

## ENTREPRISES EN DIFFICULTÉ

# LES BANQUES RECONNAISSENT L'UTILITÉ DU MÉDIATEUR



**Gérard Rameix**

Médiateur du crédit

Créé en octobre 2008 à l'initiative du président de la République pour assurer « le dialogue nécessaire entre les banques et leurs clients » durant la crise, le médiateur du crédit a traité 13 000 dossiers et permis de trouver une solution dans 2 cas sur 3. Même si des signes encourageants de reprise apparaissent, on dénombre encore 300 nouveaux dossiers par semaine.



**Jean-Luc Sauvage**

Médiateur délégué en charge des dossiers en révision

### ■ Le médiateur du crédit a un an d'existence. Quel bilan peut-on tirer de son action ?

**Gérard Rameix.** En un an, nous avons reçu environ 19 000 dossiers, dont 3 000 qui étaient mal orientés. Sur les 16 000 restants, nous en avons traité 13 000 avec un taux de succès des 2/3. Environ 95 % des dossiers concernent des entreprises de moins de 50 salariés. La cellule nationale, qui comprend une quarantaine de personnes, se mobilise sur les dossiers de plus de 50 salariés.

### ■ Comment votre intervention s'articule-t-elle avec d'éventuelles procédures collectives ?

**GR.** En principe, nous intervenons en amont de ces procédures. Mais en pratique, nous nous assurons dans chaque département qu'il existe des liens suffisants entre le médiateur, le TPG et les juridictions consulaires afin de permettre d'amorcer des conciliations ou des sauvegardes en cas de besoin. Si une procédure est ouverte,

nous ne renonçons pas à notre rôle, nous demandons simplement au tribunal s'il est d'accord pour que nous participions à une recherche de solution avec les banques. Si nous y parvenons, le tribunal homologue l'accord. Il y a aussi des cas où nous parvenons à une solution avec la banque, mais celle-ci réclame un privilège de *new money*, autrement dit le remboursement prioritaire des sommes prêtées en cas de défaillance. Dans ce cas, nous invitons le chef d'entreprise à demander la ratification du tribunal.

### ■ Quels sont vos rapports avec les banques ?

**GR.** Dans un premier temps, les banques se sont méfiées, elles craignaient que l'action du médiateur soit de nature politique. Puis, nous avons montré que nous travaillions de façon professionnelle avant tout, même si, bien entendu, nous avons à l'esprit les conséquences sociales des difficultés financières rencontrées. Le plus souvent, notre rôle consiste à analyser le dossier et à montrer qu'il est viable. Nous ne défendons que les dossiers solides, il est évident que personne n'a intérêt à entraîner les banques dans des opérations hasardeuses.

### ■ Le fait que vous n'ayez aucun pouvoir contraignant entrave-t-il votre action ?

**GR.** La nomination par le président de la République nous confère une autorité forte. Les banques se sont engagées à discuter avec nous, c'est tout, mais c'est déjà beaucoup. Ensuite, elles restent libres de refuser un dossier.

**Jean-Luc Sauvage.** En tout état de cause, nous ne pourrions pas leur forcer la main, ce serait contraire au droit français. La Cour de cassation a répété à de nombreuses reprises que le crédit en France est tout à fait libre. Les banques admettent que nous sommes utiles, notamment parce que, étant des tiers extérieurs et impartiaux, les chefs d'entreprise nous écoutent. Quand on leur dit que leur banque a raison, ils nous croient en général.

### ■ Comment faites-vous pour décider des banques à accorder des crédits qu'elles avaient refusés dans un premier temps dans 2/3 des cas ?



**GR.** Notre action se situe essentiellement sur le terrain de l'analyse des risques. Nous pouvons également amener le chef d'entreprise à accorder des garanties supplémentaires ou bien intervenir à un échelon plus élevé dans la hiérarchie de la banque.

**JLS.** La mission du médiateur consiste à inviter chacune des parties à faire un pas en avant. Et puis nous avons un argument supplémentaire avec la garantie offerte par Oséo. Celle-ci intervient au terme d'un délai de carence durant laquelle nous demandons au chef d'entreprise d'offrir des garanties, par exemple sur stock. Un refus du dirigeant est mal interprété par le banquier.

**■ Lors de la création du médiateur, les banques s'étaient engagées à augmenter de 3 % le montant global des crédits. Qu'en est-il exactement aujourd'hui ?**

**GR.** On estime globalement que les banques seront en dessous de l'objectif, mais ça ne veut pas dire pour autant qu'elles auront trahi leurs engagements. Nous avons le sentiment que lorsqu'un dossier est sérieux, il est financé. Évidemment, notre rôle consiste à bouger légèrement les lignes, mais nous y arrivons 2 fois sur 3. Il n'y a pas de *credit crunch*, en revanche, c'est vrai que les banques rechignent un peu en ce qui concerne les crédits de trésorerie. D'après la Banque de France, ceux-ci sont en baisse, mais ils vont repartir doucement à la hausse. Il faut souligner également que l'engagement de 3 % ne portait pas uniquement sur les crédits aux entreprises mais sur tous les crédits, consommation, particuliers, logements, etc.

**■ En pleine crise, encourager les banques à accorder des crédits à des entreprises auxquelles elles avaient d'abord opposé un refus, n'est-ce pas les pousser dans la voie du soutien abusif ?**

**JLS.** C'est un problème que nous avons traité l'an dernier au moment où nous avons conclu un protocole avec les banques dans lequel elles s'engageaient précisément à ne pas utiliser l'argument du soutien abusif pour refuser de prêter. En même temps, nous avons souhaité qu'aucune action ne soit engagée sur ce fondement. À ma connaissance, il n'y a pas eu d'affaire de ce type.

**GR.** De toute façon, c'est à nous de ne pas aller trop loin. Si une société est déjà en cessation de paiement, nous n'intervenons pas. Nous essayons d'agir vite pour limiter les risques. Dès que nous sommes saisis, nous engageons le dialogue avec les parties car plus vous laissez passer de temps, plus le risque est grand que la situation de l'entreprise se détériore. Ensuite, soit on réussit, la banque met en place un financement et on s'éloigne de la zone rouge, soit on échoue et dans ce cas, le dirigeant trouve une autre solution ou se tourne vers le tribunal.

« J'observe que le privilège de *new money* achève de vitrifier le passif de sorte que trop de créanciers sont privilégiés. »

**■ Du côté des entreprises, n'y a-t-il pas également un risque consistant à reporter l'échéance fatale et donc à créer les défaillances de demain ?**

**JLS.** Nous espérons que non. Votre question renvoie à une question plus générale en matière d'entreprises en difficultés qu'on refuse de poser : est-ce qu'on doit soutenir une entreprise en difficultés pour sauver à tout prix des emplois ? C'est une interrogation permanente, on ne sait jamais si on va vraiment réussir à long terme. La justice consulaire devrait se pencher sur les 5 % de vrais redressements judiciaires pour connaître le taux de retour.

**GR.** C'est une question que je me suis posée dès mon arrivée lorsque j'ai vu le taux de réussite de la médiation. Nous n'avons qu'un an de recul, il est donc difficile de faire des statistiques. J'ai demandé que l'on observe les suites des dossiers. En attendant d'avoir des données chiffrées, nous interrogeons les médiateurs locaux à chaque fois que nous visitons un département. On nous dit que le taux de rechute serait de l'ordre de 10 %.

**■ Que pensez-vous de la procédure de sauvegarde ?**

**JLS.** L'apport essentiel de la loi de sauvegarde est d'avoir permis au chef d'entreprise de rester aux commandes tout en lui offrant une protection. Les chefs d'entreprise ont généralement peur de se retrouver dans les mains d'un mandataire judiciaire. Avec la sauvegarde, ils gardent la maîtrise des opérations, ce sont eux qui en demandent l'ouverture, déclarent le patrimoine de l'entreprise et continuent de gérer, tout en étant protégés par la justice. Avec la médiation, ils ont encore une protection supplémentaire, de sorte que ça me paraît être une bonne procédure en particulier en période de crise. Néanmoins, le privilège de *new money* achève de vitrifier le passif de sorte que trop de créanciers sont privilégiés. Pour les Anglo-Saxons, c'est inimaginable : c'est le créancier qui choisit le mandataire liquidateur, lequel évalue le patrimoine, le met en vente et distribue le produit de la vente aux créanciers. C'est une autre approche. Cela étant, aujourd'hui, le système français est le bon. Il n'y a qu'à voir le choc social que traversent les Anglo-Saxons pour s'en convaincre.

**■ Votre mission vous place dans une situation d'observateur privilégié de la crise. Qu'en est-il aujourd'hui ?**

**GR.** Des éléments incitent à l'optimisme. Les chefs d'entreprise nous disent que les problèmes de trésorerie ne sont plus au premier rang de leurs préoccupations. Maintenant, c'est le chiffre d'affaires et la croissance. En outre, en termes de baisse du chiffre d'affaires, on a touché le fond. Par ailleurs, des directeurs régionaux de la Banque de France nous disent avoir moins de gros dossiers et davantage de TPE. Cela étant, nous continuons de recevoir environ 300 dossiers par semaine. C'est beaucoup. ■