l'économie avec une orientation industrielle plus marquée que les autres catégories d'entreprise, une contribution importante à l'innovation et à l'exportation avec une structure capitalistique favorable à la préservation de la souveraineté.

Cette dynamique contributive des ETI à l'économie est également soulignée par France Stratégie, dans son étude publiée en avril 2025 (*Les ETI, fer de lance de l'économie française*) et se mesure, à titre d'illustration, dans la croissance de la contribution des ETI à la valeur ajoutée et à l'emploi sur la période 1994-2022 (cf. tableau 3).

Les petites et moyennes entreprises (PME), au nombre de 172 600 en 2022, emploient 29 % des salariés en France, représentent 23 % de la valeur ajoutée et 21 % du chiffre d'affaires. Elles ont un poids un peu plus faible dans l'EBE et l'investissement (respectivement 19 % et 17 %). Leur poids dans les exportations (10 %) est nettement plus faible.

Enfin, les 4 731 500 microentreprises (MIC ou TPE), dont 1,5 million relevant du régime de micro-entrepreneur avec un poids économique moindre, constituent la très grande majorité (96 %) de l'ensemble des entreprises implantées en France en 2022. Leur poids dans la valeur ajoutée et dans les effectifs salariés est globalement beaucoup plus faible (respectivement 19 % et 17 %). Elles assurent, toutefois, des fonctions essentielles dans la

vie économique locale (artisans, commerces de proximité, services à la personne, etc.) : 70 % des effectifs salariés des MIC travaillent dans des activités mises en œuvre localement pour la production de biens et de services visant la satisfaction des besoins de personnes présentes dans la zone, des activités présentielles, contre 38 % pour l'ensemble des GE et ETI.

Cette structure du tissu entrepreneurial place la France dans une situation très différente de la moyenne européenne, et par rapport aux principaux grands pays européens avec une part dans la valeur ajoutée globale des TPE et des PME qui est sensiblement inférieure, selon les données retracées dans le rapport 2024 *SME Performance Review* de la Commission européenne (cf. tableau 4).

Cette faiblesse structurelle s'accompagne d'une situation financière des TPE plus fragile : dans son rapport de mai 2021, l'Observatoire du financement des entreprises soulignait que la part des TPE confrontées à une insuffisance de fonds propres pouvait être estimée à 20 %.

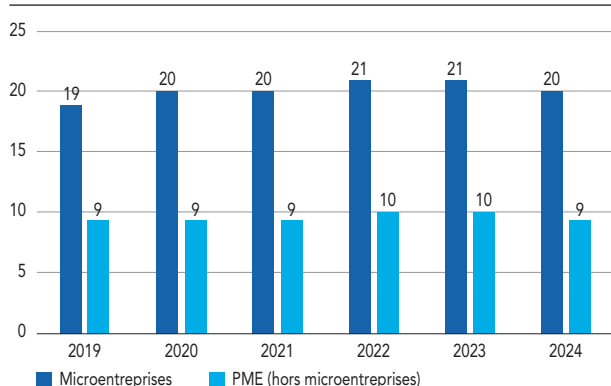
L'actualisation de ces estimations par la Banque de France montre une certaine stabilité de la part des entreprises avec des capitaux propres négatifs, cette situation concernant, en 2024, 20 % TPE et 9 % des autres PME. Ces proportions sont relativement stables depuis 2019 (cf. graphique 14).

S'agissant des TPE, ces chiffres doivent toutefois être interprétés avec précaution en tenant compte du poids du secteur de l'immobilier, les différences intersectorielles

T4. Part dans la valeur ajoutée des entreprises

	France	Allemagne	Italie	Espagne	Europe
TPE	16	17	26	29	20
PME (hors TPE)	26	33	39	32	34

Source : Commission européenne – *SME Performance Review 2024*.

G14. Part des entreprises avec des capitaux propres négatifs (en %)

Source : Banque de France, base FIBEN, juin 2025.

étant par ailleurs limitées. Ainsi, si l'on exclut le secteur de l'immobilier, le pourcentage d'entreprises avec des capitaux propres négatifs est de l'ordre de 14 %. Pour les autres PME, les résultats sont en revanche quasi inchangés.

Ces faiblesses structurelles de taille, avec des impacts sur la contribution du tissu productif à l'économie nationale, sont bien identifiées et conduisent à soutenir le développement des ETI dans le cadre de la *Stratégie de la Nation pour les entreprises de taille intermédiaire* et à accompagner, dans le cadre du *programme ETIncelles*, l'évolution des petites et moyennes entreprises (PME) de croissance dans leur passage à l'échelle pour devenir des entreprises de taille intermédiaire (ETI).

Lancé en novembre 2023, ce programme a l'objectif de fluidifier les relations avec l'administration de ces entreprises et lever les freins administratifs qui entravent leur développement. En mai 2025, il a été étendu à une cinquième promotion de 55 entreprises, portant ainsi à 252 le nombre de PME de croissance accompagnées dans 80 départements.

Au-delà, les dynamiques collaboratives entre TPE-PME et grandes entreprises pourraient, ainsi que le rapport publié par McKinsey en juillet 2025 *Grandes et petites entreprises : plus de complémentarité pour plus de compétitivité*, constituer un levier majeur d'un développement conjoint de la performance de l'écosystème dans son ensemble.

Cette orientation s'appuie, entre autres, sur le rôle déterminant des TPE-PME dans la solidité et la performance des chaînes de valeur et leur capacité à renforcer la résilience de l'écosystème face aux perturbations de plus en plus fréquentes des *supply chains* mondiales.

2.3.2 La permanence d'enjeux de cessions-transmissions des entreprises

Dans ses rapports de 2023 et 2024, l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) soulignait les enjeux démographiques, économiques et territoriaux de la cession-transmission des entreprises dans un contexte où la dynamique de marché et d'évolution des prix paraissait insuffisante pour assurer la fluidité des transmissions et la préservation des emplois et savoir-faire concernés.

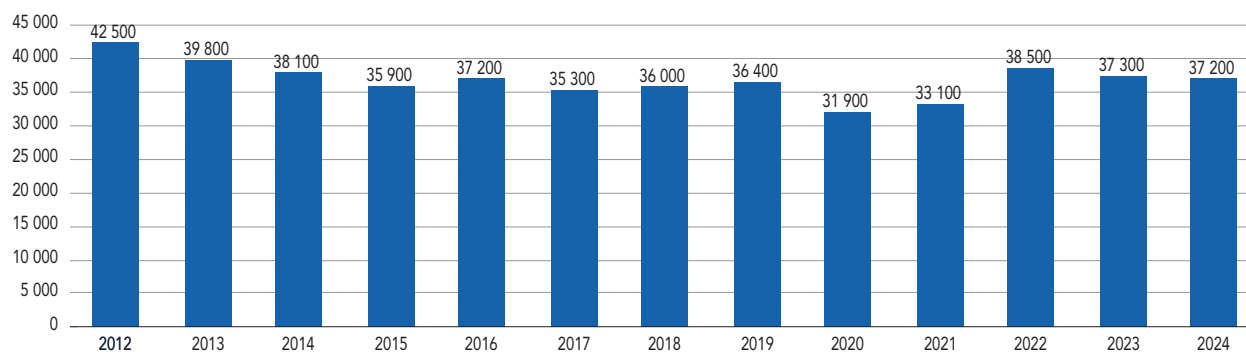
L'analyse de la situation sur la base de l'étude de la Direction générale des entreprises (*Les transmissions d'entreprises : tendances, défis et enjeux pour l'économie française*) publiée en juin 2025, montre la permanence de ces enjeux consécutifs à l'importance du décalage entre la volumétrie observée des cessions-transmissions et celle des entreprises susceptibles d'être cédées au cours des dix prochaines années dans un contexte de vieillissement des dirigeants d'entreprise.

Après avoir fortement baissé durant la crise sanitaire, le nombre de cessions-transmissions est reparti à la hausse depuis 2022. Alors qu'il s'était stabilisé entre 35 000 et 36 000 entre 2015 et 2019, le nombre de cessions-transmissions a baissé pendant la crise sanitaire pour atteindre un point bas à près de 32 000 en 2020, les cédants préférant reporter leurs projets de cession dans l'attente d'un contexte économique plus favorable. Le nombre de cessions-transmissions a atteint 38 500 en 2022 suggérant un rattrapage avant de se stabiliser à un peu plus de 37 000 en 2023 et en 2024 (cf. graphique 15).

Le prix moyen des cessions est passé de 255 000 euros en 2012 à 303 000 euros en 2024, soit une hausse de 19 %. Dans le même temps, les prix médians sont passés de 108 000 euros à 125 000 euros. En 2024, le dixième des cessions réalisées au prix le plus faible étaient transmises à un prix inférieur à 30 000 euros, tandis que le prix des cessions était supérieur à 500 000 euros pour un dixième d'entre elles (cf. graphique 16).

Les entreprises concernées par les cessions-transmissions sont généralement des entreprises de petite taille, 86 % d'entre elles en 2023 ayant moins de dix salariés, et exercent dans le secteur des services. En particulier, le secteur de l'hôtellerie-café-restauration (HCR) domine en 2024 avec 29 % des opérations de cessions-transmissions, dont 12 points de pourcentage pour la restauration traditionnelle, 8 pour la restauration rapide et 6 pour les débits de boissons. Le commerce, avec 28 % des cessions dont 19 points pour le commerce de détail, pèse largement dans les cessions-transmissions.

G15. Évolution du nombre de cessions-transmissions entre 2022 et 2024

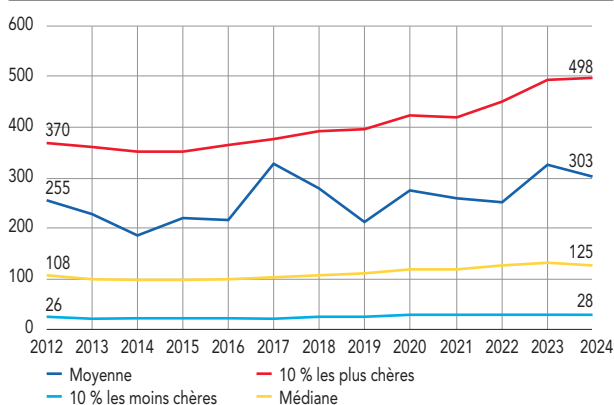


Champ : Annonces du Bodacc, France hors Mayotte, hors entreprises du secteur public, associations, finance et assurance, ménages employeurs, hors apports partiels d'actifs et cessions-transmissions pour lesquelles la même personne fait partie des propriétaires avant et après la cession.

Lecture : En 2024, 37 200 cessions-transmissions d'entreprises sont enregistrées.

Source : Direction générale des Entreprises. Bodacc (Bulletin officiel des annonces civiles et commerciales). Calculs DGE.

G16. Évolution des prix de cession d'entreprises (en milliers d'euros)

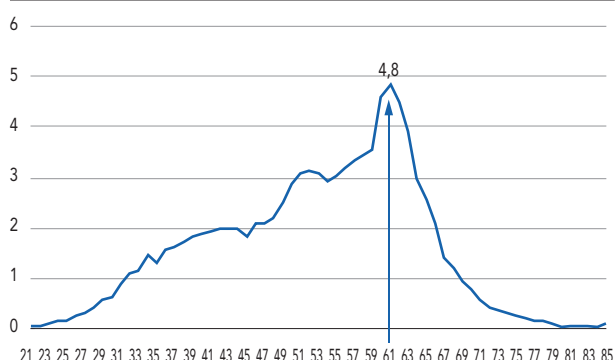


Source : Direction générale des entreprises.

La dynamique de cessions-transmissions observée à ce stade apparaît, toutefois, insuffisante au regard de la volumétrie de reprises estimée par la Direction générale des entreprises à environ 500 000 dans les dix prochaines années en raison, notamment, du vieillissement des dirigeants d'entreprises.

Les départs à la retraite des dirigeants augurent, en effet, d'un nombre élevé de cessions-transmissions dans les dix prochaines années. En 2022, environ 500 000 dirigeants d'entreprises ont au moins 60 ans et emploient 3 millions de salariés, étant précisé par ailleurs qu'environ 33 % des opérations de cession-transmission sont initiées par des dirigeants âgés de 60 ans et plus (avec un pic observé à l'âge de 61 ans) (cf. graphique 17).

G17. Part des entreprises cédées ou transmises selon l'âge du dirigeant ou de la dirigeante en 2022 (en %)



Champ : Annonces du Bodacc, France hors Mayotte, hors entreprises du secteur public, associations, finance et assurance, ménages employeurs, hors apports partiels d'actifs et cessions pour lesquelles la même personne fait partie des propriétaires avant et après la cession.

Lecture : En 2022, 4,8 % des entreprises cédées ou transmises avaient un dirigeant de 61 ans.

Sources : Direction générale des Entreprises. Bodacc et Insee (2022) : Sirene public, base non salariés, déclarations annuelles de données sociales. Calculs DGE.

Les secteurs comprenant le plus grand nombre de dirigeants de 60 ans et plus sont l'enseignement, la santé humaine et l'action sociale (24 % du total), le commerce (22 %), ou encore les services aux entreprises (18 %).

Dans ce contexte caractérisé par un manque de repreneurs, l'étude de la DGE révèle que les perspectives économiques des entreprises au moment de la cession-transmission apparaissent, pour autant, légèrement meilleures que celles des entreprises au moment de la création. Les entreprises ayant fait l'objet d'une cession ou d'une transmission ont un taux de pérennité à trois ans plus élevé (85,5 %) que les entreprises nouvellement créées (81,4 %). De plus, elles génèrent un chiffre d'affaires plus important et affichent une meilleure productivité au moment de la cession-transmission, une tendance qui se maintient dans le temps (cf. tableau 5).

T5. Performance et pérennité des entreprises créées en 2018

	Emploi moyen		Productivité par tête (k€)		CA (K€)		Pérennité (%)
	1 an	3 ans	1 an	3 ans	1 an	3 ans	3 ans
Reprises	2,5	4,2	23,9	27,0	227	475	85,5
Créations	1,6	3,2	19,6	25,6	157	436	81,4

Champ : France hors Mayotte, hors entreprises du secteur public, associations, finance et assurance, ménages employeurs.

Lecture : Les entreprises cédées ou transmises ont un taux de pérennité à trois ans de 85,5 %. Le taux de pérennité correspond au pourcentage d'entreprises créées ou reprises en 2018 qui existent encore trois ans plus tard, en 2021. Ce taux de pérennité est calculé à partir du dispositif Sine 2018.

Note : Le CA initial est faible car les entreprises n'ont été actives que sur une partie de 2018.

Sources : Direction générale des Entreprises. Données individuelles comptables (2018, 2021), enquête SINE (Système d'information sur les nouvelles entreprises – Insee 2018. Calculs DGE.

Malgré quelques évolutions, la persistance d'un manque de repreneurs face à un potentiel de reprises important avec des enjeux économiques forts dans les territoires a conduit les pouvoirs publics à lancer en juillet 2025 la *Mission Reprise*.

Cette mission a vocation à favoriser une culture de la transmission et du repreneuriat, à travers un plan d'actions élaboré par des spécialistes issus de ce réseau, et répartis en quatre groupes de travail chargés d'enrichir les réflexions et de proposer des solutions concrètes. Les thématiques

portent sur la sensibilisation, l'information et la formation, l'appariement entre l'offre et la demande, les freins fiscaux, réglementaires et financiers, l'animation territoriale et la coordination.

3 Éclairage sur l'analyse des causes des défaillances

Des causes économiques, financières et structurelles expliquent l'évolution des défaillances d'entreprises.

1 – Un rattrapage des faillites qui n'ont pas eu lieu entre 2020 et fin 2022, avec des entreprises qui auraient probablement connu la défaillance en l'absence des soutiens mis en place au cours des dernières années et avec la reprise des procédures de recouvrement et des redressements judiciaires postpandémie.

En prenant comme référence le nombre de défaillances de l'année 2019 (51 145), on chiffre à environ 50 000¹ le nombre de défaillances évitées pendant la crise sanitaire. Ainsi, sur la période 2020–2024, on a enregistré 20 % de défaillances en moins que sur la période 2015–2019.

Progressivement, certaines des entreprises moins productives font donc défaut, comme l'a soulignée l'analyse de la Direction générale des entreprises (*Théma 28, Comment expliquer l'augmentation des faillites d'entreprises ?*) :

- à partir de 2022, le nombre annuel de défaillances croît pour l'ensemble des entreprises mais il croît plus rapidement pour les entreprises les moins productives ;
- l'augmentation du nombre d'entreprises défaillantes s'accompagne d'une augmentation de l'écart de productivité avec le reste de l'économie, indépendamment des effets de structure.

2 – La sortie de l'assistance Covid et des aides pour contenir les impacts de la crise énergétique, pendant lesquelles de nombreuses entreprises ont survécu grâce à des aides publiques exceptionnelles (prêts garantis par l'État – PGE-, fonds de solidarité, chômage partiel élargi, etc.).

Avec la fin de ces aides, certaines entreprises fragiles se retrouvent confrontées à des charges qu'elles n'ont plus les moyens d'honorer.

3 – L'impact de la conjoncture : des difficultés économiques (marché en baisse, concurrence accrue) ; la hausse des coûts, en particulier de l'énergie et des matières premières, qui ont fortement impacté des secteurs comme la construction ; une hausse

des salaires, liée à la pénurie de main-d'œuvre dans certains secteurs ; des coûts de financement plus élevés, avec la remontée des taux d'intérêt par la Banque centrale européenne pour contrer l'inflation. Des entreprises, incapables de répercuter ces hausses sur leurs clients en raison de la baisse du pouvoir d'achat, ont vu leurs marges se réduire compromettant leur trésorerie.

4 – Une chute de la demande ou la transformation des marchés : la crise sanitaire a modifié durablement les comportements des consommateurs, avec une accélération du commerce en ligne et une attention accrue à la durabilité.

Certaines entreprises n'ont pas su ou pu s'adapter rapidement à ces changements, perdant ainsi des parts de marché.

Certains secteurs à faibles marges (construction, textile, restauration, etc.) souffrent d'un ralentissement de la consommation, d'autres connaissent des changements structurels dans la consommation (e-commerce, transition écologique), rendant certains modèles d'affaires obsolètes.

5 – Des problèmes de trésorerie et délais de paiement : les délais de paiement entre entreprises restent un facteur critique, notamment pour les TPE-PME qui se trouvent pénalisées par un déficit annuel de trésorerie de 15 milliards d'euros qui normalement devraient leur être transférés au titre de leurs postes clients. Les retards de paiement atteignent, début 2025, près de quatorze jours ce qui constitue un facteur aggravant de fragilité puisque les analyses montrent que les retards de paiement accroissent le risque de défaillance de 25 %, surtout quand une dépendance à quelques clients ou à un seul marché rend certaines entreprises très vulnérables.

6 – Une mauvaise gestion financière des entreprises défaillantes avec une planification budgétaire déficiente et un contrôle insuffisant des flux de trésorerie ou des investissements mal évalués.

Par ailleurs, l'absence de prévisions financières précises a exposé des entreprises à des problèmes de liquidité, aggravés par un endettement excessif ou des coûts fixes trop élevés.

¹ Y compris les entreprises sans salarié (sur le champ des entreprises avec au moins un salarié, le chiffre est de 35 000).

3

UN BESOIN D'ÉVOLUTION DES MÉCANISMES D'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES DANS UN CONTEXTE DE TENSIONS ET D'IMPRÉVISIBILITÉ ACCRUES

3.1 Une croissance ralentie dans un contexte d'imprévisibilité accrue

3.1.1 Une croissance ralentie impactée par les tensions commerciales internationales et des incertitudes généralisées

La hausse des droits de douane et l'incertitude sur les négociations commerciales (cf. encadré 4) pèseraient sur la croissance du produit intérieur brut (PIB) en 2025, avant un raffermissement en 2026 et 2027.

Les *projections macroéconomiques*, publiées en juin 2025 par la Banque de France, ont été réalisées dans un contexte

international particulièrement incertain marqué par les annonces successives sur les droits de douane des États-Unis. Elles ont été arrêtées le 21 mai, sous l'hypothèse dans le scénario central que les droits de douane resteraient à leur niveau de 10 % et ne seraient pas relevés à l'issue de la suspension de quatre-vingt-dix jours décrétée par l'administration américaine (en définitive, l'administration américaine a décidé d'appliquer des droits de douanes aux pays européens plus élevés que ceux du scénario moyen retenu par la Banque de France : 15 % et non 10 %).

Sur ces bases, après avoir progressé de 0,1 % au premier trimestre 2025, le PIB croîtrait à un rythme ralenti au premier semestre, avant d'accélérer légèrement au second semestre

T1. Projections macroéconomiques (en %)

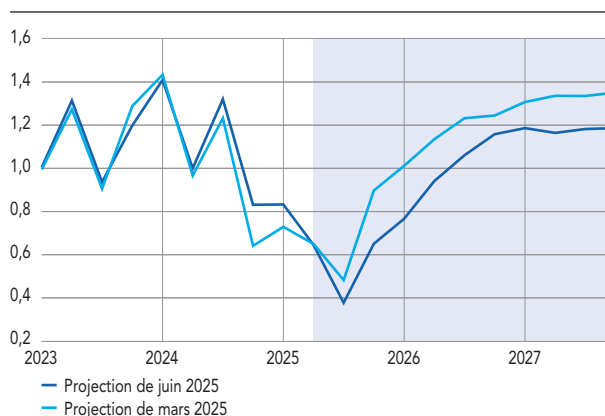
Points clés de la projection France en moyenne annuelle

	2023	2024	2025	2026	2027
PIB réel	1,6	1,1	0,6	1,0	1,2
	<i>0,5</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,1</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,1</i>
IPCH	5,7	2,3	1,0	1,4	1,8
	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,3</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,1</i>
IPCH hors énergie et alimentation	4,0	2,3	1,9	1,7	1,6
	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>-0,1</i>	<i>-0,2</i>
Taux de chômage (BIT, France entière, % de la population active)	7,3	7,4	7,6	7,7	7,4
	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>-0,2</i>	<i>-0,1</i>	<i>0,0</i>

Notes : Données corrigées des jours ouvrables. Taux de croissance annuel sauf indication contraire. Les révisions par rapport à la prévision de mars 2025, fondée sur les comptes trimestriels du 28 février 2025, sont indiquées en italique, calculées en points de pourcentage et sur des chiffres arrondis.

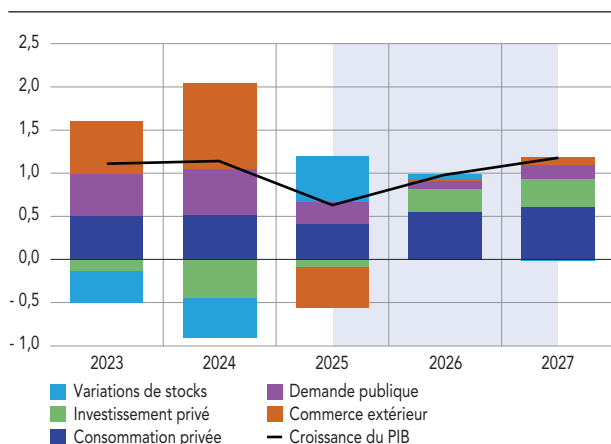
Sources : Insee pour 2023 et 2024 (comptes nationaux trimestriels du 28 mai 2025, non publiés lors de la finalisation de l'exercice de prévision Eurosysteme), projections Banque de France sur fond bleuté (réalisées à partir des comptes nationaux trimestriels du 30 avril 2025), Banque de France – Projections macroéconomiques – juin 2025.

G1. Croissance du PIB réel (glissement annuel de séries trimestrielles, en %)



Source : Insee jusqu'au premier trimestre 2025, projections Banque de France sur fond bleuté. Banque de France – Projections macroéconomiques juin 2025.

G2. Contributions à la croissance du PIB réel (croissance annuelle en %, contributions en points de pourcentage)



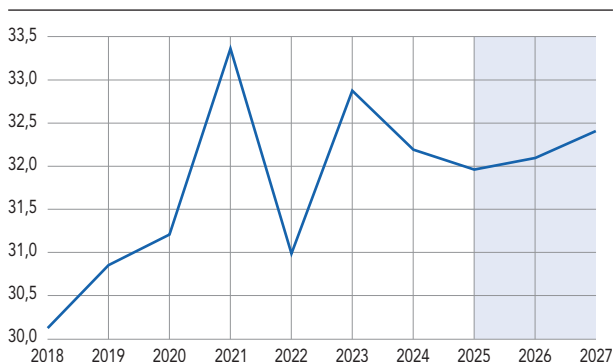
Source : Insee jusqu'en 2024, projections Banque de France sur fond bleu. Banque de France – Projections macroéconomiques juin 2025.

pour atteindre 0,6 % en moyenne annuelle en 2025, après 1,1 % en 2024. En 2025, l'activité serait soutenue par la demande intérieure, tandis que le commerce extérieur pèserait négativement sur la croissance. Celle-ci se raffermirait à 1,0 % en 2026, puis à 1,2 % en 2027 à la faveur d'un renforcement de la consommation et de l'investissement privé, puis des exportations.

Malgré un taux de marge des entreprises restant favorable (cf. graphique 3), l'investissement des entreprises marquerait encore le pas en 2025, avant de redémarrer à partir de 2026.

L'investissement des entreprises a été pénalisé, en 2024, par le coût de financement et les conditions d'octroi du crédit bancaire (cf. graphique 4) en plus du contexte et des perspectives économiques. Toutefois, les taux d'intérêt

G3. Taux de marge des entreprises (en % de la valeur ajoutée, moyenne annuelle)



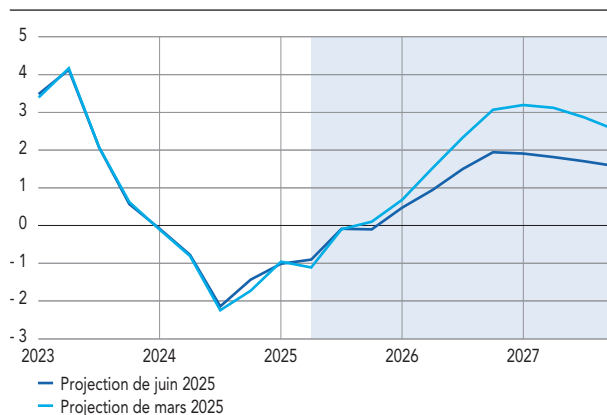
Source : Insee jusqu'en 2024, projections Banque de France sur fond bleu. Banque de France – Projections macroéconomiques juin 2025.

bancaires aux entreprises ont commencé à baisser et les dernières enquêtes sur la distribution du crédit bancaire indiquent que les conditions d'offre de crédit s'améliorent et que la demande repart. Cependant, dans un contexte de forte incertitude, notamment liée aux tensions commerciales, l'investissement des entreprises resterait atone jusqu'à fin 2025. Il regagnerait en vigueur les deux années suivantes, soutenu par les besoins tendanciels d'investissement dans les transitions numérique et énergétique, et par les dépenses supplémentaires dans le secteur de la défense. Cette reprise serait un peu moins dynamique qu'anticipée dans les projections de mars du fait, principalement, d'une incertitude accrue, d'une moindre demande finale et d'un coût du financement de l'investissement revu à la hausse sur l'horizon de prévision.

La faiblesse de la demande demeure considérée par la majorité des TPE-PME comme un obstacle à l'investissement important, voire insurmontable, ce qui en fait le principal obstacle à l'investissement selon *l'enquête de conjoncture de juillet 2025 auprès des TPE-PME*, menée par Bpifrance (cf. graphique 5). Elle est citée par 60 % des entreprises interrogées, ce qui traduit une augmentation d'un point sur six mois et de 8 points sur douze mois. Elle apparaît comme un obstacle plus puissant dans les transports (66 %) et l'industrie (64 %).

La faible rentabilité est désormais le deuxième obstacle à l'investissement le plus cité, mais reste moins contraignante qu'en moyenne par le passé. 42 % des TPE-PME jugent que leur faible rentabilité est un obstacle important ou insurmontable à leurs projets (+ 2 points sur six mois et + 5 points sur un an). Cette proportion s'accroît le plus dans le tourisme (+ 4 points, à 47 %), secteur où les perspectives de rentabilité se détériorent le plus, ainsi que dans l'industrie et les services (+ 3 points respectivement, à 46 % et 41 %).

G4. Croissance de l'investissement des entreprises (glissement annuel de séries trimestrielles, en %)



Source : Insee jusqu'au premier trimestre 2025, projections Banque de France sur fond bleu. Banque de France – Projections macroéconomiques juin 2025.

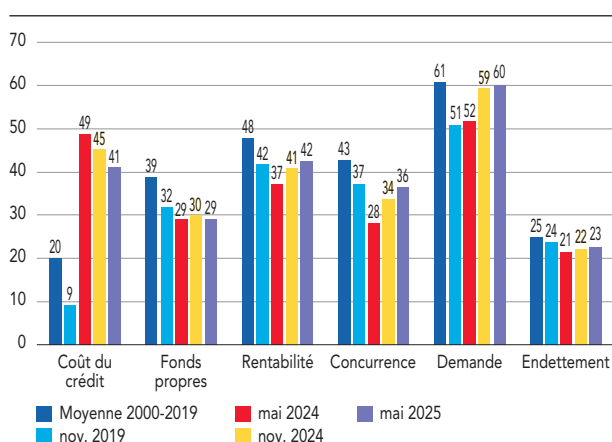
Elle reflue dans le secteur des transports (– 9 points sur six mois, à 41 %), en cohérence avec des perspectives de rentabilité meilleures que l’an dernier.

Le coût du crédit reste un obstacle important à l’investissement, même s’il commence à s’atténuer dans un contexte de baisse des taux d’intérêt accordés aux entreprises. 49 % des dirigeants le considèrent comme un frein important, voire insurmontable, une proportion en baisse sur le semestre après un record à 56 % en novembre 2023 et proche de celle observée il y a un an, mais encore nettement supérieure à son niveau d’avant-crise (9 % en novembre 2019 – point bas historique). C’est un obstacle plus puissant dans les secteurs des transports (61 %) et de la construction (58 %), et du tourisme dans une moindre mesure (53 %), dans lesquels il apparaît comme le premier obstacle devant la faiblesse de la demande.

Dans le contexte de poursuite de la baisse des taux d’intérêt des crédits accordés aux entreprises enclenchée début 2024, le coût du crédit recule parmi les obstacles à l’investissement cités par les TPE-PME. La proportion d’entreprises concernées s’établit désormais à 41 %, en recul de 4 points sur six mois et de 8 points sur un an, mais reste à un niveau bien supérieur à son niveau d’avant-crise sanitaire (9 % en novembre 2019 – point bas historique). C’est un obstacle davantage prégnant dans les transports (59 %), seul secteur où la proportion de TPE-PME le jugeant important, voire insurmontable, ne reflue pas.

La concurrence devient un obstacle à l’investissement un peu plus prégnant, citée par 36 % des TPE-PME (+ 3 points sur six mois et + 8 points sur un an) et plus fortement dans le secteur des transports.

G5. Jugement sur les obstacles à l’investissement (important ou insurmontable, en %)



Source : BPI – Enquête semestrielle de conjoncture TPE-PME – juillet 2025.

3.1.2 Un risque d’attentisme et de ralentissement de l’activité des TPE-PME mesuré par les enquêtes et baromètres

Les enquêtes menées auprès des TPE-PME et les différents baromètres traduisent à des degrés divers l’impact des fortes incertitudes macroéconomiques, du ralentissement de la croissance sur l’activité des entreprises, et du contexte politique.

Globalement, en juillet 2025, *le climat des affaires* calculé par l’Insee à partir des réponses des chefs d’entreprises des principaux secteurs d’activité marchands reste morose. Cet indicateur s’établit à 96 et se maintient en deçà de sa moyenne de longue période (100), depuis avril 2024. Parallèlement, l’indicateur synthétique de climat de l’emploi, à 97, perd un point et reste au-dessous de sa moyenne de longue période (100) depuis treize mois.

De manière convergente, l’enquête menée par Xerfi Specific pour l’U2P – *enquête XERFI/U2P sur les entreprises de proximité* – montre l’impact de l’inquiétude des dirigeants d’entreprises sur l’emploi dans le contexte d’incertitudes macroéconomiques.

Entre janvier et juin 2025, seules 12 % des entreprises de proximité ont procédé à des embauches contre 16 % à la même période en 2024 dans un contexte où leur volume d’activité est orienté à la baisse depuis 2023, notamment pour les plus petites d’entre elles. Si le nombre moyen de salariés embauchés reste stable (1,6), l’ampleur du recul est significative dans presque tous les secteurs, notamment dans l’artisanat des services (7 % d’embauches, – 11 points), le bâtiment et travaux publics (7 % et 9 %, – 6 points chacun). Les professions libérales de la santé et du droit connaissent, quant à elles, un moindre recul des embauches (– 1 point pour chaque). Seules les professions libérales techniques et du cadre de vie échappent à cette tendance avec une légère progression (13 %, + 2 points). Cette situation pourrait se poursuivre au second semestre, les intentions d’embauche exprimées pour cette période tombant à 5 %, contre 8 % un an plus tôt, confirmant un climat général marqué par la prudence et l’attentisme.

Au-delà, la perspective d’un ralentissement des embauches en 2026 de la part des TPE-PME, et notamment celles de plus de 20 salariés est soulignée par l’enquête de conjoncture semestrielle de Bpifrance.

Les données de l’Observatoire de l’Ordre des experts-comptables (*Image PME pour le 2^e trimestre 2025*) confirment les tensions croissantes qui pèsent sur les TPE-PME : au deuxième trimestre 2025, l’indice de chiffre d’affaires des 560 000 TPE-PME françaises de l’échantillon indique

une diminution de chiffre d'affaires de 2 % en valeur par rapport au deuxième trimestre 2024. Il s'agit du troisième trimestre consécutif de recul de l'activité pour les structures de l'échantillon. C'est également la plus forte diminution enregistrée depuis le quatrième trimestre 2020, période de la Covid-19. L'indice de chiffre d'affaires cumulé révèle, quant à lui, une baisse de chiffre d'affaires de 1,2 % depuis le début de l'année 2025. Ce résultat moyen masque, toutefois, des disparités en termes géographiques et sectoriels.

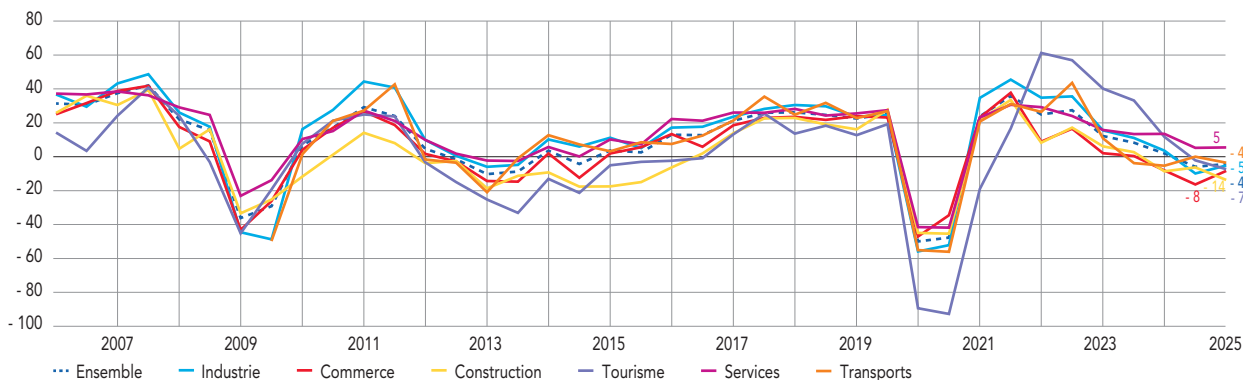
L'enquête de conjoncture de juillet 2025 menée par Bpifrance confirme le faible dynamisme, en moyenne, de l'activité des TPE-PME contrainte par la faiblesse de la demande (avec toutefois une stabilisation des indicateurs), ainsi que le repli de l'investissement.

En moyenne, le chiffre d'affaires est de nouveau attendu en repli en 2025, avec une croissance prévue à - 1,5 %, après - 1,8 % estimé en 2024.

Cette situation est toutefois contrastée selon la taille des entreprises. Une accélération de l'activité est ainsi attendue, en 2025, chez les PME d'au moins 100 salariés (le chiffre d'affaires est ainsi prévu en accélération (+ 2,7 %, après + 0,7 % estimé pour 2024) alors qu'elle devrait être en repli pour les TPE (le solde d'opinion en baisse de 5 points sur six mois se situe à un niveau inférieur de 21 points à sa moyenne historique).

Des différences sectorielles sont également observées. La conjoncture s'améliore un peu dans l'industrie et le commerce, même si l'activité resterait morose en 2025. Elle se détériore dans la construction, le tourisme et les transports. Les services (aux entreprises et particuliers) affichent des perspectives un peu plus favorables que dans les autres secteurs (cf. graphique 6).

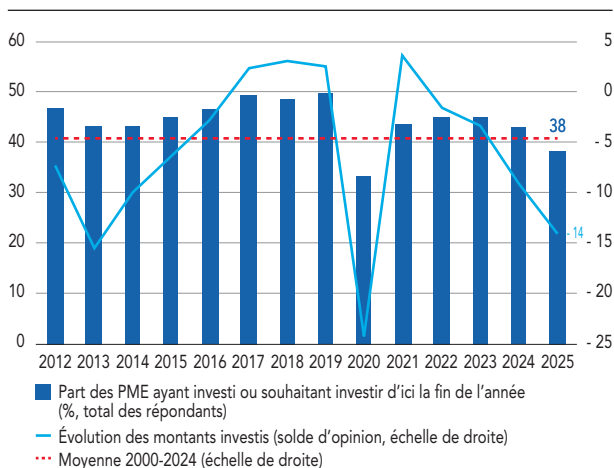
G6. Évolution de l'activité pour l'année en cours, par branche d'activité



Source : BPI – Enquête semestrielle de conjoncture TPE-PME Juillet 2025.

En 2025, l'investissement attendu des TPE-PME poursuit son repli (cf. graphique 7).

G7. Évolution de l'investissement pour l'année en cours (en %)



Source : BPI – Enquête semestrielle de conjoncture TPE-PME Juillet 2025.

La part de TPE-PME ayant investi ou envisageant d'investir cette année est à son plus bas niveau historique, hors crise sanitaire. Elles sont 38 % cette année, après 43 % en 2024, et 49 % en moyenne depuis 2002.

La part des TPE-PME déclarant investir diminue dans l'ensemble des secteurs, le plus fortement dans le tourisme et les transports et, dans une moindre mesure, dans les services, le commerce, la construction, et l'industrie. Les TPE-PME industrielles restent malgré tout plus nombreuses à déclarer investir cette année (52 % d'entre elles) que dans les autres secteurs, mais moins nombreuses qu'en moyenne par le passé (58 % en moyenne depuis 2002).

Par taille, si les PME (au moins dix salariés) restent plus enclines à investir que les TPE (un à neuf salariés), la baisse de l'indicateur est similaire.

L'indicateur relatif à l'évolution des montants investis se replie de nouveau, de 5 points sur un an et tombe à - 14. Il s'éloigne ainsi un peu plus de son niveau moyen de long terme (- 5) et rejoint un niveau proche de celui observé en 2013.

S'agissant plus spécifiquement des TPE, des points de tensions ressortent également du *baromètre FIDUCIAL IFOP* du deuxième trimestre 2025. Globalement, alors que le niveau de pessimisme à l'égard du climat des affaires reste élevé et atteint 80 %, soit 2 points de plus par rapport au premier trimestre 2025, le moral des dirigeants s'améliore discrètement. Dans ce contexte, la part des TPE déclarant rencontrer des difficultés financières augmente de 3 points et s'établit à 39 %, son plus haut niveau depuis juin 2023. Les embauches sont, par ailleurs, en légère baisse.

3.1.3 Des zones de tensions et de vigilance

Malgré les bons niveaux de trésorerie observés dans les comptes des entreprises (cf. chapitre 1, paragraphe 1.1.3), les enquêtes de conjoncture et baromètres montrent que la perception qu'ont les chefs d'entreprise de leur situation de trésorerie est moins bonne qu'elle ne l'était avant la crise Covid-19.

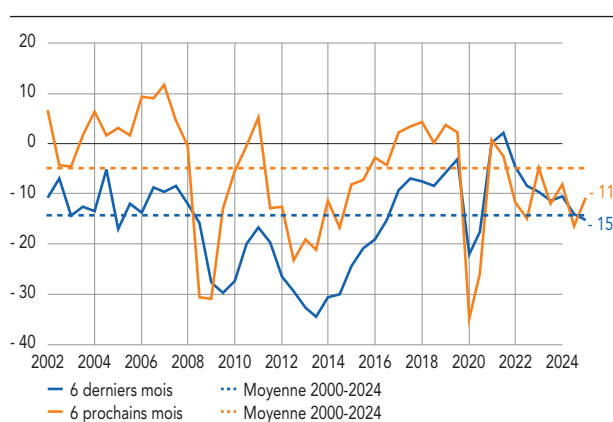
Cet écart semble résulter d'une évolution de l'appréciation du niveau de trésorerie jugé nécessaire par les dirigeants d'entreprise pour mener leurs activités à la suite, notamment, des abondantes liquidités procurées par les PGE. Il semble traduire également l'impact des fortes incertitudes macroéconomiques et révéler la prudence ou l'inquiétude des dirigeants d'entreprise dans un environnement plus difficile à appréhender.

Cette inquiétude s'exprime également avec des nuances, dans l'*enquête semestrielle de conjoncture auprès des TPE-PME* de Bpifrance qui montre globalement pour les TPE-PME une certaine stabilité de l'indicateur sur la situation de trésorerie au premier semestre 2025, à un niveau comparable à celui observé en moyenne depuis 2000, mais inférieur à la situation pré-pandémique.

Cette situation recouvre des spécificités sectorielles. La situation de trésorerie s'est dégradée dans l'industrie, seul secteur affichant désormais un solde d'opinion sensiblement inférieur à sa moyenne de long terme et, à l'inverse, elle s'est améliorée dans la construction où elle retrouve le niveau observé un an auparavant et s'établit au-dessus de la moyenne historique du secteur. Dans les autres secteurs, l'indicateur avoisine sa moyenne de long terme.

La perception de la trésorerie apparaît plus dégradée, en ce qui concerne les TPE, avec un solde d'opinion en baisse et en-dessous du niveau du niveau moyen de long terme. Les TPE-PME ne prévoient pas d'amélioration de leur trésorerie à court terme, l'indicateur prévisionnel s'établissant toujours nettement sous sa moyenne de long terme, malgré un léger redressement au premier semestre 2025.

G8. Jugement moyen sur la situation de trésorerie passée et future
(solde d'opinion en %)

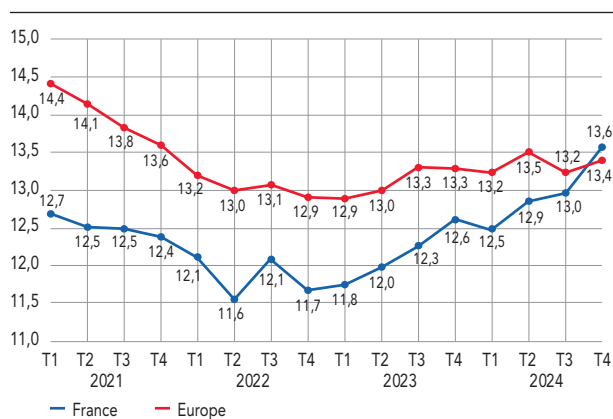


Source : BPI – Enquête semestrielle de conjoncture TPE-PME – juillet 2025.

Dans ce contexte, le *Rapport annuel de l'Observatoire des délais de paiement 2024* met en évidence une dégradation des comportements de paiement, entre entreprises en France, qui appelle à la vigilance.

Alors que les retards de paiement s'étaient stabilisés en 2023, le retard moyen à la fin de l'année 2024 atteint 13,6 jours, un niveau supérieur à la moyenne européenne et en hausse d'un jour par rapport à l'année 2023 (cf. graphique 9) et la situation a poursuivi sa détérioration à mi 2025 avec 14 jours de retard.

G9. Évolution comparée des retards de paiement en France et en Europe
(en jours de retard dont paiements effectués sans retard)

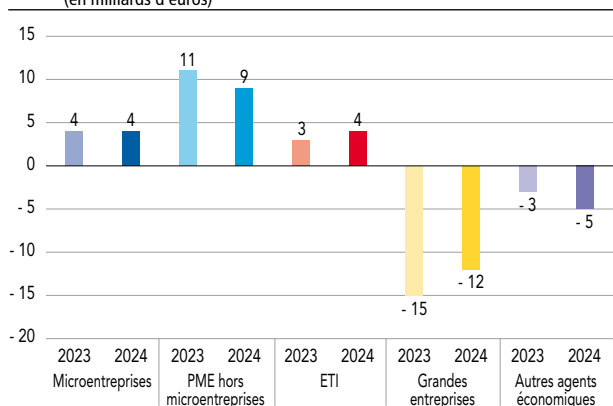


Source : Altarea, quatrième trimestre 2024.

Les entreprises de plus de 1 000 salariés concentrent les délais de paiement les plus élevés avec 18 jours de retard de paiement, en moyenne. Les organisations de 200 à 999 salariés enregistrent, quant à elles, une moyenne de 14,7 jours de retard. Les entreprises de moins de 3 salariés ont continué à augmenter leurs retards depuis 2023, passant de moins de 12 à 14,1 jours en 2024, ce niveau ayant atteint 14,9 jours au quatrième trimestre 2024. Pour les PME de 50 à 199 salariés, c'est 13 jours. Les entreprises de 4 à 49 salariés présentent, quant à elles, la meilleure moyenne avec moins de 12 jours de retard de paiement.

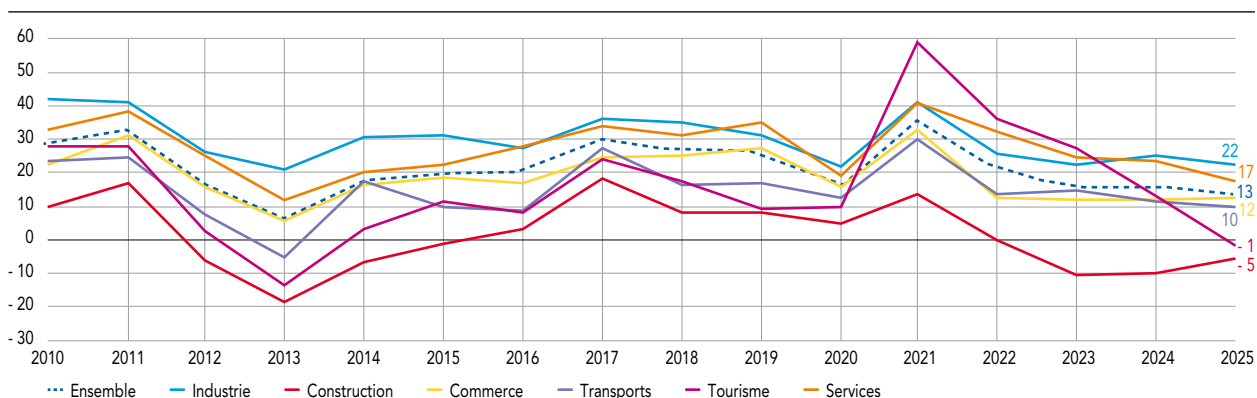
Ces retards de paiement ont impacté la trésorerie des TPE-PME à hauteur de 15 milliards d'euros en 2023 et de 13 milliards en 2024.

G10. Effets en trésorerie d'une absence de retard de paiement en 2023 et 2024
(en milliards d'euros)



Source : Bulletin Banque de France n° 260 – octobre 2025.

G11. Évolution de l'activité pour l'année suivante, par secteur
(solde d'opinion, en %)



Source : BPI – Enquête semestrielle de conjoncture TPE-PME – juillet 2025.

L'évolution des ordonnances portant injonction de payer¹, et des inscriptions des privilèges du Trésor² et de la Sécurité sociale³, est un indicateur des tensions qui peuvent apparaître sur le tissu entrepreneurial car annonciatrices des difficultés économiques d'une entreprise.

Dans ce contexte de tensions et d'incertitudes accrues en 2025, les perspectives pour 2026 laissent entrevoir une activité encore peu dynamique selon l'*enquête semestrielle de conjoncture auprès des TPE-PME* de Bpifrance. En moyenne, les TPE-PME s'attendent à une activité encore peu dynamique en 2026. Elles sont 13 % de plus à prévoir une augmentation de l'activité qu'une diminution, une proportion en baisse de 3 points sur un an et de 12 points inférieure à sa moyenne entre 2000 et 2024.

Les évolutions sectorielles pour 2026 sont très hétérogènes :

- les perspectives pour 2026 s'assombrissent nettement dans le tourisme : l'indicateur chute de 14 points et tombe à - 1, s'éloignant sensiblement de sa moyenne de long terme (+ 18). Les dirigeants de ce secteur sont, ainsi, un peu plus nombreux à prévoir une baisse de l'activité qu'une hausse ;
- les perspectives restent dégradées dans la construction, même si les TPE-PME de ce secteur sont un peu moins pessimistes. L'indicateur prévisionnel s'accroît de 5 points, mais demeure à un niveau bas à - 5, soit 10 points en-dessous de sa moyenne historique ;
- les TPE-PME de l'industrie et des services (autres que commerce, transport et tourisme) sont les plus optimistes pour 2026, même si leurs perspectives d'activité sont un peu moins bonnes qu'il y a un an. Le solde d'opinion prévisionnel diminue de 3 points dans l'industrie et

de 6 points dans les services. À respectivement + 22 et + 17, l'indicateur est plus élevé qu'en moyenne pour l'ensemble des TPE-PME (+ 13) mais reste assez nettement inférieur à sa moyenne de long terme (à respectivement + 33 et + 30). Dans les transports, les perspectives sont également un peu moins bonnes qu'il y a un an (- 2 points sur un an, à + 10) ;

- dans le commerce, l'indicateur prévisionnel se stabilise à + 12, soit un niveau inférieur de 12 points à sa moyenne historique, témoignant de perspectives d'activité peu dynamiques en 2026.

L'indicateur prévisionnel d'activité reflue avec une ampleur similaire, quelle que soit la taille de l'entreprise. Le degré de confiance quant à l'évolution des perspectives d'activité pour 2026 croît, en revanche, avec la taille de l'entreprise. Ainsi, les plus grosses PME (plus de 100 salariés) sont plus confiantes que les autres (solde d'opinion à + 32 contre + 13, en moyenne, pour l'ensemble des TPE-PME), mais restent moins confiantes qu'en moyenne par le passé (+ 45 en moyenne sur 2000-2024). Les TPE de moins de 10 salariés sont, à l'inverse, les moins optimistes (solde d'opinion à 0 contre + 16 en moyenne historique).

3.2 Un besoin d'évolution des mécanismes d'accompagnement des entreprises

L'importance de l'accompagnement des entreprises aux différentes étapes du cycle de vie est régulièrement soulignée par l'Observatoire, de même que le besoin de mieux faire connaître des TPE-PME les dispositifs mobilisables pour faire face aux difficultés auxquelles elles pourraient se trouver confrontées.

Les rapports sur *Le financement des entreprises dans un contexte de crises* en juin 2023, *l'Accès des TPE aux crédits de trésorerie* en septembre 2023, *La situation des TPE-PME, un financement assuré mais des enjeux structurels importants* en novembre 2024, ont notamment mis en exergue la mobilisation des différents acteurs de l'écosystème et leurs rôles clés dans des contextes où les tensions et incertitudes économiques appellent une vigilance accrue.

Ces enjeux de vigilance convergent avec les conclusions et recommandations du médiateur national du crédit et du médiateur des entreprises dans leur rapport – *Mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté* –, remis le 23 avril 2025 à la ministre déléguée chargée du Commerce, de l'Artisanat, des Petites et Moyennes Entreprises et de l'Économie sociale et solidaire.

3.2.1 Mieux faire connaître les outils de détection précoce et d'accompagnement : actions et principaux constats

Le 5 mars 2024, la ministre en charge des Entreprises, du Tourisme et de la Consommation avait confié au médiateur des entreprises et au médiateur national du crédit une mission conjointe destinée à faire le point sur les dispositifs mis en œuvre dans l'accompagnement des entreprises, notamment celles rencontrant des difficultés, et sur les adaptations éventuelles à apporter à ces outils.

Plus précisément, cette mission a poursuivi trois objectifs :

- Analyser : établir un diagnostic de la situation économique et financière des très petites, petites et moyennes entreprises françaises.
- 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.

À cette fin, la mission a élaboré une *boîte à outils du dirigeant* conçue pour aider les entreprises à anticiper les difficultés, solliciter les bons accompagnements et utiliser les dispositifs de prévention adaptés.

Cette boîte à outils, qui a été élaborée en prenant appui sur les travaux de l'Observatoire du financement des entreprises après un échange avec ses membres, est organisée autour du triptyque « ANTICIPATION-ACCOMPAGNEMENT-PRÉVENTION » et structurée de manière opérationnelle et synthétique, elle vise à mieux faire connaître les dispositifs existants et mobilisables en fonction des problèmes rencontrés.

- 1 L'ordonnance portant injonction de payer est une mesure de recouvrement rapide et simplifiée d'une créance. La demande est formée par requête auprès du tribunal de commerce.
- 2 Les inscriptions des privilèges du Trésor sont enregistrées à la demande du comptable public, dès lors que la créance due atteint le seuil minimum de 200 000 euros.
- 3 Les inscriptions des privilèges de la Sécurité sociale au registre des sûretés mobilières regroupent toutes les créances dues à l'Urssaf et autres institutions de prévoyances dès lors que le montant à recouvrer dépasse, selon les cas, le seuil de 10 000 euros, 15 000 euros ou 20 000 euros.



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

Elle complète et renforce d'autres démarches existantes comme le guide du Mouvement des entreprises de France (Medef) – *Guide de la prévention des difficultés des entreprises* – ; celui élaboré par la CPME – *Guide des mesures de soutien aux entreprises en difficulté* – ; celui de la Chambre de commerce et d'industrie (CCI) – *La prévention des entreprises en difficulté* – ; celui du Conseil national des greffiers des tribunaux de commerce – *Entrepreneurs, ne restez pas seuls avec vos difficultés* – ; les pages *Difficultés d'entreprises* du site de la Fédération française du bâtiment (FBF) – *Les clés de la banque* – ; ou encore les séries de vidéos – *Turbulences – Les dirigeants face aux difficultés* – élaborées par l'Institut français des praticiens des procédures collectives (IFPPC).

Pour aller à la rencontre des entreprises et des acteurs de l'accompagnement, les deux médiateurs ont répondu à une invitation formulée par des acteurs publics (Préfecture, DDFIP, DREETS, Banque de France, CCI, etc.) ou privés (association 60 000 Rebonds, organisation patronale, etc.) désireux, à la fois, de soutenir le tissu entrepreneurial local et de promouvoir la démarche portée par les deux médiations.

Dans des formats très variables (CDASED, tables rondes, forum d'une journée, etc.), ces rencontres ont permis de rassembler et de donner la parole, au-delà des chefs d'entreprise, à tous les acteurs de l'écosystème entrepreneurial : DDFIP, CRP, Urssaf, Banque de France, banques, FBF, experts-comptables, tribunaux de commerce, tribunaux judiciaires, administrateurs judiciaires, CCI, CMA, CRESS, organisations patronales, fédérations professionnelles, collectivités locales, associations, etc. Dans ce cadre, les chefs d'entreprise ont été invités à

s'exprimer très librement ou *via* une adresse Mél. mise à disposition (prevention@banque-france.fr).

Au total, les deux médiateurs ont participé à 25 réunions organisées dans l'ensemble des 13 régions de métropole.

Les constats des deux médiateurs dégagés à l'issue de ces rencontres rejoignent également ceux établis dans différents rapports ayant identifié et expliqué une prévention insuffisamment efficace : un frein culturel issu de la honte de l'échec, qui conduit à une situation de déni.

Au surplus, l'absence d'informations prévisionnelles de trésorerie laisse le chef d'entreprise dans une forme d'ignorance.

Au-delà, les outils d'aide aux entreprises sont souvent mis en œuvre par des entités qui effraient les chefs d'entreprise et génèrent de l'inquiétude sur la conséquence de leur mobilisation. En effet, une confusion s'établit dans les diverses missions de ces entités, conduisant à les assimiler à des structures dont la seule vocation serait de contraindre et sanctionner.

Ainsi, le tribunal de commerce a l'image de celui qui sanctionne et liquide, la direction générale des Finances publiques (DGFiP) et ses conseillers départementaux aux entreprises en difficulté (CDED) sont assimilés à la fiscalité et font craindre l'engagement d'un contrôle fiscal, et la Banque de France est perçue essentiellement par son activité de cotation et son intervention fait craindre une baisse de la cotation de l'entreprise.

Enfin, les échanges organisés dans les départements avec les entreprises et les acteurs de l'accompagnement montrent que :

- Les dispositifs existants sont peu et mal connus des entreprises qui font face à un foisonnement d'acteurs.
- Les efforts engagés pour créer des points d'entrée unique (sur des sites et *via* des responsables) n'ont pas été suffisants, à ce stade, pour disposer d'un cadre de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté suffisamment efficace.

3.2.2 Faire évoluer les mécanismes d'accompagnement des entreprises pour améliorer les parcours des entreprises

Ces constats ont conduit les deux médiateurs à formuler des recommandations dans huit domaines afin de renforcer l'efficacité des dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté (cf. encadré 5 et schéma ci-après).

Plus particulièrement, deux axes prioritaires ont été mis en exergue par les médiateurs mandatés par la Ministre pour coordonner la mise en œuvre d'actions en ce sens.

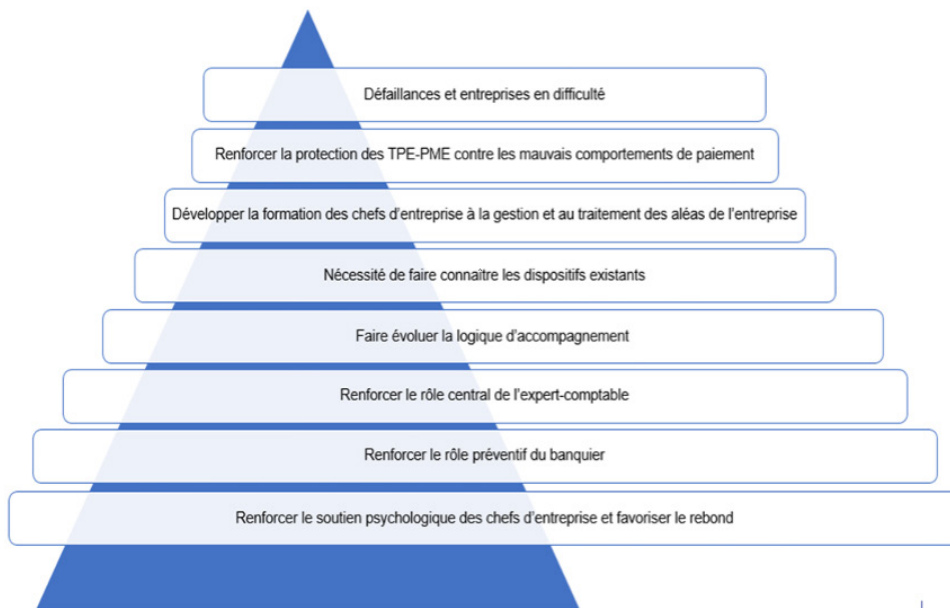
Faire évoluer la logique d'accompagnement

L'accompagnement est largement conçu comme une démarche attendue, de la part du chef d'entreprise, vers les dispositifs mis à sa disposition (sites internet, réseaux d'accompagnement), même s'il existe déjà quelques initiatives permettant d'aller au-devant des entreprises en difficultés :

- logique du dispositif signaux faibles, dont la pertinence doit être renforcée et qu'il conviendra d'élargir aux TPE (comme annoncé dans la *circulaire ministérielle du 6 mars 2024 relative aux évolutions des modalités d'accompagnement et de soutien des entreprises en difficulté*) ;
- démarche des présidents des tribunaux de commerce quand ils convoquent des entreprises sur la base d'indicateurs de difficultés ;
- recommandation n° 3 de la Cour des comptes d'informer systématiquement les chefs d'entreprises des solutions d'accompagnement des entreprises en difficulté en cas d'impayé social et fiscal.

De manière à mieux toucher les entreprises, de telles démarches « vers » qui se substituent à une prise d'initiative du chef d'entreprise, qui n'en a pas toujours le temps ni l'énergie, devraient être développées/généralisées. Cela implique également une sensibilisation/formation accrue de l'ensemble des partenaires aux outils existants, de manière à bien orienter les chefs d'entreprise.

Les 8 domaines de recommandations des médiateurs



Dans cette perspective, les médiateurs ont été chargés de coordonner l'élaboration d'une charte d'engagements des principaux acteurs de proximité des TPE-PME afin d'assurer l'information systématique des entreprises sur :

- l'importance des actions de prévention et de détection précoce, de l'accompagnement des entreprises, et plus particulièrement encore, de l'existence de formations et de la nécessité de disposer d'outils de pilotage (notamment un prévisionnel de trésorerie) ;
- les dispositifs d'accompagnement proposés par les différents acteurs, lors de tout incident (retard ou non dépôt des comptes, impayé bancaire, fiscal, social, honoraires, etc.), ou recours aux mesures d'aides.

Mieux faire connaître les dispositifs existants d'accompagnement des entreprises et renforcer l'animation régionale/départementale

Sans créer de nouveaux outils ni de structures formelles, il apparaît en effet clairement un besoin de fédérer et de mettre en synergie les acteurs publics et privés actuels autour d'équipes territoriales, en renforçant leur capacité d'intervention auprès des chefs d'entreprise et en développant la communication sur les dispositifs qu'ils mettent en œuvre.

Dans ce domaine, de manière non exhaustive, le rapport des médiateurs identifie des exemples de bonnes pratiques à faire connaître et diffuser :

En matière d'organisation :

- L'équipe territoriale, mise en place par la DREETS⁴ des Pays de la Loire, qui regroupe tous les acteurs publics et privés impliqués dans le soutien aux entreprises autour de règles de fonctionnement partagées.
- L'initiative de la préfecture, la Direction départementale des finances publiques (DDFIP), l'Urssaf et la Banque de France en région Centre-Val de Loire, de décliner au niveau de la région la boîte à outils dans une brochure entreprises pour que les chefs d'entreprise identifient les contacts régionaux.
- Les réseaux de sentinelles, sur le modèle du fonctionnement de l'APESA, qui permettent d'identifier, dès que possible, les chefs d'entreprise en difficulté (sans attendre qu'ils ne se signalent).

En matière de maillage territorial :

- Les partenariats menés afin d'accroître l'accès de toutes les entreprises, y compris les plus isolées, aux dispositifs de soutien. Ces partenariats sont portés tant au niveau national (tiers de confiance de la médiation du crédit et partenariat avec des acteurs de la restructuration et du rebond ; partenariat de la médiation des entreprises avec CCI France, CMA France, ESS France, les GPA, etc.) qu'au niveau local (partenariat GPA/CIP/APSEA, en Seine-Saint-Denis, sous l'égide du tribunal de commerce).
- Le rôle des Chambres régionales de l'économie sociales et solidaire (CRESS) dans l'écosystème des acteurs locaux susceptibles de soutenir les entreprises en difficulté.

En matière d'initiative locale :

- Le travail mené par les Casques bleus (labellisés groupement de prévention agréé, en région Bourgogne-Franche-Comté), ou par Entraide & Entrepreneurs (en région Nouvelle-Aquitaine).
- L'initiative de la préfecture du Var, avec l'Union patronale et la Banque de France qui a ouvert une application numérique, ESPACE ENTREPRISES 83, rassemblant l'offre de services de l'ensemble des partenaires locaux ou celle de collectivités locales.
- L'ouverture d'un fonds de prévention des difficultés des entreprises (fonds de retournement) par le Conseil régional Centre Val de Loire.
- L'allocation d'une aide pour la désignation d'un mandataire *ad hoc*, en vue d'accompagner une procédure amiable, par le département de la Manche.

Pour aller au-delà, la Ministre a confié aux médiateurs le pilotage d'expérimentations pilotes dans quelques départements pour examiner les moyens de renforcer l'articulation et les synergies entre les différents acteurs de l'accompagnement, notamment en associant plus largement la sphère privée et associative.

Le cadre opérationnel de mise en œuvre de cette orientation est en cours de définition.

⁴ Direction régionale de l'économie, de l'emploi, du travail et des solidarités.

4

Impact d'une hausse des droits de douane américains sur la situation financière des entreprises françaises

Source : Rapport sur la stabilité financière – Juin 2025 | Banque de France

Cet encadré étudie l'impact d'un choc de hausse des droits de douane aux États-Unis sur la vulnérabilité des entreprises françaises. Si celles-ci sont moins exposées que leurs homologues allemandes ou italiennes, l'impact serait hétérogène entre les secteurs en France. Au sein du secteur manufacturier, l'industrie de construction aéronautique et spatiale, celle des boissons et, dans une moindre mesure, l'industrie pharmaceutique destinent une part importante de leurs exportations aux États-Unis (cf. graphique 1). La sensibilité d'une entreprise au choc douanier dépend de la part de son chiffre d'affaires à l'export et de la part de ses exportations vers les États-Unis. À ce titre, les entreprises du secteur aéronautique et spatial semblent particulièrement exposées puisqu'elles font quasi 70 % de leur chiffre d'affaires à l'export, et que 15 % de leurs exportations sont à destination des États-Unis. Les fabricants de boissons seraient légèrement moins exposés : leur chiffre d'affaires à l'export représentant environ la moitié du chiffre d'affaires total, tandis que 20 % de leurs exportations sont destinées aux États-Unis. Les fabricants automobiles seraient relativement protégés car, si les trois quarts du chiffre d'affaires de la branche sont réalisés à l'export, le poids des États-Unis dans les exportations totales du secteur est très faible.

La vulnérabilité des sociétés non financières (SNF) dépend également de leur situation financière *ex ante*, qui leur permet d'absorber le choc avec plus ou moins de résilience. En 2023, la part de la dette à risque portée par des entreprises des secteurs exportateurs (fabrication de boissons, construction aéronautique, spatiale, navale et ferroviaire et production pharmaceutique) est inférieure à 1 % de la dette totale (cf. graphique 2). Le faible niveau d'endettement des SNF de ce secteur constitue donc un facteur de résilience face aux chocs géopolitiques qui pourraient advenir. En France, le secteur de l'immobilier représente la majeure partie de la dette à risque : néanmoins, ce secteur ne devrait pas pâtir directement de la hausse des droits de douanes américains. Il est toutefois exposé à travers les effets indirects potentiels d'une hausse des taux longs et d'une baisse de la demande de biens immobiliers.

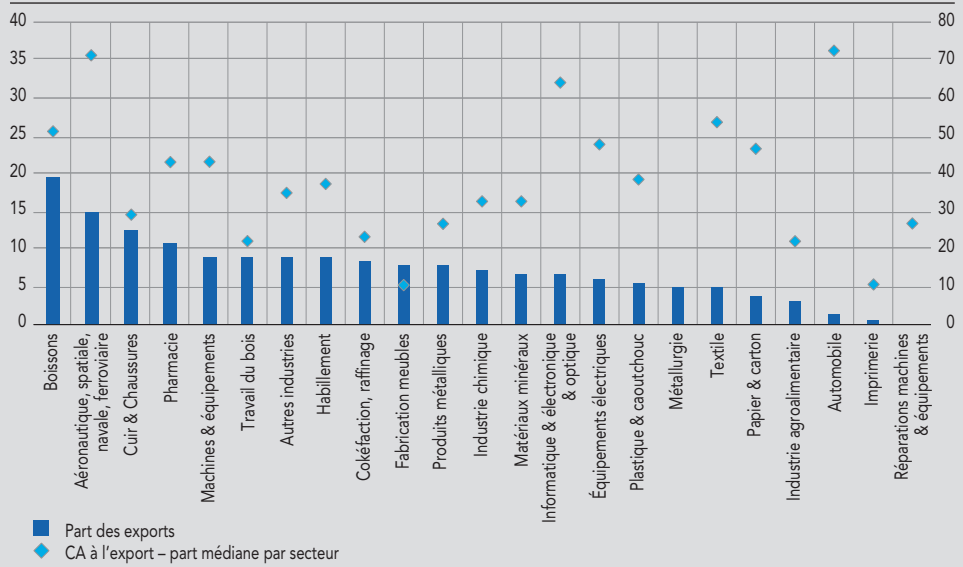
Afin d'évaluer la robustesse de ces entreprises face à un choc sur les droits de douane, nous appliquons

deux scénarios d'intensité croissante aux bilans de 2023 en faisant l'hypothèse que le chiffre d'affaires généré par les exportations aux États-Unis est proportionnel au poids de ces exportations dans les exportations totales. Dans le premier scénario, nous appliquons une augmentation uniforme des droits de douane pour qu'ils atteignent 25 % pour tous les secteurs d'activité, en partant d'un niveau initial de 3,5 %. Chaque augmentation des droits de douane de 1 point de pourcentage entraîne une baisse des exportations de 1,2 %. Dans le second scénario, plus extrême, nous faisons l'hypothèse d'un arrêt total du commerce à destination des États-Unis. Dans les deux cas, les pertes en termes de chiffre d'affaires sont directement retranchées de l'EBITDA (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortisation*) des entreprises concernées, ce qui permet de recalculer la part de la dette à risque suite au choc. À priori, la hausse des tarifs douaniers américains n'affecterait quasiment pas la dette à risque. Nous évaluons l'effet sur la dette des entreprises très endettées, *i.e.* dont le ratio EBITDA/dépenses d'intérêts est inférieur à 3 et le ratio de dette totale (dont les lignes de crédit non tirées)/EBITDA est supérieur à 4 et identifiées, parmi elles, des entreprises vulnérables qui disposent de moins de trente jours de trésorerie. Dans le scénario le plus extrême, la part de la dette portée par les entreprises très endettées s'élèverait à 22 % contre 21 % en l'absence de choc (cf. graphique 2). La part de la dette portée par les entreprises vulnérables augmenterait également de 1 point de pourcentage.

Cet exercice ne tient compte que des effets de premier tour liés à l'exposition des secteurs les plus exportateurs vis-à-vis des États-Unis. Mais les entreprises françaises sont également exposées *via* leurs filiales implantées à l'étranger. Elles pourraient également pâtir de la concurrence accrue des autres pays visés par une hausse des droits de douane qui chercheraient à réorienter leurs exportations, et d'un ralentissement de l'économie mondiale. À l'inverse, les entreprises françaises pourraient bénéficier d'une réallocation de leurs ventes vers d'autres marchés (à commencer par le marché domestique), ainsi que l'accès à des intrants moins chers du fait de la réallocation des exports Chinois.

G1. Poids des exportations vers les États-Unis dans le secteur manufacturier en 2023

(x : pays / y : poids dans les exports totaux du secteur en % (G), ratio médium du CA à l'export dans le CA total en % (D))

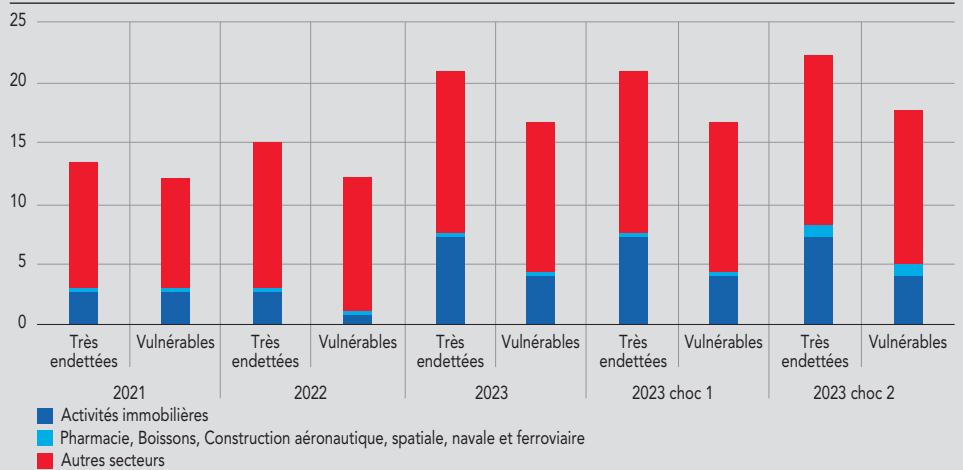


Note : La nomenclature retenue correspond au niveau 2 de la NAF rév2.

Sources : Douanes, FIBEN groupes, calcul Banque de France.

G2. Part de la dette portée par les entreprises françaises très endettées ou vulnérables

(x : axe temporel / y : dette à risque en % de la dette totale)



Note : Une entreprise est jugée très endettée si son ratio EBITDA/dépenses d'intérêts est inférieur à 3 et si son ratio de dette totale (dont les lignes de crédit non tirées) / EBITDA est supérieur à 4. Une entreprise vulnérable est une entreprise très endettée dont le ratio de liquidité exprimé en jours est inférieur à 30. Échantillon : Environ 4 000 groupes.

Sources : Douanes, FIBEN groupes, calcul Banque de France.

Si l'on s'écarte de la notion de dette à risque, les pertes en termes d'EBITDA dans le deuxième scénario s'élèvent à environ 45 milliards d'euros ce qui représente 10 % de l'EBITDA agrégé de notre échantillon en 2023. Les pertes sont très concentrées

puisque les cinq groupes de SNF subissant le choc le plus intensément totalisent 65 % des pertes d'EBITDA. Parmi ces cinq groupes, un seul bascule dans la catégorie vulnérable.

5

Les 16 recommandations du rapport « Mieux connaître les dispositifs existants de détection précoce et de soutien aux entreprises en difficulté »

Source : Rapport du médiateur national du crédit et du médiateur des entreprises – avril 2025.

1 – 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.

2 – 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.

3 – 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 – Mieux faire connaître les dispositifs existants d'accompagnement des entreprises et 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° 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 : 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'entreprise à s'appuyer sur ces derniers pour mobiliser les acteurs publics et privés concernés.

Recommandation n° 10 : 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.

5 – 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, etc.) ou recours aux mesures d'aides.

6 – 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° 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, etc.) et lors de toute difficulté (retard dans la transmission des informations pour établir les états financiers, situation dégradée, etc.).

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.

7 – Renforcer le rôle préventif du banquier

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.

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.

Observatoire du financement des entreprises

Président

Frédéric Visnovsky

Éditeur

Banque de France
39, rue Croix-des-Petits-Champs
75001 Paris

Directeur de la publication

Frédéric Visnovsky

Rapporteur

Béatrice Raoult-Textier

Réalisation

SGS & Co et
Direction de la communication de la Banque de France

Contact

Médiation nationale du crédit aux entreprises
Direction générale des Services à l'Économie et du Réseau
Banque de France
2-4, rue de la Banque
75002 Paris
Code courrier : DGSER MNC BAN-1439
Téléphone : +(33) 1 42 92 38 16

Impression

Banque de France – SG - DISG

Dépôt légal

Octobre 2025

Internet

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

Le Rapport du financement des entreprises est en libre téléchargement sur le site internet de la Banque de France (www.banque-france.fr).



Ce rapport a été préparé à la Banque de France