



La Médiation du crédit : 10 ans au service des entreprises et de l'économie

La Médiation du crédit aux entreprises a été mise en place en octobre 2008, au cœur de la crise financière. Elle répond à des chocs d'offre de crédit bancaire comme en témoigne la concentration temporelle (2008-2009) et sectorielle des saisines. Depuis sa création, 23 500 médiations ont abouti. Le succès d'une médiation divise par deux le taux de défaillance à un an : si une partie de cette baisse est attribuable à court terme à la Médiation, celle-ci a également un effet favorable à long terme sur l'allocation des crédits. Aujourd'hui, la Médiation continue d'apporter son appui aux entreprises et étend même son action à de nouveaux secteurs d'activité.

Louis-Marie HARPEDANNE de BELLEVILLE
Direction des Entreprises

Codes JEL
G32, G33
G38

64 %

la part des dossiers éligibles aboutissant à une médiation réussie depuis 2008

23 500

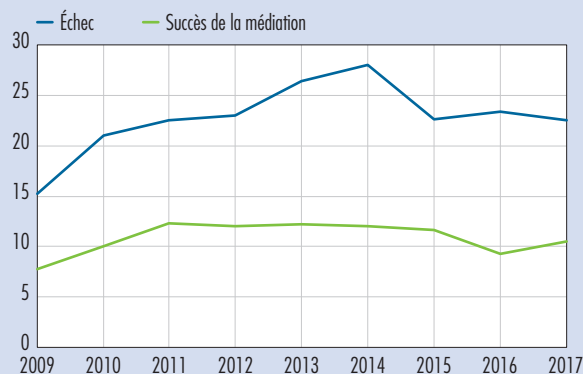
le nombre de médiations réussies depuis 2008

- 10,3 points de pourcentage

la baisse du taux de défaillance dans l'année suivant la saisine pour une médiation réussie (taux de 9,6%, contre 19,9% en cas d'échec)

Défaillance d'entreprise dans l'année suivant une saisine

(en % des saisines éligibles, selon le résultat de la médiation)



Sources : Médiation du crédit et FIBEN.



“ La Médiation du crédit aux entreprises a 10 ans : autant d’années au service de l’économie, de l’emploi et des territoires. Grâce à l’action soutenue des directeurs départementaux de la Banque de France et des directeurs des agences d’outre-mer (IEDOM et IEOM) qui sont les médiateurs territoriaux, la Médiation du crédit a contribué au soutien de l’activité de notre économie. Dans un contexte où l’accès au crédit est aujourd’hui plus facile pour nos PME et TPE, la Médiation reste un instrument utile, à la fois de discipline des banques dans leurs relations avec les entreprises et de recours pour les entreprises qui rencontreraient des difficultés de financement. Plus que jamais, même avec un accès plus facile au crédit, aucune entreprise ne doit être laissée au bord du chemin. C’est aussi tout le sens de l’action complémentaire de la Banque de France au travers de ses correspondants TPE et des actions qu’elle développe en matière de sensibilisation des entreprises à la gestion financière. ”

Frédéric VISNOVSKY, Médiateur national du crédit

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

1 Un dispositif de crise aujourd’hui stabilisé

Une concentration des saisines sur les années de crise

Cinq semaines seulement après la faillite de Lehman Brothers, le 23 octobre 2008, un Médiateur national du crédit est nommé. Cette fonction est exercée par une personnalité reconnue (René Ricol) qui s’appuie, d’une part, sur les équipes départementales de la Banque de France, de l’Institut d’émission des départements d’outre-mer (IEDOM) et de l’Institut d’émission d’outre-mer (IEOM) – dont les directeurs sont médiateurs départementaux – et, d’autre part, sur un réseau de tiers de confiance¹. La mise en place rapide du dispositif, en collaboration avec les acteurs de la Place, au premier rang desquels les banques, a été renforcée dès juillet 2009 par la signature d’un Accord de place qui a formalisé les engagements de chacun et la méthode de travail.

La mission d’accompagner les entreprises face à leurs difficultés de financement, qui perdure encore aujourd’hui, s’est doublée, au lancement du dispositif, d’un rôle de contrôle du respect par les banques de leur engagement

d’octroi de crédit en contrepartie des mesures de soutien public adoptées au cœur de la crise financière.

La Médiation a-t-elle abusé de ses prérogatives en obligeant les banques à prêter à des entreprises non viables ? Si tel était le cas, on aurait observé un taux de succès apparent élevé pour les plans proposés, et un taux de défaillance également important sur les médiations supposées réussies. Dans les faits, le taux de succès observé au lancement du dispositif n’était pas éloigné de son niveau actuel, alors que la Médiation n’exerce plus aujourd’hui cette fonction de contrôle (cf. graphique 2 en fin de cette partie). Le taux de défaillance sur les médiations réussies à l’époque est pour sa part légèrement inférieur aux niveaux atteints ces dernières années (cf. graphique 4 en partie 3).

Au lancement du dispositif, le nombre de dossiers culmine (période 2008-2009²), avec 16 000 dossiers acceptés et 4 000 statués non éligibles (cf. graphique 1). Une forte diminution suit jusqu’à 2012, avec 2 700 dossiers acceptés et moins de 1 000 refusés. Après un léger rebond en 2013, les dépôts ont rapidement diminué

Remerciements à Raymond de Pastor et Jean-Michel Pourchon (Médiation du crédit) pour leurs conseils, Jean-Pierre Villette, Christine Bonneroy, Didier Cochonneau, Franck Lemaire, Valérie Vogel (Observatoire des entreprises) et Jérôme Conte pour de nombreux conseils sur les données, et Aymeric Bellon (Wharton School) pour sa contribution à l’analyse des canaux d’action de la Médiation.

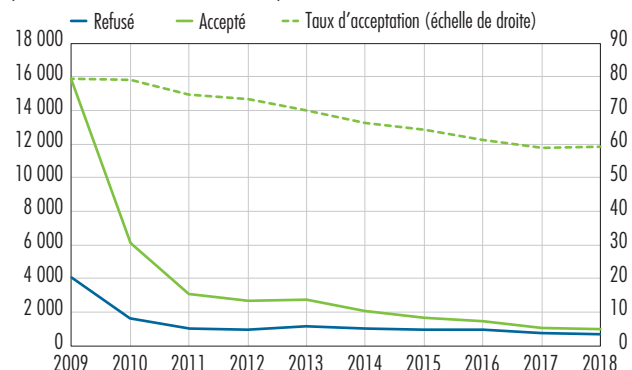
¹ Conseillers bénévoles nommément désignés dans chaque département au sein, notamment, des réseaux consulaires et socioprofessionnels.

² En raison de la mise en place du dispositif de suivi informatique des dossiers de médiation en avril 2009, la date de saisine n’est pas toujours disponible pour les dossiers antérieurs. Les saisines de fin 2008 sont donc regroupées avec celles de l’année 2009.



G1 Dossiers acceptés et refusés par la Médiation

(nombre en unités ; taux en %)



Source : Médiation du crédit.

jusqu'en 2017, le niveau se stabilisant presque en 2018, à environ 1 700 saisines, dont un millier jugées éligibles³.

Cette concentration des saisines sur les premières années du dispositif montre que la crise financière, précipitée par la faillite de Lehman Brothers, a bien été le facteur principal du recours à la Médiation, du fait de son impact sur le financement bancaire des entreprises, et notamment sur les crédits locaux distribués par les banques implantées en France (Harpedanne de Belleville, 2016). La crise de la zone euro et les fluctuations conjoncturelles plus habituelles n'ont en revanche pas eu d'effet avéré sur le nombre de saisines.

Un taux d'éligibilité des dossiers en recul sur dix ans

L'éligibilité des dossiers est soigneusement vérifiée. Après que l'entreprise a déposé un dossier sur le site Internet de la Médiation⁴, les équipes dédiées la contactent et examinent l'éligibilité de la saisine au regard des critères décrits dans l'encadré 1. En règle générale, l'éligibilité ou non d'un dossier est déterminée dès le début de la procédure. Toutefois, de nouvelles informations ou un examen plus approfondi peuvent amener ultérieurement à reclasser en inéligible un dossier d'abord déclaré éligible.

Une fois informés qu'un dossier est éligible, les établissements financiers ont cinq jours pour revoir leur position ; à défaut le dossier est traité par les équipes de la

Médiation, qui leur proposent un plan de médiation. Si ce plan est accepté par les créanciers et l'entreprise, parfois après discussions et modifications, la médiation est réussie ; sinon, l'échec est constaté, et l'entreprise peut éventuellement déposer un recours.

Ces dernières années, la proportion de dossiers identifiés dès la première étape comme inéligibles, et donc refusés, a augmenté (cf. graphique 1, *supra*). Néanmoins, dans le même temps, la proportion de dossiers initialement acceptés, puis identifiés tardivement comme inéligibles, a plutôt reculé (16 %, seulement, en 2017). En somme, l'inéligibilité est aujourd'hui caractérisée davantage en amont.

ENCADRÉ 1

Les conditions d'éligibilité

La Médiation est ouverte aux entreprises du secteur réel¹ qui font face à une dénonciation de découvert, des lignes d'affacturage, de Dailly ou d'escompte, un refus ou une absence de réponse à une demande de crédit, un refus de caution, de garantie ou de rééchelonnement de dette, ou encore une réduction de garanties par un assureur-crédit².

Si les entreprises en procédure amiable ou judiciaire peuvent bénéficier de la Médiation, la cessation de paiement y fait en revanche obstacle. De même, une société présentant un excédent brut d'exploitation constamment négatif sera en général déclarée inéligible. Le rejet d'une saisine peut être lié également à des fonds propres négatifs, sans perspective de recapitalisation à court terme. De ce fait, les entreprises ne peuvent qu'être encouragées à saisir la Médiation du crédit avant d'en arriver là.

¹ Donc hors établissements financiers ; les sociétés civiles immobilières sont éligibles à la Médiation si elles ont un lien suffisant avec une société d'exploitation.

² Cf. site Internet de la Médiation du crédit : <https://mediateur-credit.banque-france.fr/>

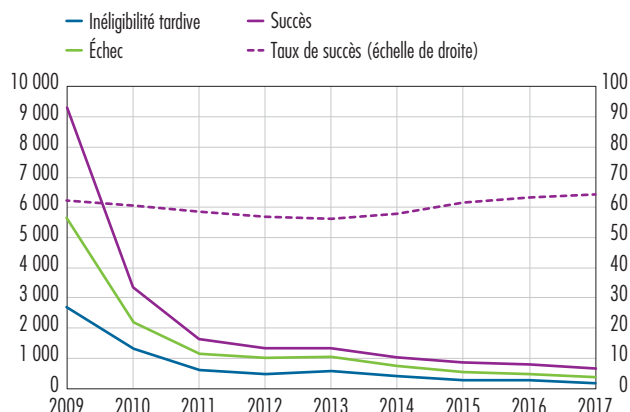
³ En raison d'informations parfois incomplètes, les saisines ici prises en compte ne couvrent pas la totalité des saisines réelles.

⁴ <https://mediateur-credit.banque-france.fr/> (rubrique « Saisir la médiation »).



G2 Orientation des dossiers acceptés

(nombre en unités ; taux en %)

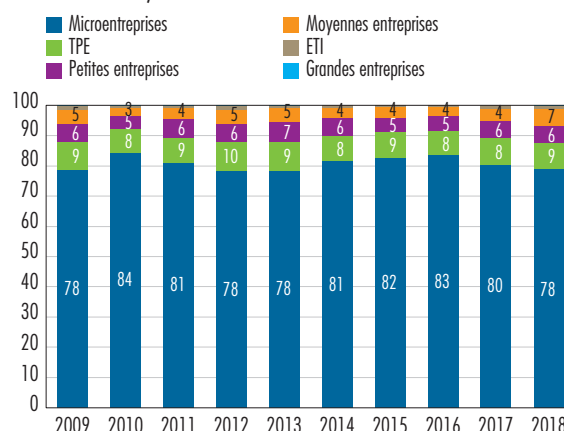


Note : Les données pour 2018 ne sont pas présentées dans la mesure où l'issue des médiations n'était pas toujours connue à la date de réception des données.

Source : Médiation du crédit.

G3 Taille des entreprises recourant à la Médiation

(en % des saisines)



Note : TPE, très petite entreprise ; ETI, entreprise de taille intermédiaire (voir définition des catégories d'entreprises en annexe).

Sources : Médiation du crédit, FIBEN et Observatoire des entreprises (calcul de la taille).

Un taux de réussite élevé pour les saisines éligibles

Une fois acceptés par la Médiation (et sauf cas, limités, de révision ultérieure en inéligibilité – cf. *supra*), les dossiers sont instruits par les équipes de la Médiation qui proposent aux créanciers un plan de médiation.

La majorité de ces dossiers aboutit à une médiation réussie. Le taux de réussite, qui diminuait jusqu'en 2013, avec un point bas à 56 %, progresse depuis et a atteint un maximum à plus de 64 % en 2017 (cf. graphique 2). Depuis 2008, 23 500 entreprises ont ainsi bénéficié d'une médiation réussie. Par contre, 36 % des dossiers définitivement éligibles ont connu un échec en 2017, se heurtant à un refus par la (les) banque(s) ou l'entreprise de la proposition d'accord émise.

2 Une majorité de petites entreprises concernées par la Médiation

Une prépondérance de microentreprises

La grande majorité des entreprises demandant l'intervention de la Médiation sont des microentreprises (80 %) et des TPE (environ 10 %), à l'image de la part de ces catégories d'entreprise dans l'économie. Les PME, qui représentent environ 10 % des saisines, prennent toutefois

une part plus importante en 2008-2009 (11 %), et surtout à la fin de la période sous revue (13 % en 2018) – cf. graphique 3. La part des ETI (au plus 1 %) et des grandes entreprises (11 saisines en 2008-2009, et quasiment aucune depuis) reste négligeable.

Des spécificités sectorielles issues de la crise financière

Les quatre principaux secteurs d'activité d'origine des saisines sont, par ordre décroissant, le commerce, la construction, l'industrie et l'hébergement-restauration (cf. tableau 1). En dix ans, la part de plusieurs d'entre eux a décru dans les saisines : c'est le cas notamment de l'industrie, passée de 15,4 % à 12,6 %. Or, au moment de la crise financière, ce secteur était particulièrement financé par des banques qui ont à l'époque fortement réduit leur offre de crédit (Harpedanne de Belleville, 2016) ; il a donc spécifiquement été affecté par le choc d'offre de crédit. À l'inverse, parmi les secteurs présentant une part assez faible des saisines en 2008-2009 et beaucoup plus importante récemment, figurent l'agriculture (doublement de la part en dix ans, de 2,6 % à 5,2 %) et l'immobilier (de 4,4 % à 5,2 %), qui étaient peu financés par ces mêmes banques (Harpedanne de Belleville, 2016). La répartition sectorielle des saisines en 2008-2009 paraît donc refléter les chocs d'offre de crédit bancaire à cette époque.



T1 Secteur d'activité des entreprises recourant à la Médiation

(en % des saisines)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variation 10 ans
Agriculture	2,6	7,0	3,0	2,4	2,9	2,9	5,1	5,7	6,7	5,2	2,6
Industrie	15,4	12,2	13,4	12,6	13,4	11,6	11,4	10,4	11,0	12,6	-2,7
Construction	17,7	18,6	18,4	19,1	19,1	17,9	18,1	15,8	15,5	16,5	-1,3
Commerce	26,6	25,1	26,9	27,9	27,6	28,4	27,3	26,4	25,1	26,1	-0,5
Transport	3,8	3,7	4,1	3,4	4,3	3,9	3,7	6,4	5,3	4,0	0,1
Hébergement-restauration	9,7	10,9	10,2	10,0	10,4	10,5	10,8	11,8	10,9	10,1	0,4
Information-communication	3,1	2,5	3,0	2,7	2,5	2,4	2,7	2,3	2,3	2,1	-1,1
Immobilier	4,4	3,6	3,1	3,8	4,0	5,3	4,8	5,7	5,9	5,2	0,9
Activités spécialisées et services	10,1	9,2	10,1	10,2	8,7	9,5	9,0	8,3	8,9	9,8	-0,3
Enseignement - autres services	6,6	7,3	7,9	8,0	7,1	7,6	7,2	7,2	8,4	8,5	1,9

Sources : Médiation du crédit, FIBEN et Observatoire des entreprises (détermination du secteur d'activité).

3 Un taux de défaillance à un an divisé par deux après les médiations réussies

Le taux de défaillance sur les médiations réussies est resté relativement stable, aux environs de 10%. En revanche, le taux de défaillance en cas d'échec a fortement augmenté, de 15% en 2008-2009 à près de 28% en 2014, avant de se stabiliser à 23% ces dernières années (cf. graphique 4). Cela peut refléter le dépôt plus tardif des dossiers, qui est moins propice à la réussite de la médiation. Cette hausse tendancielle signifie notamment que la progression des inéligibilités décrite précédemment ne renvoie pas à une plus grande exigence de la part de la Médiation ; en effet, une sélection resserrée se serait traduite au contraire par des dossiers inéligibles de meilleure qualité, avec des taux de défaillance moins élevés.

En moyenne, depuis la mise en place du dispositif, le taux de défaillance dans l'année suivant la saisine a été deux fois moindre en cas de médiation réussie (9,6%, contre 19,9%) qu'en cas d'échec. Ce ratio élevé illustre que dans nombre de configurations, il est plus profitable pour une banque d'accepter une proposition de médiation afin de récupérer sa créance à terme plutôt que de mettre l'entreprise en difficulté en recourant une partie de sa créance plus rapidement.

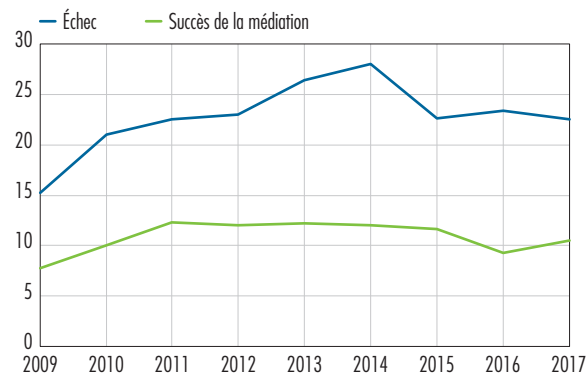
Ce raisonnement peut toutefois se compliquer s'il y a plusieurs créanciers. Un créancier portant un risque à court terme peut être tenté de récupérer sa créance rapidement, quitte à mettre en danger l'entreprise et

donc les autres créanciers. C'est pourquoi la coordination des créanciers est l'une des fonctions essentielles de la Médiation (cf. encadré 2, *infra*).

En théorie, cette différence importante entre taux de défaillance sur médiations ayant réussi ou échoué ne reflète pas nécessairement un effet causal de la médiation. Elle pourrait correspondre à une hétérogénéité des situations des entreprises entrant en médiation. Toutefois, celles qui présentent de très bonnes caractéristiques financières sont peu susceptibles d'intégrer la procédure, alors que celles présentant des indicateurs très dégradés sont déclarées inéligibles. Dans ces conditions, les entreprises éligibles (que recouvre le graphique 4) présentent sans doute une certaine homogénéité et la différence évoquée ci-dessus reflète alors un effet causal de la Médiation.

G4 Défaillance d'entreprise dans l'année suivant une saisine

(en % des saisines éligibles, selon le résultat de la médiation)



Sources : Médiation du crédit et FIBEN.



Par ailleurs, la Médiation s'appuie sur le réseau de la Banque de France, qui a une expérience plus que séculaire de l'analyse du risque de crédit (Avaro et Bignon, 2019), et sur des tiers de confiance qui connaissent bien les entreprises. Leur travail peut contribuer à corriger l'inattention rationnelle des banques, les biais cognitifs susceptibles d'affecter les entrepreneurs ou les difficultés de coordination entre créanciers (cf. encadré 2⁵), ce qui explique un effet propre de la Médiation.

Enfin, dans la mesure où ils reflètent un effet causal de la médiation, ces résultats soulèvent la question de l'optimalité d'une telle action. Toutes choses égales par ailleurs, sauvegarder une entreprise et les emplois associés apparaît positif, en particulier en période de

crise où les ressources disponibles sont sous-utilisées. Toutefois, maintenir les crédits à une entreprise en difficulté peut être problématique à terme si cela dissuade les banques de prêter à d'autres entreprises plus efficaces.

Un cas extrême concerne les entreprises dites « zombies », qui survivent par perfusion de crédits alors qu'elles ne sont pas viables. Toutefois, McGowan *et al.* (2017) montrent que parmi neuf pays de l'OCDE, c'est en France que la proportion de telles entreprises est de loin la plus faible. Aussi, les éventuels effets secondaires de la Médiation paraissent très limités et, dans une vue de long terme également, son action est sans doute empiriquement bénéfique, en ligne avec les gains théoriques présentés dans l'encadré 2.

ENCADRÉ 2

Comment la Médiation peut-elle améliorer le financement des entreprises ?

Dans un monde sans frictions tel que défini par Modigliani et Miller (1958), un dispositif comme la Médiation du crédit serait superflu. Mais de nombreuses imperfections affectent le marché du crédit ; la Médiation peut avoir une action bénéfique en corrigeant certaines d'entre elles.

Les banques sont ainsi sujettes à « l'inattention rationnelle » qui les conduit, entre autres, à refuser des crédits à des entreprises profitables (Mariathasan et Zhuk, 2018). L'effort supplémentaire d'examen fourni gratuitement par la Médiation du crédit et les tiers de confiance contribue à mieux orienter les crédits et bénéficie donc aux entreprises fondamentalement profitables.

L'importance économique de l'éducation financière a été soulignée par Lusardi et Mitchell (2014). Les entrepreneurs pâtissent souvent de lacunes en compétence financière (Trombetta, 2018), et sont régulièrement beaucoup trop optimistes (Thaler et Sunstein, 2011 ; Blaseg et Schwienbacher, 2018). La Médiation peut contribuer à combler ces faiblesses, aider les entrepreneurs à évaluer la situation de façon plus réaliste si les perspectives de rebond apparaissent trop incertaines¹, et sinon, les aider à mieux présenter et défendre leur dossier auprès des banques, facilitant ainsi l'octroi ou le renouvellement de crédits ou de garanties.

Enfin, la coordination entre les créanciers peut donner lieu à des difficultés spécifiques en cas de défaut ou de problème de liquidité de l'entreprise (Bolton et Scharfstein, 1996 ; Detragiache et Garella, 1996). La Médiation intervient en amont d'un défaut formel, mais la logique est similaire. En facilitant la coordination des créanciers, la Médiation contribue à faire émerger une solution que l'optimisation individuelle par chaque créancier ne permettrait pas. C'est pour cela que, sans obligation, la Médiation préconise l'inclusion de l'ensemble des créanciers dans le processus.

¹ Voir en particulier les articles 8 à 10 de l'Accord de place (accessible en <https://mediateur-credit.banque-france.fr/>, rubrique « Publications »).

⁵ L'analyse causale des effets de la Médiation fait actuellement l'objet d'un travail économétrique mené dans le cadre d'une collaboration internationale.



4 Une nouvelle décennie au service du dialogue entre entreprises et banques

Dix ans après son lancement au plus fort de la crise financière, et dans un contexte d'incertitudes élevées, la Médiation du crédit poursuit son action afin de favoriser le dialogue entre banques et entreprises. Des travaux sont en cours dans le cadre d'une collaboration internationale pour mieux évaluer l'impact causal de cette action.

Le rattachement de la Médiation nationale à la Banque de France en 2018 a d'ores et déjà simplifié la coordination des actions des médiateurs départementaux

– directeurs départementaux de la Banque de France – et offre de nombreuses possibilités de synergie avec les autres services mis à disposition par la Banque de France, comme les correspondants TPE ou l'éducation financière des entrepreneurs.

Enfin, la Médiation étend son périmètre d'action afin de toucher le plus grand nombre d'entreprises et, dans le cadre de son élargissement à l'économie sociale et solidaire (ESS), elle a signé le 27 juin 2019 une convention avec la Chambre française de l'économie sociale et solidaire et le Conseil national des chambres régionales de l'économie sociale et solidaire pour faciliter l'accès à la Médiation aux entreprises de l'ESS.



Bibliographie

Avaro (M.) et Bignon (V.) (2019)

« At your service! Liquidity provision and risk management in the 19th century France », *Discussion Paper*, n° 13556, Center for Economic Policy Research, Février.

Blaseg (D.) et Schwienbacher (A.) (2018)

« The fallacy bias of entrepreneurs », *mimeo*.

Bolton (P.) et Scharfstein (D. S.) (1996)

« Optimal debt structure and the number of creditors », *Journal of Political Economy*, vol. 104, n° 1, février, p. 1-25.

Detragiache (E.) et Garella (P. G.) (1996)

« Debt restructuring with multiple creditors and the role of exchange offers », *Journal of Financial Intermediation*, vol. 5, n° 3, juillet, p. 305-336.

Harpédanne de Belleville (L.-M.) (2016)

« Contagion internationale post-Lehman, marges intensives et extensives », *Revue Française d'Économie*, vol. 30, n° 3, janvier, p. 143-188.

Lusardi (A.-M.) et Mitchell (O.) (2014)

« The economic importance of financial literacy : theory and evidence », *Journal of Economic Literature*, vol. 52, n° 1, mars, p. 5-44.

Mariathanan (M.) et Zhuk (S.) (2018)

« Rational inattention and counter-cyclical lending standards », *mimeo*.

McGowan (M. A.), Andrews (D.) et Millot (V.) (2018)

« The walking dead? Zombie firms and productivity performance in OECD countries », *Economic Policy*, vol. 33, n° 6, octobre, p. 685-736.

Modigliani (F.) et Miller (M. H.) (1958)

« The cost of capital, corporation finance and the theory of investment », *American Economic Review*, vol. 48, n° 3, juin, p. 261-297.

Thaler (R. H.) et Sunstein (C. R.) (2009)

« Nudge : improving decisions about health, wealth, and happiness » (édition révisée et étendue), Penguin Books, 312 pages.

Trombetta (M.) (2018)

« Fra Pacioli meets Schumpeter – Does accounting and finance literacy foster entrepreneurial success? », présentation à l'atelier « *Financial Literacy and Entrepreneurship* », EM Lyon business school, 18 juin.



Annexe

Les tailles d'entreprise

Les tailles d'entreprise selon la « classification LME »

Le décret 2008-1354 du 18 décembre 2008 détaille les critères permettant de déterminer la catégorie d'appartenance d'une entreprise pour les besoins de l'analyse statistique et économique. Il détaille les critères de répartition des entreprises en quatre classes définies par l'article 51 de la loi 2008-776 du 4 août 2008, dite loi de modernisation de l'économie (LME) : les micro-entreprises, les petites et moyennes entreprises, les entreprises de taille intermédiaire et les grandes entreprises.

- Une microentreprise occupe moins de 10 personnes et a un chiffre d'affaires annuel ou un total de bilan n'excédant pas 2 millions d'euros.
- Une petite ou moyenne entreprise (PME) occupe moins de 250 personnes et a un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 43 millions d'euros.
- Une entreprise de taille intermédiaire (ETI) est une entreprise qui n'appartient pas à la catégorie des petites et moyennes entreprises, qui occupe moins de 5 000 personnes et a un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 1 500 millions d'euros ou un total de bilan n'excédant pas 2 milliards d'euros.
- La catégorie des grandes entreprises (GE) est constituée des entreprises qui ne sont pas classées dans les catégories précédentes.

L'effectif est calculé au prorata du temps de travail et de la fraction de l'année travaillée par une personne dans l'entreprise. Le chiffre d'affaires est calculé hors TVA.

Une classification spécifique pour l'analyse des défaillances

D'une part, les PME font ici l'objet d'une répartition plus précise, utilisée par la Banque de France pour le *Stat Info* « Défaillances d'entreprises » publié chaque mois. Les PME sont réparties entre TPE, petites entreprises et moyennes entreprises.

Les TPE sont les unités légales qui ne sont pas des micro-entreprises, ont moins de 20 salariés et un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'euros. Les entreprises de moins de 50 salariés avec un chiffre d'affaires ou un total de bilan inférieur à 10 millions d'euros sont classées en petites entreprises. Les PME plus importantes sont classées en moyennes entreprises.

D'autre part, une défaillance porte sur une unité légale et non sur une entreprise. C'est pourquoi les critères définis précédemment sont appliqués à l'unité légale et non à l'entreprise définie dans le règlement (CEE) n° 696/93 du Conseil du 15 mars 1993 relatif aux unités statistiques d'observation et d'analyse du système productif, à savoir « la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production de biens et de services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation de ses ressources courantes ».



Éditeur

Banque de France

Secrétaire de rédaction

Didier Névonnic

Directeur de la publication

Gilles Vaysses

Réalisation

Studio Création
Direction de la Communication

Rédaction en chef

Céline Mistretta-Belna

ISSN 1952-4382

Pour vous abonner aux publications de la Banque de France

<https://publications.banque-france.fr/>

Rubrique « Abonnement »

