

Introduction Générale

Les entreprises sont souvent confrontées à des difficultés survenues suite à des crises internes ou externes. En effet, la conjoncture économique mondiale devient de plus en plus difficile ce qui ébranle la rentabilité des entreprises, fragilise la solidité de leurs structures financières, et affaiblit leurs positions face à la concurrence internationale. Cette situation alarmante se confirme continuellement par le nombre croissant d'entreprises en difficulté souffrant des problèmes de trésorerie et / ou de rentabilité.

Les difficultés rencontrées par une entreprise constituent une phase ordinaire dans son cycle de vie. En effet, l'apparition de ces difficultés engage la survie de l'entreprise en même temps qu'elle place l'ensemble de ses créanciers dans une position délicate.

Dans certains cas, l'entreprise a les moyens de les surmonter. Dans d'autres cas elle s'enfonce dans un processus qui peut la conduire jusqu'au dépôt du bilan. Face à cette situation, le rôle de la banque partenaire essentiel de l'entreprise est capital.

D'où la problématique suivante se pose : « **Quel est le comportement du banquier face à une entreprise en difficulté ?** ».

L'objectif de notre recherche est de savoir dans quelle mesure le banquier soutient ou refuse de soutenir une entreprise présentant des difficultés.

Pour traiter notre problématique, nous allons adopter le cheminement suivant :

- Dans une première partie divisée en deux chapitres, nous allons essayer de faire une synthèse de la littérature afin d'analyser la notion d'entreprise en difficulté en précisant les causes et les indicateurs (premier chapitre) et d'identifier la nature de la relation banque-entreprise en difficulté (deuxième chapitre).

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- La deuxième partie, vise à décrire le contexte tunisien en analysant les statistiques les plus récentes des entreprises tunisiennes en difficulté (dans un premier chapitre) et à analyser les résultats obtenus suite à un questionnaire adressé à des banques tunisiennes.



Première Partie

Introduction

La défaillance représente un phénomène économique qui fait peur et tous les entrepreneurs la redoutent. Dans les sociétés tunisiennes où les entrepreneurs sont souvent pris au piège dans la toile des problèmes micro et macroéconomiques, la défaillance demeure la sortie non value du marché.

C'est pour cette raison que lors de l'élaboration de la première partie nous avons essayé d'analyser ce phénomène comme suit :

- Le premier chapitre vise à définir les principales causes, indicateurs et notions des entreprises en difficulté en se référant à une revue de la littérature assez riche en la matière.
- Le deuxième chapitre met l'accent sur la relation banque entreprise dans le cas d'une entreprise en difficulté.

Chapitre I :

Les entreprises en difficulté

Introduction :

Un phénomène nouveau est apparu dans les dernières années : La forte augmentation des défaillances des grandes entreprises. Or la situation économique de l'entreprise en difficulté a des conséquences négatives. En effet, les défaillances affectent l'existence entière d'une entreprise et représentent un coût très élevé non seulement pour l'entreprise en question, mais également pour nombre de ses partenaires, banquiers, la région dans laquelle se situe l'entreprise et en général l'économie d'un pays.

Au regard du coût social et financier des défaillances d'entreprise, la présentation de la notion de la défaillance, en précisant ses différents concepts, ainsi que les différentes approches, la détection des indicateurs et des causes de défaillance apparaissent indispensables aussi bien pour les gestionnaires que les partenaires de l'entreprise.

Section I : Notion d'entreprise en difficulté :

Les entreprises sont souvent confrontées à des difficultés survenues suite à des crises internes ou externes. En effet, la conjoncture économique mondiale devient de plus en plus difficile ce qui ébranle la rentabilité des entreprises, fragilise la solidité de leurs structures financières et affaiblit leurs positions face à la concurrence internationale. Cette

situation alarmante se confirme continuellement par le nombre croissant d'entreprises en défaillance ou encore en difficulté.

Pour mieux comprendre cette notion nous allons analyser dans une 1^{ère} partie le concept de défaillance, puis dans une 2^{ème} partie nous allons étudier les différentes approches de la défaillance.

I. Les concepts de la défaillance :

Il n'est pas facile de trouver une définition universelle de la défaillance. En effet, plusieurs auteurs ont donné des définitions de la défaillance tout en se basant sur des critères différents.

Pour Prunier et Mourel (1996)¹, l'entreprise en difficulté est celle dont la continuité de l'exploitation ou de l'activité est compromise, pour quelque cause que ce soit.

Daunigeau (1986)² définit la notion d'entreprise en difficulté comme étant «celle qui est proche de la cessation des paiements compte tenu de l'importance de la perte d'exploitation, de l'encours à payer et de l'existence ou non de crédit bancaire ».

Selon Malecot (1989)³ «La défaillance intervient lorsque l'exploitation ne peut plus faire face à son passif exigible au moyen de son actif disponible ».

Ooghe et VanWymeersch (1990)⁴ proposent deux définitions de l'entreprise en difficulté : l'une est économique et l'autre est juridique.

Selon la définition économique, l'entreprise ne parvient pas à réaliser de manière continue ses objectifs économiques (maximisation de la valeur de l'entreprise pour les actionnaires), compte tenu de contraintes sociales et environnementales.

¹ R.Prunier et P.Mourel : "L'ingénierie financière dans la relation banque-entreprise" Economica (1996).

² J.M.Daunigeau : "Les entreprises en difficulté" Edition revue banque (1969)

³ Malecot : "les défaillances d'entreprises : essai d'explication" Revue française de gestion Septembre/Octobre.

⁴ Ooghe et VanWymeersch (1990) "Traite d'analyse financière" presses universitaires de Namur

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

D'un point de vue juridique les entreprises en difficulté sont classées en deux catégories : les entreprises déclarées en faillite et celles bénéficiant d'un concordat (préventif à la faillite).

Toutes les définitions convergent que l'entreprise en difficulté est toute entreprise rencontrant des problèmes externes ou internes, conjoncturels ou structurels et touchant sa rentabilité, sa structure financière ou son potentiel de croissance, caractérisée par une situation financière tellement déséquilibrée qu'une cessation de paiement.

Pour approfondir la définition du concept de la défaillance de l'entreprise, il faut se référer aux différentes approches de la défaillance.

II. Les différentes approches de la défaillance :

Le processus de défaillance est progressif et comporte 4 niveaux :

- La défaillance économique
- La défaillance financière
- La défaillance comptable
- La défaillance juridique

1. La défaillance économique :

Pour Zopounidis (1995)⁵, la défaillance économique se réfère à l'absence de rentabilité et l'efficacité de l'appareil productif et à la détérioration de la liaison produit-marchés.

On peut dire que la défaillance économique peut être défini par des pertes structurelles. Elle met l'accent sur l'absence de rentabilité et l'efficacité de l'unité de production. Elle signifie que l'entreprise n'est plus rentable et génère plus de charges que de produits.

⁵ C.zopounidis : "Evaluation du risque de défaillance de l'entreprise" Economica(1995)

2. La défaillance financière :

Selon Zopounidis (1995)⁶, la défaillance financière met l'accent sur les problèmes de trésorerie et sur l'incapacité d'affronter des problèmes de remboursement.

De ce point de vue, on peut dire que dans ce cas, l'entreprise ne peut structurellement pas faire face à ses décaissements et son passif à court terme est nettement supérieur à son actif réalisable. Elle ne trouve plus de solutions pour gérer sa dette ce qui se traduit par des incidents de paiement. Cette illiquidité aboutit rapidement à l'impossibilité de payer les créanciers.

3. La défaillance comptable :

Cette défaillance est caractérisée par l'accumulation des pertes sur trois exercices successifs, des pertes réelles constatées supérieures au tiers du montant des capitaux propres en fin d'exercice.

4. La défaillance juridique :

Selon Zopounidis (1995)⁷, la défaillance juridique concerne en principe une action du dépôt de bilan liée à une situation d'insolvabilité.

De ce fait, la défaillance constitue la sanction légale de la défaillance financière et la constatation juridique de l'insolvabilité de l'entreprise.

La défaillance juridique signifie dans la majorité des cas la disparition à court terme de l'entité économique.

⁶ C.zopounidis :(1995). Opcit.

⁷ C.zopounidis :(1995). Opcit.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

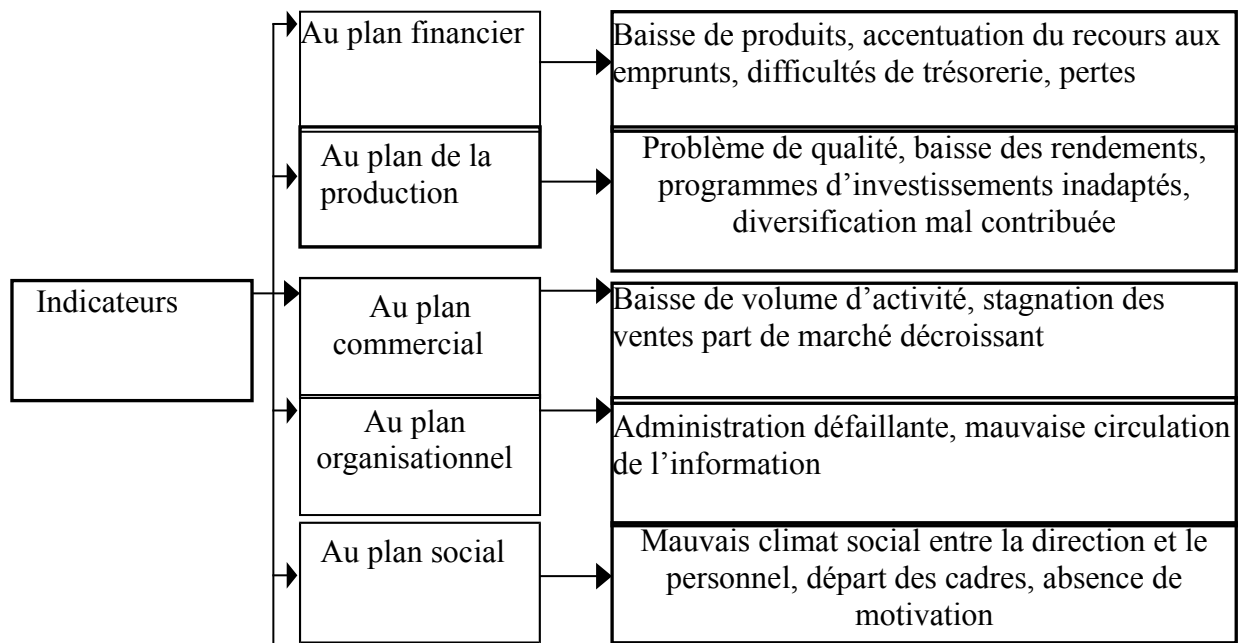
Sans doute parce qu'il s'agit d'un sujet tabou, la terminologie autour des difficultés financières de l'entreprise est souvent floue. Différents termes, plus ou moins définis, sont ainsi utilisés.

- Cession de paiement : elle survient lorsque le débiteur ne peut pas faire face à son passif exigible avec ses actifs disponibles.
- Déclaration de cessation de paiement : elle est faite par les dirigeants de l'entreprise au tribunal de commerce.
- Procédure de redressement judiciaire : cette procédure a pour but de sauvegarder l'entreprise et son activité.

III. Processus de défaillance :

La défaillance de l'entreprise est la conséquence d'un processus de détérioration qui s'étend sur plusieurs exercices et touche toutes les fonctions de l'entreprise. Daigne (1986)⁸ présente le tableau suivant :

Le processus de détérioration



⁸ J.F.Daigne "Dynamique de redressement d'entreprise" Edition d'organisation Paris 1986

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

En effet Daigne (1986)⁹ désigne que tout processus de dégradation se réalise selon les trois phases suivantes :

- La 1^{ère} phase est caractérisée par :
 - Une stagnation des ventes.
 - Une augmentation des coûts.
 - Une diminution de la rentabilité.

L'entreprise durant cette période, ne peut contrôler ni la qualité des produits, ni le niveau des coûts de fabrication. A ce moment, l'alternative suivante se présente à l'entreprise, soit perdre sa rentabilité en diminuant ses prix, soit perdre des parts du marché en maintenant le niveau des prix.

- La 2^{ème} phase montre certaines anomalies telles que :
 - Accroissement des besoins en fond de roulement.
 - Poursuite de la baisse de la rentabilité.
- La 3^{ème} phase : dans cette phase Daigne (1986) s'intéresse aux :
 - difficultés de trésorerie.
 - Asphyxies financières par manque de fond de roulement.

La défaillance de l'exploitation se traduit, à terme, par un épuisement plus ou moins rapide de ses moyens financiers tels que le découvert de trésorerie, les retards des paiements. L'entreprise éprouve de plus en plus de difficultés pour assurer les échéances et honorer ainsi ses engagements. Elle peut voir donc sa dépendance s'accroître vis à vis des organismes bancaires et des crédits fournisseurs. Ainsi, les signes indicateurs du processus de dégradation de l'entreprise révèlent donc des problèmes de nature financière tels que l'insuffisance des ressources face aux besoins et des problèmes de rentabilité à savoir l'incapacité des produits à couvrir les charges.

⁹ J.F.Daigne (1986). Opcit.

Section II : Les indicateurs de difficulté des entreprises :

Avant d'analyser les causes de défaillance des entreprises, il serait utile de nous attarder sur les signes avant coureurs de la défaillance car il vaut mieux prévenir que guérir ou du moins traiter le mal le plutôt possible.

Certains indicateurs permettent de prévoir principalement des difficultés financières et économiques prochaines comme le rétrécissement du marché, la mauvaise gestion du personnel, la rigidité de l'organe de direction ou encore le climat social conflictuel.

On analysera dans cette section les indicateurs de difficulté développés par les chercheurs qui montrent que la définition de la notion d'entreprise en difficulté constitue pour eux une des tâches les plus difficiles.

I. Les critères du rapport de Sudreau¹⁰ :

Suite à un comité d'étude ayant pour objectif l'élaboration d'une procédure complète de prévention dans les entreprises françaises, certains critères de difficultés ont été présentés dans un rapport appelé rapport de **Sudreau** (qui est le nom du président de comité). Dans ce rapport, on trouve les critères suivants :

- le report renouvelé d'échéance.
- les licenciements collectifs.
- la perte des trois quarts du capital.
- trois exercices successifs déficitaires.
- le non paiement des cotisations sociales ou fiscales.
- le non respect des dates légales de tenue et de convention des assemblés.

II. Les indicateurs de l'Accountants International Group (AIG) :

Selon l'AIG¹¹, il existe deux catégories d'indicateurs de difficulté, la première concerne la trésorerie alors que la seconde s'intéresse à la gestion de l'entreprise.

¹⁰ J.Brilmann "Le redressement des Entreprises en difficultés" ; Edition homme et technique 1979

¹¹ J.Brilmann, (1979). Opcit.

1. Les indices de difficulté de trésorerie :

Par difficulté de trésorerie, il faut entendre l'incapacité de générer suffisamment de trésorerie pour satisfaire les obligations courantes incluant les échéances des dettes à long terme. Ces indices sont :

- Les mauvaises relations avec les fournisseurs telles que l'impossibilité d'obtenir des rabais, le faible pouvoir de négociation, les cessations de livraison pour non-respect des conditions de paiement.
- Le financement des investissements à long terme par des crédits à court terme.
- Les pertes d'exploitation répétées.
- L'obligation de vendre avec des marges inférieures à la norme sectorielle.
- L'impossibilité de l'obtention de nouveaux emprunts dus au fait que le ratio dette / capitaux propres s'est aggravé.

2. Les indicateurs de difficulté dans la gestion de l'entreprise :

- Difficultés au niveau de la gestion : Le départ brusque d'un homme clé ou de plusieurs dirigeants sans qu'ils soient remplacés de manière satisfaisante.
- Difficultés au niveau des ventes telles que :
 - L'acharnement de la concurrence.
 - L'apparition des produits substituables aux produits vendus par l'entreprise en question.
 - La faillite d'un gros client.
 - L'obsolescence technologique des produits.
- Difficultés au niveau de la production :
 - La disparition d'un fournisseur important.
 - Le coût d'une nouvelle installation qui dépasse le budget initial.

3. Les indicateurs de Brilman ¹² :

Brilman repartie les indicateurs de difficulté dans le temps. En effet, il présente trois batteries d'indicateurs à trois stades différents de la vie de l'entreprise. On trouve les indicateurs à l'avance, les indicateurs simultanés et enfin les indicateurs en retard.

3.1. *Les indicateurs en avance :*

Ce sont ceux qui préviennent d'un risque de crise ou de difficulté pour l'entreprise. Ces indicateurs sont d'une importance primordiale aussi bien pour les dirigeants que pour les partenaires de la firme. En effet, ils permettent aux premiers d'amener les assainissements nécessaires et aux seconds de prendre leurs précautions.

Parmi les principaux indicateurs en avance, on peut signaler :

- L'évolution défavorable de la conjoncture économique du secteur.
- Un changement de la technologie de base.
- L'apparition d'une nouvelle concurrence étrangère dans les produits destinés à l'exploitation.
- La dégradation progressive de la situation financière des clients.

3.2. *Les indicateurs simultanés :*

Les indicateurs simultanés sont ceux qui annoncent l'installation de la crise ainsi que sa répercussion imminente sur l'entreprise. Ces indicateurs peuvent être repérés à deux niveaux ; au niveau des clients et au niveau de l'entreprise elle-même.

- Au niveau des clients : à travers l'apparition de difficultés de trésorerie qui sont déjà évoquées par le comité de Sudreau en France et l'Accountant International Group.
- Au niveau de l'entreprise elle-même, on distingue les indices suivants :

¹² J.Brilman, (1979). Opcit.

- Les indices liés au volume d'activité tels que l'insatisfaction des forces de ventes, la baisse du niveau des commandes, la baisse de chiffre d'affaire à prix constant etc.
- Les indicateurs préalables au niveau de la production à savoir l'allongement des délais, les retards dans la mise au point de produits nouveaux, l'incapacité de réalisation de grosses commandes. .etc.
 - Les indicateurs fournis par le personnel tels que l'augmentation de l'absentéisme, la défaillance de l'organisation qui se manifeste par des conflits sociaux principalement au niveau de la direction.
 - Les changements de l'environnement à travers l'apparition des nouvelles contraintes réglementaires concernant la profession, les procès contre l'entreprise, la crise conjoncturelle dans les secteurs clients etc...
 - Les indicateurs financiers tels que le retard dans la transmission de documents financiers et le déséquilibre croissant des bilans successifs.

3.3. Les indicateurs en retard :

Sont de moindre importance vue qu'ils n'interviennent que lorsque les difficultés atteignent des stades avancés. En effet, ils ne sont que les révélateurs des conséquences des difficultés. Parmi ces indicateurs on trouve :

- L'arrêt de la distribution de dividendes.
- La baisse des résultats réels.
 - L'apparition des pertes dans des exercices successifs.
 - Les difficultés de trésorerie.
 - L'état de cessation de paiement.

Section III : Les causes de difficultés :

Il est toujours difficile d'énumérer d'une façon limitative les facteurs qui sont à l'origine des difficultés d'entreprise. Les causes sont très nombreuses et leur conjonction compromet d'avantage la survie de l'entreprise.

Cette distinction permet de présenter les origines des difficultés selon deux approches micro et macro-économique de l'entreprise.

Il convient de signaler que les deux catégories de causes exercent généralement une influence convergente dans le processus de dégradation. En effet, une entreprise dont l'organisation ou le système de gestion recèle des faiblesses aura une capacité réduite à surmonter une évolution défavorable de son environnement.

I. Les causes micro-économiques :

Par facteurs micro-économiques, nous évoquons les facteurs internes à l'entreprise. Nous distinguons trois types de causes à savoir les causes stratégiques, les causes relatives à la gestion et enfin les causes accidentelles.

1. Les causes stratégiques :

Elles se rapportent à la politique générale de l'entreprise qui prend l'ensemble des fonctions :

- Problèmes liés à la production et à la technique :
 - Le sommeil technologique, caractérisé par la non-modernisation des équipements et le non-renouveaulement des machines, peut conduire à la disparition pure et simple du marché de l'entreprise.
 - L'obsolescence technologique qui engendre des coûts de revient non compétitifs sur le marché ainsi qu'une production insuffisante qui ne peut satisfaire la demande.
- Problèmes commerciaux : Les entreprises sont confrontées à des problèmes d'écoulement de leurs marchandises.

Ainsi, il se confirme que ces difficultés résultent de certaines causes commerciales telles que :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- L'organisation industrielle et commerciale inadéquate : processus de production mal réparti et force de vente inefficace.
- Des exigences de plus en plus contraignantes du marché.

En effet, les consommateurs sont de plus en plus exigeants et l'entreprise doit tout faire pour satisfaire ses besoins.

- Problèmes financiers :

Malgré l'importance de cette tâche dans l'entité économique, il en ressort que les problèmes de difficultés tiennent généralement :

- Le manque de financement propre au départ et de ressources d'autofinancement accroîtra la vulnérabilité de l'entreprise.
- La faiblesse voir l'absence du contrôle de gestion.
- L'augmentation des charges financières et salariales qui entraîne la dégradation de l'entité économique.
- L'insuffisance du fond de roulement ce qui causera une structure financière déséquilibrée, marquée par une trésorerie négative.

2. Les causes relatives à la gestion :

Gérer, c'est prévoir l'avenir proche et lointain de l'entreprise, organiser les plans de travail, prendre la décision opportune qui va le mieux avec les objectifs fixés de l'entreprise et contrôler les résultats réalisés avec ceux prévus.

3. Les causes accidentelles :

En plus des causes précédentes, l'avènement de certains faits exceptionnels et imprévus peut être à l'origine de la défaillance de l'entreprise.

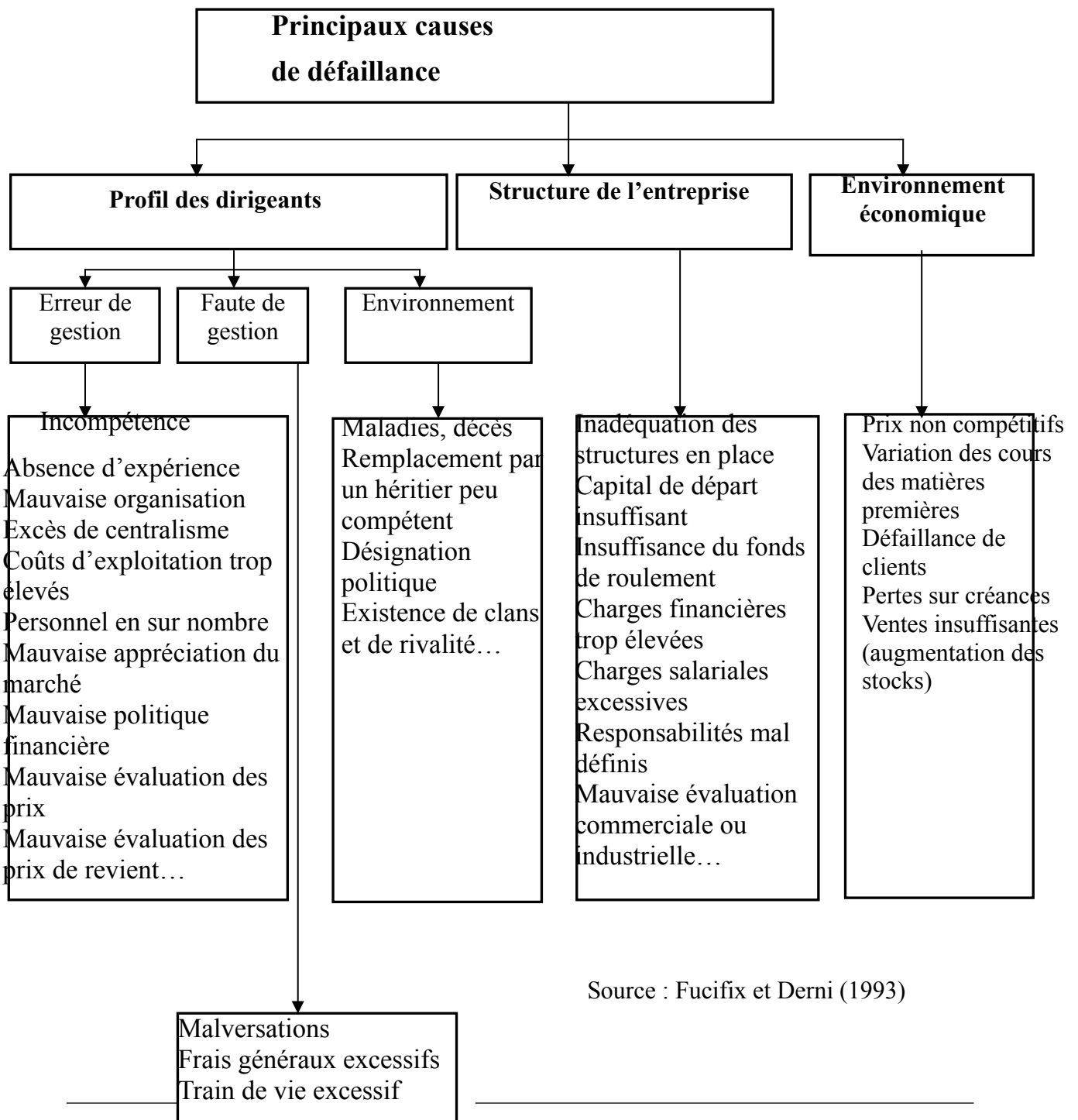
- Le décès d'un dirigeant.
- Le départ d'un ou plusieurs associés (dirigeants).

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- Catastrophes naturelles.

En effet, ces accidents mettent sérieusement en question la continuité de l'entreprise.

Tableau 1 : Les facteurs micro-économiques de défaillance



Source : Fucifix et Derni (1993)

II. Les causes macro-économiques :

Quand on parle des facteurs macro-économiques nous désignons les facteurs liés à l'environnement de l'entreprise.

En effet, les causes liées aux conditions économiques générales se présentent comme suit :

1. Les conditions du crédit et le marché monétaire :

Les conditions du crédit et du marché monétaire apparaissent comme l'un des principales causes de la défaillance des entreprises. En effet, plusieurs auteurs précisent que le rapport entre les conditions économiques du marché et la défaillance d'une exploitation est, en général, fonction d'un durcissement des conditions bancaires, d'une restriction du crédit ou d'une hausse des taux d'intérêts. Ainsi lorsque la solvabilité de l'entreprise se dégrade, les banques voient leurs rôles s'accroître et elles se préparent pour faire face au risque. Des mesures de resserrement des conditions de crédit sont alors prises. Ce durcissement favorise l'accroissement du taux de défaillance des entreprises.

2. Le flux de création d'entreprise :

La croissance du taux de lancement de nouvelles entreprises accroît le nombre de défaillance de celles-ci après quelques années de décalage. Ceci s'explique par le fait que le temps nécessaire pour tomber en faillite est proportionnel au montant des fonds initialement investis dans l'entreprise.

En effet, il existe un parallélisme entre la sous-capitalisation et la vulnérabilité de l'exploitation. L'existence des fonds propres suffisants constitue une condition indispensable à la création et au développement des entreprises. Or une proportion

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

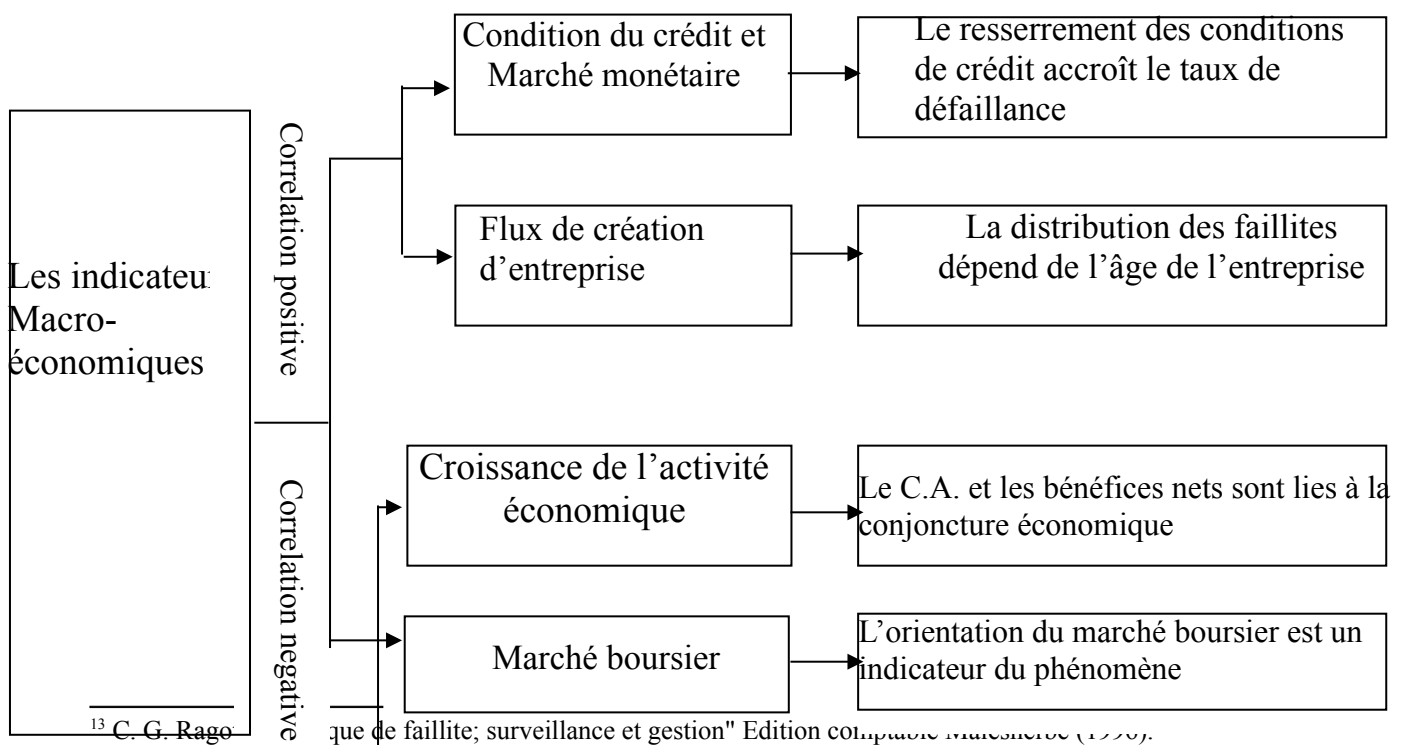
importante de nouvelles entreprises ne disposerait que du capital minimum requis par la loi. D'ailleurs, les statistiques indiquent que plus de 60% des cas sont des entreprises jeunes, ayant moins de 5 ans d'existence, moins de 10 salariés et moins de 10 millions de francs de chiffre d'affaires¹³.

3. Le renforcement de la concurrence :

Le renforcement de la concurrence est dû essentiellement au fait que certaines entreprises restent passives face aux changements des besoins de la clientèle. Ces entreprises n'ont pas su renouveler leur gamme à temps de lancer un nouveau produit de remplacement.

Aussi la manque de réactions face à des concurrents utilisant des procédés techniques nouveaux plus performants et commercialisant des produits à bas prix grâce à une politique des coûts salariaux très bas, prive l'entreprise d'une amélioration de la productivité.

Tableau 2 : Les variables macro-économiques et défaillance



Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Inflation



Les entreprises à niveau élevé d'endettement voient une part croissante de leur revenu absorbé par les frais financiers.

Conclusion :

Source : Fucifix et Dorni (1993)

Après avoir défini la notion de défaillance on a pu déterminer les causes principales des difficultés rencontrées par l'entreprise. Il y a généralement plusieurs causes de la défaillance. Il est souvent très difficile de les séparer et de mesurer l'impact de chacune.

La plupart des difficultés résultent d'un long processus de dégradation, en effet, le phénomène de défaillance commence par des problèmes économiques, se poursuit ensuite par des ennuis financiers et enfin peut s'achever devant les tribunaux de commerce. Il apparaît donc que le processus de dégradation de l'entreprise ne se réalise jamais de façon brutale.

Chapitre II :

La relation banque _entreprise

Introduction :

Le développement des marchés financiers, les progrès technologiques et les concurrences ont modifié les besoins des entreprises, accru la concurrence entre les établissements de crédit et élargi l'offre des services bancaires. Sans aucun doute la banque joue un rôle clé dans l'économie en accompagnant les entreprises dans leur réussite et dans leurs difficultés.

L'objectif de ce chapitre est d'étudier dans la première section le rôle du banquier de l'entreprise de façon générale. Ainsi on va étudier de manière plus précise l'une des fonctions de la banque qui est l'octroi des crédits dans une deuxième section parce que ces crédits peuvent être demain une source de conflit entre la banque et ses clients si ces derniers ne respectent pas ses engagements. Et c'est pour cela que nous amenons à étudier dans une quatrième section la décision de la banque face à une entreprise en difficulté.

Section I : Le rôle du banquier

Le métier du banquier a connu à travers le temps une évolution progressive passant d'un simple intermédiaire financier à un banquier consultant puis à un banquier gestionnaire et enfin à un banquier preneur de risque.

I. Le banquier intermédiaire financier :

Pour Rouyer et Choinel (1996)¹⁴, l'intermédiation est la fonction la plus traditionnelle qui consiste en premier lieu à collecter des dépôts et dans un second à prêter des capitaux.

En effet, une fonction centrale à un établissement bancaire est celle d'être l'agent des déposants. Ses fournisseurs de fonds délèguent implicitement à la banque l'autorité d'investir leurs ressources dans des actifs financiers notamment dans le crédit bancaire. En contre partie, la banque doit offrir à ses déposants les facilités de liquidité et de transfert de fonds.

1. La collecte des ressources :

Simon (1994)¹⁵ a réclamé que pour distribuer des crédits, les banques doivent disposer d'un montant équivalent de ressources qu'elles peuvent obtenir de leurs fonds propres, de l'émission d'obligations, de leur collecte auprès de la clientèle et enfin des marchés monétaires ou interbancaires pour le solde en cas d'insuffisance.

2. La distribution des crédits :

L'offre bancaire étant généralement sous forme de crédits, le crédit bancaire est toute opération par laquelle le banquier faisant confiance à son client, accorde à celui-ci le concours de ses capitaux. Ces crédits peuvent servir à financer l'activité courante de

¹⁴ J.Brilmann, (1979). Opcit.

¹⁵ J. C Simon "Les banques" édition la découverte 1994

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

l'entreprise c'est à dire son cycle d'exploitation : ce sont des crédits de fonctionnement. Ils peuvent aussi servir à financer les biens d'équipement : ce sont les crédits d'investissement.

Si l'activité principale du banquier est de recueillir des dépôts pour consentir des crédits, il lui arrive aussi fréquemment d'assurer à sa clientèle d'autres services qui lui permettent de la fidéliser à savoir le conseil.

II. Le banquier conseiller :

La mission du banquier s'est élargie. Il n'est plus un simple intermédiaire financier. Sa compétence ne se limite pas seulement dans l'information de l'entreprise sur les différentes possibilités de financement, mais aussi en matière de diagnostic financier, d'ingénierie ou d'assistance et d'une manière générale de tous les services destinés à faciliter la création et le développement des entreprises (introduction en bourse, placement de titres, aide à la gestion de trésorerie).

Par exemple, la banque peut apprécier et critiquer les choix de ses clients. Elle va identifier les risques auxquels est exposée l'entreprise (Rouyer et Choinel)¹⁶

Aussi les banques sont conscientes de la nécessité de développer les conseils financiers aux petites et moyennes entreprises (PME). En effet, la banque peut conseiller une PME dans ses choix stratégiques et l'aider dans ses options tactiques.

III. Le banquier gestionnaire de patrimoine :

La gestion de patrimoine est devenue un terme à la mode. En effet, le banquier gestionnaire de patrimoine est alors un concept relativement récent dans sa formulation actuelle. C'est le résultat d'un changement dans le comportement de la clientèle notamment ceux des entreprises. Les entreprises attendent un conseil personnalisé avant de prendre une décision d'investissement. La décision doit donc intégrer l'ensemble de l'environnement juridique, fiscal et financier de l'entreprise.

¹⁶ G. Rouyer et A. Choinel, (1995). Opcit.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Les entreprises, désireuses avoir une gestion de patrimoine, sont celles "qui se caractérisent à la fois par les plus hauts niveaux de détentions des produits bancaires et par les soldes moyens les plus élevés " Paganon (1997)¹⁷.

On peut aussi dire que c'est l'activité consistante à optimiser, coordonner les divers éléments constitutifs du patrimoine en fonction de finalités définies. Elle a pour objectif la conservation et la valorisation à moyen/long terme des avoirs d'un individu en se basant sur l'analyse, la planification et la mise en œuvre de la vie financière.

Face à la concurrence et aux acteurs de plus en plus nombreux, les banquiers doivent associer au concept de gestion de patrimoine la notion d'ingénierie financière : c'est à dire le conseil et l'assistance en matière de gestion financière et fiscale et tous les services destinés à faciliter la structuration et le développement de patrimoine.

IV. Le banquier preneur du risque :

Le banquier de l'entreprise prend en permanence des risques dans le cadre de la politique définie par l'établissement. Il s'agit essentiellement de renouveler le dossier de crédit d'une entreprise ou d'accorder des lignes à un prospect. Plus est fort le montant de crédit plus est élevé le risque qu'en court la banque.

Et pour cela, la banque doit tout d'abord cerner les handicaps d'une entreprise par l'analyse financière de ses documents comptables.

Le banquier doit ensuite apporter une attention toute particulière à des critères qualitatifs relatifs aux dirigeants de l'entreprise : ses compétences techniques et de gestion, ses capacités de réaction etc.

Section II : Avantages et inconvénients de la relation :

I. Les avantages de la relation de clientèle :

¹⁷ S. Paganon "les évolutions des marches patrimoniales" Revue banque (1997)

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

La gestion sur le long terme des comptes d'une entreprise permet à une banque d'accumuler de manière endogène une information privée sur la gestion de l'entreprise, les caractéristiques de sa trésorerie, sur ses relations avec les fournisseurs et les clients, sur d'éventuels incidents de paiement, sur les évolutions de son ou de ses métiers. Ainsi, la relation de long terme procure à la banque qui la pratique, à un moindre coût, autant d'informations sur une même entreprise qui ne pourrait le faire une autre banque qui n'est pas impliquée dans la relation.

La relation de clientèle permet alors à la banque de connaître avec précision l'historique des remboursements passés de l'entreprise qui sollicite un nouveau crédit. Elle peut donc construire un score fiable qui lui permet de distinguer les entreprises sincères de celles qui dissimulent une partie de leur résultat afin de minorer le montant de leur remboursement.

La meilleure connaissance de l'entreprise que permet la relation de clientèle incite la banque qui la pratique à prêter d'avantage attention aux conditions de refinancement d'entreprises momentanément confrontées à un problème de liquidité. Parce qu'elle sait que son partenaire est solvable sur le moyen et le long terme et qu'elle a l'assurance de rester sa banque principale. La banque réagit moins brutalement à des signaux de dégradation de la situation de son client.

L'existence de relation de clientèle permet donc d'isoler les mauvais emprunteurs et de choisir les bonnes entreprises.

Dans le même sens, il convient de dire que cette relation présente bien des avantages, mais ceci ne veut pas dire qu'elle n'est pas exempte d'inconvénients.

II. Les inconvénients de la relation de clientèle :

La mise en place d'une relation de clientèle peut aussi se traduire par certain nombre d'inefficience dans le fonctionnement du marché du crédit et dans l'équilibre du secteur bancaire. La banque qui entretient une relation de clientèle avec une entreprise

dispose en effet sur cette dernière des informations inaccessibles aux autres banques. Cette rente informationnelle rend plus délicat pour l'entreprise un éventuel changement de banque en cas de désaccord. La rupture d'une relation entre une entreprise et sa banque pourra en effet être interprétée par d'autres banques comme un signal de difficulté que la banque partenaire ne veut plus assumer.

Section III : Le banquier et l'octroi de crédit :

I. Définition de crédit bancaire :

L'opération de crédit est définie par l'article 3 de la loi bancaire n°84 – 46 du 24 janvier 1984 comme suit : "constitue une opération de crédit tout acte par lequel une personne agissant à titre onéreux met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne ou prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement ou une garantie".¹⁸

En effet, le crédit bancaire est toute opération par laquelle le banquier faisant confiance à son client, accorde à celui-ci le concours de ses capitaux. Ces crédits peuvent servir à financer l'activité courante de l'entreprise c'est à dire son cycle d'exploitation : ce sont les crédits de fonctionnement. Ils peuvent aussi servir à financer les biens d'équipements : ce sont des crédits d'investissement. Ainsi le crédit bancaire est un moyen de financement des entreprises et des ménages qui ont un besoin de financement dont le leurs permet de disposer de l'argent immédiatement moyennant le paiement d'un intérêt et d'obligation de rembourser le crédit dans un délai limité.

II. Les différents types de crédit bancaire :

1. Les crédits à court terme :

¹⁸G. Chaudamine et J. Montier"La banque et les marchés financiers"

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

D'après Zidi (1998), les crédits à court terme sont définis comme étant : "Crédits de gestion, crédits de fonctionnement ou crédits d'exploitation qui financent les dépenses d'approvisionnement des entreprises".¹⁹ Dans ce contexte, ces crédits peuvent servir à financer l'activité courante de l'entreprise c'est à dire son cycle d'exploitation. Les crédits à court terme sont donc des crédits de secours qui servent à satisfaire un besoin immédiat et ils sont remboursables dans une durée maximum de deux ans.

Ainsi on peut citer les principales formes de crédit à court terme existant dans les banques commerciales.

1.1. L'escompte commercial :

L'escompte est une opération à travers laquelle l'entreprise demande à sa banque des fonds tout en accordant comme contrepartie des effets de commerce qui vont être payés par la suite par le client sur lequel elle détient ces effets. Son compte sera donc crédité du montant correspondant à l'effet diminué des agios (intérêts et commissions). Il est à noter que ce crédit commercial est apprécié aussi bien par la banque que par l'entreprise.

- De point de vue de la banque : conformément à Rouyer et Choinel (1996)²⁰ "L'escompte présente le moindre risque de non-remboursement" puisque la banque bénéficie de la garantie de tous les signataires de l'effet.
- De point de vue de l'entreprise : l'escompte permet selon ces deux mêmes auteurs "de pouvoir transformer des créances à terme en liquidité".

1.2. Les avances en compte :

Appelé aussi découvert crédit, cette forme de crédit est destinée à faire face au besoin momentané de trésorerie qui naît du décalage entre les flux de recettes et de dépenses. On distingue deux types de découvert :

¹⁹Zidi Abdelhamid (1998) : "le financement bancaire à court terme" : guide du banquier.

²⁰ Zidi Abdelhamid (1998) : "le financement bancaire à court terme" : guide du banquier.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- **La facilité de caisse** : D'après Bernet-Rollande (1999)²¹ "La facilité de caisse a pour objet de faire face à des difficultés de trésorerie de courte durée" et d'après Rouyer et Choinel "La facilité de caisse est essentiellement destinée à donner à la trésorerie une élasticité de fonctionnement". Sur la base de ces deux définitions, la facilité de caisse apparaît comme des facilités accordées par la banque à son client pour faire face à des problèmes de trésorerie.

De ce fait, le compte du client n'est débiteur que pour quelques jours et redevient par la suite créditeur.

- **Le découvert** : Rouyer et Choinel affirment que "Le découvert est considéré comme un palliatif venant compléter un fond de roulement temporairement insuffisant" c'est à dire il sert à financer généralement une insuffisance de fond de roulement autrement dit un besoin durable contrairement au facilité de caisse qui finance un besoin passager.

1.3. Les crédits de financement de stocks :

Cette forme de concours est accordée aux entreprises industrielles pour financer un stock de matière consommable ou de matière semi-finie. Ce montant du crédit se situe environ à trois mois de besoin consommé (besoin consommé = stock initial + achat + frais sur achat – stock final).

1.4. Les crédits de financement de commerce :

On distingue plusieurs techniques de financement du commerce extérieur dont on peut citer trois types :

- **Les crédits de préfinancement** : Les exportateurs trouvent dans ces crédits les ressources nécessaires pour entretenir une activité régulière avec l'étranger ou pour répondre à des commandes spécifiques d'un montant important.

²¹ L. Bernet-Rollande (1999) "principes des techniques bancaires": Edition Dunod

- ***Les crédits de mobilisation de créance née à court terme*** : Ce crédit est destiné à mobiliser les créances nées sur l'étranger et le montant du crédit est déterminé en fonction du chiffre d'affaire à l'exportation et du délai de règlement consenti.

- ***Les avances en devises*** : les entreprises recourent à des avances en devises pour régler une dette d'un fournisseur étranger. Le remboursement se fait soit par un achat de devises au comptant sur le marché de change, soit à l'aide des recettes d'exploitations.

2. Les crédits à moyen terme :

Les crédits à moyen terme sont généralement consentis pour le financement des investissements des projets, de création, d'exécution ainsi de renouvellement de matériels. Leur durée est fixée à un maximum de 7 ans. On distingue plusieurs types de crédit à moyen terme parmi lesquels on peut citer :

2.1. *Les crédits à moyen terme à l'exportation :*

D'après Zidi (1996), cette forme de crédit "est une immobilisation des créances à moyen terme nées sur l'étranger suite à l'exportation des biens et des services n'ayant pas fait l'objet de signature des traites"²².

2.2. *Les crédits d'acquisition de matériels agricoles :*

Ces crédits peuvent être consentis à toutes entreprises spécialisées dans la commercialisation des nouveaux matériaux agricoles.

²² Zidi Abdelhamid (1996) "Les techniques tunisiennes de financement bancaire" :Edition(1996)

2.3. Les crédits à moyen terme à la PME :

Il existe des fonds spéciaux qui sont créés pour aider les PME à se promouvoir. Parmi ces fonds on peut citer :

- **FONAPRA** : fond national pour la promotion de l'artisanat et des petits métiers réservé aux projets dont l'investissement global < 80000^D.
- **FOPRODI** : fond de promotion et de décentralisation industrielle concerne les projets dont le coût d'investissement n'excède pas 3000000^D.

3. Les crédits à long terme :

Concernant les crédits à long terme, Zidi (1997)²³ confirme que "quant aux crédits à long terme, ils sont destinés au financement des besoins d'investissement lourds des particuliers et des entreprises".

Cette définition montre que ce type de crédit est destiné à combler les insuffisances énormes de financement.

3.1. *Les crédits de création d'entreprises :*

Ces crédits sont destinés à financer les investissements dans un contexte caractérisé par une insuffisance de ressources et en contre partie la banque contrôle une partie du capital de l'entreprise et assiste dans le conseil d'administration.

3.2. *Les crédits agricoles à long terme :*

²³ Zidi Abdelhamid (1997)"Le financement bancaire à court terme : Guide du banquier de l'entreprise"
Edition Cle

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Ces crédits sont accordés à toute entreprise de commercialisation du gros matériel agricole, à tout groupement d'agriculteurs ou organismes agrès pour le financement des investissements agricoles dont la durée de vie est supérieure à 7 ans.

3.3. Les crédits à long terme immobilier :

Ces crédits sont destinés à financer les projets de construction de bâtiment de grande taille à usage commercial, administratif ou de location et qui ont comme durée 15 ans ou plus.

III. La démarche d'octroi de crédit :

1. L'étude de la démarche :

Les banques procèdent généralement à l'étude du dossier de crédit au vue duquel elles décident l'octroi ou non d'un volume de crédit demandé par l'entreprise, ainsi que les conditions, les commissions, le taux d'intérêt et les garanties exigées.

De ce fait, il est important que la décision d'accorder un crédit soit fondée sur une évaluation objective de la capacité de remboursement du crédit par l'emprunteur et de sa situation financière.

En général, cette étude présente un enchaînement de trois fonctions à savoir l'étude de la situation de l'entreprise, l'identification du risque de l'entreprise et la détermination des documents exigés.

I.1. L'étude de la situation de l'entreprise :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Le banquier cherche à savoir le maximum d'informations sur l'entreprise et ses projets d'investissement et d'avoir des données sur la solvabilité des entreprises. Il s'intéresse aussi à la qualité du dirigeant de l'entreprise, son expérience et son savoir faire. En effet, le banquier peut poser certaines questions au dirigeant de l'entreprise afin d'évaluer le besoin de financement ainsi que la capacité de remboursement de l'entreprise.

- Pourquoi emprunte-t-elle ?
- Quelle trésorerie potentielle a-t-elle dégagée ?
- L'entreprise est-elle solvable ?

C'est sur la base des réponses données par le dirigeant que le banquier peut avoir un jugement sommaire, mais qui ne détermine pas la décision finale. Cette dernière sera prise à l'issue d'une analyse détaillée des bilans, des comptes de résultats et l'utilisation de ratios. Cette analyse détaillée de l'affaire permet au banquier d'identifier le risque de l'entreprise.

1.2. L'identification du risque de l'entreprise :

Avant toute décision d'octroi de crédit, la banque doit procéder à une analyse financière et à une identification des risques inhérents à l'entreprise. Parmi ces risques on peut citer :

a. *Le risque de non remboursement :* ce risque ne peut être considéré comme réalisé que lorsque toutes les voies de recours contre le débiteur défaillant ont été épuisées et le banquier ne peut pas récupérer sa mise à cause de l'insolvabilité de l'entreprise.

b. *Le risque de taux :* Ce risque résulte de l'évolution divergente du rendement des emplois d'une banque avec le coût de ses ressources, par exemple : diminution des taux facturés aux emprunteurs et stabilité des taux des obligations émises.

c. *Le risque de change :* Le risque de change c'est le risque associé aux opérations effectuées en devises étrangères du fait que la variation des taux de change de ces devises face à la monnaie nationale.

I.3. Les documents exigés :

Pour connaître les besoins de l'entreprise ainsi que sa politique de financement et pour pouvoir fixer les limites des crédits bancaires à consentir, la banque exige généralement deux dossiers : le premier comptable qui renferme les trois derniers bilans et comptes d'exploitation, la trésorerie prévisionnelle pour l'année suivante, la liste des principaux clients et fournisseurs et la politique commerciale de l'entreprise. Le second est un dossier juridique qui comporte le statut de la société, la liste des actionnaires, la répartition du capital et les garanties proposées.

2. L'étude des garanties :

Pour le banquier-prêteur, la prise des garanties contribue à limiter le risque qui s'attache aux crédits en cas de défaillance du débiteur. En effet, la banque peut réclamer son droit de créance avant tous les autres créanciers.

La banque ne met en place un financement que si les garanties qui lui sont proposées sont satisfaisantes. Elle doit s'assurer en premier lieu que l'entreprise est normalement en mesure de rembourser ses crédits.

Donc on peut conclure que les garanties représentent la contrepartie du risque que peut courir la banque dans la distribution des crédits. Il existe deux catégories de sûreté :

- Les sûretés personnelles consistent pour le créancier à recevoir l'engagement d'une ou plusieurs autres personnes pour garantir la même dette.
- Les sûretés réelles consistent en l'affectation d'un bien pour garantir une créance.

On va par la suite expliquer les caractères généraux de chaque type de sûreté.

II.1. Les sûretés personnelles :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

On parle de sûreté personnelle lorsqu'une ou plusieurs personnes s'engagent à honorer les obligations du débiteur principal si à l'échéance celui-ci venait à ne pas exécuter ses engagements.

La sûreté personnelle la plus répandue en matière de garantie des crédits bancaires est le cautionnement (simple ou solidaire) ou l'aval. L'assurance crédit est également utilisée dans ce domaine.

a. Le cautionnement :

Selon "Ferronière et De Chillez" (1980)²⁴, le cautionnement est le contrat par lequel une personne appelée caution promet au créancier d'une obligation d'y satisfaire si le débiteur ne la remplit pas lui-même. On distingue deux types de cautionnement : le cautionnement simple et le cautionnement solidaire. Le premier donne droit au bénéfice de discussion c'est à dire exige que le créancier poursuive la réalisation des biens du débiteur défaillant avant de lui demander d'exécution de son obligation qui signifie que s'il y a plusieurs cautions chacune n'est engagée que par sa part, mais le second élimine le bénéfice de discussion et celui de division. La caution solidaire est poursuivie du seul fait que la créance garantie n'est pas payée à l'échéance.

b. L'aval :

L'aval est une forme particulière de cautionnement solidaire par lequel un tiers s'engage sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal.

²⁴ Jacques Ferronière et Emanuel De Chillez (1980) "Les opérations de banque" 6^{ème} Edition

c. L'assurance-crédit :

L'assurance-crédit a principalement pour objet d'apporter aux banques une sécurité très appréciable contre le risque de non-remboursement. Pratiquement, il est rare qu'une compagnie garantie directement le remboursement d'un crédit accordé par un banquier, mais ce soit indirectement qu'un banquier profitera de l'assurance grâce à une délégation en sa faveur par son client.

II.2. Les sûretés réelles :

Pour " Faye (1993)²⁵", la dernière solution traditionnelle découverte du risque de contrepartie consiste à exiger de son débiteur une garantie réelle c'est à dire la désignation d'un bien dont la cession éventuelle en cas de difficulté permettra le règlement des impayés.

De ce fait, on peut dire que les sûretés réelles constituent à affecter un bien déterminé en garantie d'une créance. En matière bancaire, les sûretés fond l'objet d'une très large utilisation.

a. Le nantissement :

Le nantissement est un contrat par lequel un débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance.

De ce fait on peut dire que le nantissement représente une remise effective c'est à dire que le bien donné en garantie d'une dette sort physiquement du débiteur pour être conservé par le créancier pendant toute la durée du prêt.

On trouve le nantissement de titres, la mise en gage de marchandises, le nantissement de fonds de commerce, le nantissement sur véhicules automobiles....

²⁵ J. F. Faye "comment gérer les risques financiers" Edition technique et document-Lavoisier (1993)

b. L'hypothèque :

L'hypothèque est une sûreté réelle consistant à affecter un immeuble de débiteur en garantie d'une créance. Cette affectation se fait sans dessaisissement du débiteur.

L'hypothèque est un droit réel portant sur un bien immobilier. Le créancier hypothécaire jouit d'une double prérogative.

- Il a un droit de préférence qui lui permet de se faire payer sur le prix de vente de l'immeuble avant tout créancier.
- Il a un droit de suite puisqu'il peut contraindre tout détenteur de l'immeuble hypothéqué à se laisser exproprier.

Donc par la détention des garanties, la banque peut se couvrir contre le risque de non-remboursement de crédit en cas de défaillance de l'entreprise emprunteuse.

Section IV : Comportement de la banque :

Face à une entreprise en difficulté, la banque se trouve dans une situation délicate car sa marge de manœuvre est très étroite. Pour cela la banque doit agir avec prudence afin d'éviter une procédure judiciaire d'où l'investissement informationnel devient nécessaire.

En effet, en détenant un avantage informationnel, la banque a le choix entre soutenir ou liquider une entreprise en difficulté. Et sur cette base les autres créanciers vont fonder leurs décisions.

I. L'influence du comportement de la banque sur celles des autres prêteurs :

Selon Vilanova (2000)²⁶, les banques disposent d'une information de meilleure qualité que les autres prêteurs sur la santé financière actuelle et future des entreprises. Pour

²⁶ L. Vilanova (2000) "L'impact des effets de réputation sur l'incitation des banques à soutenir des entreprises non viables" Revue Finance pp 77-109.

cela, le rôle de signal des décisions bancaires semble particulièrement être important lorsqu'une entreprise est en difficulté.

Dans ce contexte, la décision bancaire est souvent la seule source d'information crédible pour les autres partenaires de l'entreprise face à des dirigeants et des actionnaires naturellement incités à favoriser la continuation de l'activité.

La crédibilité des décisions bancaires est primordiale. En effet, en soutenant une entreprise dont sa situation financière est critique, la banque crée une apparence illusoire de solidité et de solvabilité de cette entreprise. En effet, la confiance du banquier par le biais d'injection de crédits ou de renouvellement de crédit entraîne souvent celle des autres partenaires de l'entreprise.

Dans ce contexte une question peut se poser : pour quelles raisons une banque soutient-elle une entreprise en difficulté ?

II. La crédibilité du signal bancaire :

La banque décide t-elle de mettre en faillite ou de soutenir une entreprise lorsqu'elle connaît sa situation économique et financière ?

La banque peut connaître la situation dégradée de son client sans le mettre en liquidation car selon Refait (2000)²⁷, la décision de la banque se base sur la comparaison de son espérance d'utilité en cas de liquidation et en cas de continuation et non pas sur la valeur espérée de l'entreprise en cas de continuation et en cas de liquidation.

Ainsi, le banquier peut soutenir une entreprise dont la valeur espérée au moment de choix de continuation est inférieure à la valeur de liquidation c'est-à-dire soutenir une entreprise qui devrait d'un point de vu social être liquidée. Plusieurs modèles ont été avancés pour expliquer l'incitation des banquiers à retarder la liquidation. Ici, on doit retarder et non pas soutenir un emprunteur dans une situation compromise car on est devant un investissement non viable et dont la liquidation arrivera tôt ou tard.

²⁷ Refait (2000) : "Les asymétries d'informations influent elles de choix de la banque principale entre soutien et mise en faillite de l'entreprise" 17^{ème} journée international de finance.

Comment peut-on donc expliquer le soutien apporté aux entreprises en tout état de cause condamnées ?

1. Report de la liquidation motivée par la préservation de la réputation :

Selon Vilanova (2000), les banques, en tant que joueurs à long terme sur le marché de crédit, peuvent incitées à développer une réputation de dureté à l'égard des non viables. Ce comportement qui d'apparence irrationnel est motivé aussi par le désir du banquier à préserver sa réputation de bon dirigeant sur le marché de crédit.

Dans sa stratégie, la banque, en soutenant une entreprise, va obtenir des autres revenus dépendent des croyances et des stratégies adaptées par les autres partenaires qui fabriquent le revenu d'exploitation.

2. Incitations des banquiers à reporter la liquidation pour augmenter ses revenus :

Vu la confiance des investisseurs à l'égard des décisions bancaires, l'annonce d'un soutien à une entreprise en difficulté influence les décisions des partenaires de l'entreprise ; fournisseurs et clients à son égard et permet de préserver les revenus générés par la continuation de l'activité.

En effet, suite à l'accord d'un soutien par la banque à l'entreprise en difficulté, les partenaires de cette dernière auront une bonne impression sur la qualité de l'emprunteur et décident de collaborer en augmentant leurs engagements, ils entraînent la continuation de l'activité qui sera bénéfique pour la banque : d'une part, elle continue à toucher ses intérêts et d'autres part, les revenus issus de la continuation lui permettent de récupérer une partie de la dette. Il y aura donc, un transfert des revenus des partenaires externes vers la banque. Donc on peut dire que la banque décide de créer une apparence trompeuse de solvabilité qui la permettra d'augmenter ses revenus par une expropriation de la richesse des autres partenaires.

Conclusion :

Traditionnellement, l'activité d'une banque consiste principalement à servir d'intermédiaire entre les agents économiques ayant une capacité de financement et ceux ayant un besoin de financement.

Avec les changements des circonstances, la banque n'est plus un simple intermédiaire, elle est devenue un conseiller de la clientèle, ainsi qu'un gestionnaire de patrimoine.

Le risque de crédit ou risque de contrepartie est le premier des risques auquel est confronté une banque. Ce qui nous amène par la suite à déterminer le comportement de la banque face à une entreprise en difficulté.

Conclusion

On peut conclure qu'avec un simple changement de l'environnement, la banque n'est plus un simple intermédiaire, elle est devenue un gestionnaire de patrimoine et un conseiller de la clientèle.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

La banque est souvent le créancier le mieux protégé en cas de défaillance d'un de ses clients à cause de l'existence de garantie (réelles ou personnelles).

Après avoir défini la notion de la défaillance des entreprises, on a pu conclure que les problèmes liés à l'entreprise tel que les problèmes financiers, commerciaux, ainsi que les problèmes d'ordre conjoncturel à savoir le refinancement de la concurrence et les conditions de crédit constituent les principaux facteurs influents sur la situation financière d'une entreprise et peut contribuer même à sa disparition.

Au cours de la période de difficulté qui peut mener l'entreprise vers la défaillance, la banque occupe une place privilégiée dans le redressement d'une entreprise en difficulté.

Deuxième Partie

Introduction

Autefois, notre système économique ciblait avant tout le marché intérieur en accordant aux entreprises tunisiennes, en permanence, des avantages importants, pour qu'elles soient à l'abri de la concurrence étrangère.

Aujourd'hui, le contexte est totalement différent, car le nouveau système économique est un système libéral qui répond parfaitement aux exigences de la concurrence et de la compétitivité internationale. Suite à ce changement, les entreprises tunisiennes connaissent, actuellement, certains problèmes financiers et économiques qui handicapent sans relâche leurs essors et peuvent même les mener jusqu'à la faillite.

En effet, sur le plan économique on constate chaque année la disparition d'un nombre croissant d'entreprises tunisiennes voir même des groupes dont les programmes de sauvetage s'avèrent inutile vue leurs états actuel : incapacité de l'entreprise d'honorer ses engagements avec les établissements financiers et les fournisseurs, des crises de trésorerie et la succession des pertes réalisées. Sur le plan social, la disparition des postes d'emplois correspondant à ces entreprises augmente le taux de chômage.

La deuxième partie, comporte deux chapitres : Le premier vise à analyser les statistiques les plus récentes concernant les entreprises tunisiennes en difficulté, l'évolution, la répartition géographique, sectorielle et selon la forme juridique, tout en présentant les principales causes de difficulté. Le deuxième chapitre s'intéressera à la présentation de la méthodologie d'analyse et l'interprétation des résultats de notre enquête effectuée auprès de 11 banques tunisiennes afin de savoir leur comportement face à des entreprises en difficulté.

Chapitre I :

Les entreprises en difficulté "Le cas de la Tunisie"

Introduction :

Avec l'évolution de l'économie mondiale vers le libre échange, la Tunisie s'intègre dans un nouveau contexte international. Ainsi, la mondialisation a été marquée non seulement par l'évolution de l'environnement économique ou financier, mais aussi par l'évènement d'un nouvel environnement socio-culturel pour l'entreprise. En effet, les entreprises tunisiennes, notamment les petites et moyennes entreprises, connaissent durant ces dernières années une vulnérabilité accrue et rencontrent plusieurs difficultés. Certaines entreprises arrivent à les surmonter en appliquant les mesures adéquates au moment opportun.

D'autres se trouvent condamnées à disparaître suite à l'aggravation de leur situation et l'impossibilité de continuer leur fonctionnement.

Le long de ce chapitre on va essayer de mieux expliciter le phénomène de « difficulté » auquel font face nos entreprises et ce, en essayant d'analyser la réalité tunisienne.

Ce chapitre, comporte deux sections : La première vise à décrire le contexte tunisien en présentant les attributions du Bureau d'Assistance aux Entreprises Economiques (BAEE). La deuxième section présente les différentes études faites en Tunisie pour mettre en évidence les causes de difficulté des entreprises tunisiennes.

Section I : Les entreprises en difficulté enregistrées au BAEE

1. L'évolution des entreprises en difficulté :

Les données statistiques, enregistrées par le BAEE font apparaître la permanence du phénomène de défaillance des entreprises en Tunisie. En effet, il est frappant de constater que le nombre des entreprises en difficulté ne cesse de s'accroître. Ce nombre est passé de 873 en 2000 à 1670 en 2004 (l'augmentation en pourcentage est 91.3%). Ainsi, pour la même période d'étude (2000-2004) le nombre de faillites est passé de 135 à 441 (augmentation en pourcentage égale à 226.7%) comme le montre le tableau suivant :

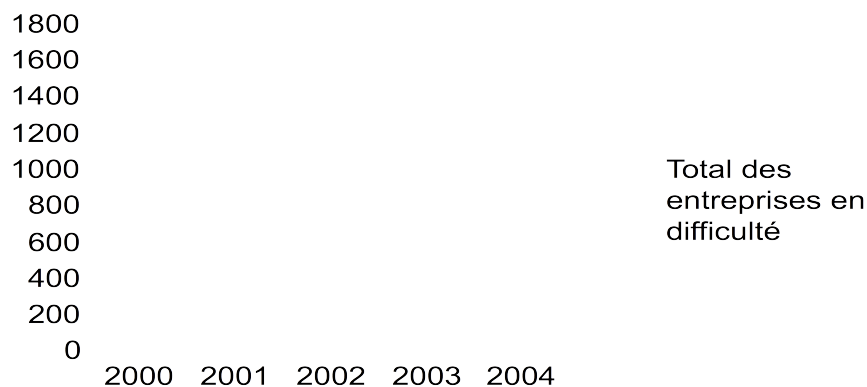
Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Tableau I : L'évolution de nombre des entreprises en difficulté :

	2000	2001	2002	2003	2004
Entreprises sauvées	440	525	581	719	732
Entreprises mises en faillite	135	160	231	369	441
Dossier en instance	298	343	345	436	497
Total des entreprises en difficulté	873	1028	1157	1524	1670

Source : le Bureau d'Assistance aux Entreprises Economiques (2003)

L'evolution de nombre des entreprises en difficulté



2. La répartition géographique des entreprises en difficulté :

Selon la 6^{ème} conférence nationale entretenue au Ministère de l'Industrie et portant sur l'évaluation des résultats sur la loi de redressement de entreprises en difficulté économique jusqu'à 2003, nous allons présenter dans ce que suit la répartition des entreprises en difficulté selon les régions.

Tableau II : Répartition géographique des entreprises en difficulté :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Les régions	Nombres des entreprises	%
Région de Tunis	686	45%
Région de sahel	168	11%
Sfax	198	13%
Nabeul	107	7%
Autres régions	365	24%
Total	1524	100%

Source : le Bureau d'Assistance aux Entreprises Economiques (2003)

Répartition géographique des entreprises en difficulté

Région de Tunis
Région de sahel
Sfax
Nabeul
Autres régions

On remarque ainsi, que 45% (686 entreprises) des entreprises en difficulté sont installées dans la région du Tunis, vu la grande concentration des entreprises économiques ainsi que le renforcement de la concurrence dans cette région que font augmenter le taux de défaillance des entreprises.

Ainsi, 198 entreprises en difficulté sont installées à Sfax, 168 se trouvent dans la région du Sahel et 107 à Nabeul. Enfin, 365 entreprises sont réparties sur diverses autres régions.

3. La répartition sectorielle des entreprises en difficulté :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Le phénomène de difficulté, auquel a fait face un nombre important de nos entreprises a touché au fait une majeure partie des secteurs composant le tissu économique et industriel tunisien. Le tableau suivant, présente une répartition sectorielle des entreprises en difficulté jusqu'à l'année 2003.

Tableau III : La répartition sectorielle des entreprises en difficulté :

Secteur d'activité	Nombre d'entreprises	%
Secteur industriel	747	49%
Service et commerce	731	48%
Secteur agricole et pêche	46	3%
Total	1524	100%

Source : le Bureau d'Assistance aux Entreprises Economiques (2003)

Repartition sectorielle des entreprises en difficulté

Secteur industriel
Service et commerce
Secteur agricole et pêche

Alors on constate, que 49% des entreprises en difficulté appartiennent au secteur industriel.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Leurs défaillances sont dues à l'acharnement de la concurrence, au recours massif aux crédits bancaires au niveau national qu'au niveau international, et à l'obsolescence technologique qui engendre des prix de revient non compétitifs sur le marché ainsi qu'une production dont la qualité est au dessus des normes.

Aussi dans le secteur des services et commerce, on constate un pourcentage important (48%) des entreprises en difficulté ceci est due au fait que ces entreprises sont les plus confrontées aux changements et à la dégradation brutale de l'environnement. Aussi ces entreprises sont composées de grands nombres de petites et moyennes entreprises, qui manquent d'expérience.

Concernant le secteur agricole et pêche de pourcentage de 3% représente un taux faible par rapport aux autres secteurs ceci s'explique par l'appui et le soutien de l'Etat par les crédits et les avantages fiscaux.

4. Répartition des entreprises en difficulté selon la forme juridique :

D'après la répartition des entreprises en difficulté selon la forme juridique on constate 89% des entreprises sont soit des sociétés anonymes, soit des sociétés à responsabilités limités et 11% des sociétés de personnes et des entreprises individuelles.

- 54% sont des SARL
- 35% sont des SA
- 11% des sociétés de personnes et des entreprises individuelles.

En terme de taux de défaillance, on peut constater que la SARL est la forme juridique la plus risquée. En effet, c'est une forme adoptée par la plus part des jeunes entrepreneurs et nécessite peu de capitaux propres ce qui en explique la fragilité.

La deuxième forme juridique la plus touchée est la SA. Enfin, les entreprises des personnes et des entreprises individuelles sont moins confrontées aux difficultés donc elles apparaissent plus solides.

Il est à remarquer, que cette répartition que ce soit au niveau sectoriel ou géographique ne se base que sur le nombre des entreprises. Il serait beaucoup plus intéressant de se baser sur un agrégat plus significatif tel que le chiffre d'affaire, par exemple.

En effet, un secteur peut contenir un grand nombre d'entreprises en difficulté mais dont le chiffre d'affaire cumulé est négligeable par rapport à une seule entreprise en difficulté dans un autre secteur.

Section II : Les causes de difficulté des entreprises tunisiennes

D'après la répartition des entreprises en difficulté, il apparaît clair que ces difficultés varient en fonction d'une diversité de paramètres tels que le secteur d'activité, la taille de l'entreprise, la technologie adoptée, la localisation, les produits fabriqués... Toutefois, elles peuvent avoir des causes communes qu'il est possible de distinguer par causes principales. Ces causes sont d'origine diverses (interne, externe ou accidentelle) et touchent les différentes fonctions de l'entité (fonction commerciale, de production, financière...).

La détermination des causes de difficultés des entreprises constitue un facteur important pour l'évaluation des influences de l'environnement et de la responsabilité des dirigeants dans la survenance de l'état de défaillance.

Les études explicatives de la défaillance consacrées à l'identification des causes de difficultés les plus fréquemment rencontrées par l'entreprise sont nombreuses. Nous citons à titre d'exemple l'étude de l'agence de promotion de l'industrie (API) (1992), et de la banque de développement économique de Tunisie (BDET) (1992) en Tunisie, celle de la commission de suivi des entreprises économiques (CSEE) (1996) et du Bureau d'Assistance aux Entreprises Economiques (BAEE) (2002).

1. L'étude de BDET ²⁸:

La BDET a réalisé une enquête en 1992, afin d'étudier les causes des difficultés des entreprises tunisiennes, suite à l'ouverture de l'économie tunisienne à la concurrence extérieure et aux lois du marché.

Cette étude porte sur un échantillon d'entreprises dont la moitié sont bénéficiaires et l'autre sont déficitaires, pour la période de 1989 à 1991.

D'après les dirigeants, les principales causes de difficultés des entreprises sont les suivantes :

- La difficulté d'approvisionnement en entrants sur les marchés extérieurs ;
- La faiblesse des moyens financiers essentiellement au niveau des besoins d'exploitation ;
- Le manque de personnel qualifié.

2. L'étude de l'API ²⁹ :

L'API en 1992 a conduit une enquête sur 389 entreprises en faillite et a dégagé les causes suivantes :

- Divers	28%
- Problèmes de marché et de prix de revient	26%
- Litiges entre associés	11%
- Problèmes de fonds de roulement	10%
- Problèmes de gestion	9%
- Difficultés de financement	7%
- Difficultés techniques	5%

²⁸ Rapport du bureau d'assistance aux entreprises économiques (2003)

²⁹ Rapport de l'Agence de Promotion de l'Industrie (1992)

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- Difficultés d'approvisionnement	4%
-----------------------------------	----

A partir des résultats de cette étude, Sayah (1998) conclue que les principales causes de défaillance des entreprises tunisiennes concernent des problèmes de gestion et de financement (aggravation de l'endettement et problèmes de trésorerie), ainsi que des problèmes de résistance à la concurrence devenue de plus en plus accrue.

3. L'étude de la CSEE (1996) ³⁰:

La CSEE joue un rôle consultatif dans les procédures de redressement. Elle relève d'une manière systématique les causes majeures de difficultés. Dans son rapport d'activité pour l'année 1996, elle a dégagé les causes suivantes :

CAUSES	FREQUENCES
Perte de marché	17%
Mauvaise gestion	14%
Conjoncture	13%
Problèmes administratifs	11%
Litige avec les tiers	10%
Financement non adéquat	9%
Développement de la concurrence	8%

³⁰ CSEE ; "Rapport d'activité de la communication de suivi des entreprises économiques" : Ministère des affaires sociales ; 1996.

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Problèmes de recouvrement	6%
Problèmes techniques	6%
Problèmes de réalisation des projets	3%
Incidents	2%
Faible qualification des ouvriers	1%

La CSEE a regroupé ces causes en deux catégories : celles ayant un caractère conjoncturel et celles ayant un caractère structurel. Cette distinction détermine, en fait, l'action qu'elle va engager pour remédier à la situation difficile de l'entreprise. Les problèmes conjoncturels (de trésorerie, incident...) peuvent être dépassés en appliquant des mesures spécifiques d'ordre financier (rééchelonnement des dettes, octroi de crédits). Cependant, les problèmes structurels (absence de rentabilité) nécessitent des stratégies curatives du redressement.

4. L'étude du bureau d'assistance aux entreprises (2002) ³¹ :

Le bureau d'assistance aux entreprises a examiné les dossiers de 1157 entreprises en difficulté qui ont demandé la protection de la loi de la faillite depuis la promulgation de la loi n° 95-34 telle que modifiée par la loi n°99-63 jusqu'au Mars 2002. Il a retenu les causes suivantes :

CAUSES	FREQUENCES
-Mauvaise gestion et financement déséquilibré -autofinancement faible	75%
Techniques	4%
Commerciales	15%
Sociales	3%

³¹ Bureau d'assistance aux entreprises ; "Evaluation des résultats depuis l'entrée en vigueur de la loi de 17 avril 1995- mars 2002" : ministère d'industrie ; 2002.

Conflit entre les associés	3%

A partir de cette étude, on peut conclure que les difficultés des entreprises proviennent d'une mauvaise gestion provoquant l'endettement excessif et la dépendance de l'entreprise.

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons visé dans un premier temps de présenter le contexte tunisien, c'est-à-dire nous avons décrit la place occupée par les entreprises tunisiennes en difficulté dans notre économie, en se basant sur des statistiques édictées par le BAEE.

Dans un second temps nous avons présenté les différentes causes de difficulté des entreprises tunisiennes en se basant sur plusieurs études telles que l'API, BDET, CSEE, BAEE. A partir de ces études, on a conclu que les causes de difficultés des entreprises sont multiples et se cumulent souvent. En plus, elles sont à la fois d'ordre macroéconomique (liée à l'environnement de l'entreprise) et microéconomique (interne à l'entreprise).

Chapitre II :

Analyse des données

Introduction :

Après avoir présenter les caractéristiques des entreprises en difficulté en Tunisie, on va essayer dans ce chapitre de mener une étude pratique concernant l'analyse du comportement de la banque face à une entreprise en difficulté.

Pour ce faire, nous avons choisi d'établir et d'adresser un questionnaire aux cadres des agences des banques tunisiennes.

Ce chapitre comportera deux sections. Nous présenterons dans la première section la méthodologie d'analyse et de collecte d'information suivie, ainsi dans la deuxième, nous présenterons l'analyse des résultats de l'enquête.

Section I : Méthodologie d'analyse et de collecte d'information

Au-delà de la littérature écrite, la collecte de l'information peut se faire, en outre à partir du terrain. L'enquête constitue à cet effet une source appréciable et supplémentaire pour aider à confirmer ou infirmer les hypothèses posées dans la partie théorique.

Dans notre cas, l'objectif de notre étude est de déterminer le choix de la banque entre soutien ou liquidation d'une entreprise en difficulté.

I. Méthodologie suivie :

Dans ce qui suit, nous présentons la démarche méthodologique sur laquelle est basée notre recherche concernant la détermination du comportement de la banque face à une entreprise en difficulté.

II. L'échantillonnage :

Pour que les informations recueillies soient valables, il est absolument indispensable d'établir un préalable échantillon représentatif de la population concernée. Notre choix porté sur 11 banques de dépôt qui sont :

BT, UIB, BNA, STB, BIAT, ATB, BS, AB, UBCI, ABC et BH.

Les banques de dépôts sont des banques qui entreprennent deux principales opérations : la réception de dépôts et l'allocation de crédits. Ainsi, ces banques reçoivent de leur clientèle toutes les sortes des fonds sans conditions ni limites.

En plus de la réception des dépôts, les banques commerciales distribuent des crédits. Toutefois, et selon l'article 5 de la loi N° 94-25 du 7 février 1994 ces banques sont autorisées à consentir sur ses dépôts des crédits à moyen et long terme dans les conditions édictées par la Banque Centrale Tunisienne.

L'option de se référer à cette catégorie de banque s'explique par les raisons suivantes :

- Leur nombre est de plus important en Tunisie
- Leurs agences sont de premier recours pour une large partie des clients.
- Leurs emprunteurs potentiels sont très divers.
- Leurs crédits touchent la plupart des secteurs d'activités économiques.

III. La collecte et l'analyse des données :

1. La méthode de recherche d'information : le questionnaire :

La méthode de recherche d'information que nous allons utiliser est un questionnaire (voir annexes). Ce questionnaire représente un élément d'enregistrement d'informations

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

recueillies directement auprès des répondants et qui débute par une fiche signalétique et qui regroupe 12 questions.

2. Administration du questionnaire :

Le recueil des données, après l'échantillonnage, se fait éventuellement selon trois procédés :

- Le contact direct par interview
- Le contact téléphonique
- L'envoi du questionnaire par voie postale.

Dans le cadre de notre enquête, on a eu recours au contact direct car il est le procédé de collecte d'informations le plus sûr et il permet ainsi, de minimiser les risques d'incompréhension et faire participer toute catégorie de répondants ainsi, on garantit la quantité et la qualité des informations collectées.

Section II : Analyse des résultats de l'enquête :

Notre enquête est divisée en deux parties : la première concerne l'analyse relative à l'octroi de crédit et la deuxième traite le comportement du banquier face à une entreprise en difficulté.

- A cause de l'évolution de l'environnement qui exige de nouvelles circonstances, les entreprises se trouvent obliger de savoir s'y adapter. Ceci entraîne l'augmentation du besoin de financement. Les entreprises font alors recours aux banques pour le combler.

Mais la question qui se pose : Est ce que la banque accepte toujours d'accorder des crédits à ces entreprises ?

Question 1 : les crédits demandés par les entreprises sont souvent tous accordés :	
--	--

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- Oui	18.2%
- Non	81.8%
Sinon, le refus est dû	
- A la situation du secteur de l'activité de l'emprunteur	18.2%
- A la qualité de l'emprunteur	9.1%
- A l'insuffisance de dossier de crédit	9.1%
- A la situation et la qualité de l'emprunteur	54.5%
- Autres	9.1%

81.8% des réponses présentées par les 11 banques ont jugé que les crédits demandés ne sont pas tous accordés. Ceci est dû essentiellement à la fois à la qualité de l'emprunteur et la situation de secteur de l'activité (54.5%).

- 5 éléments peuvent influencer la décision d'octroi de crédit : Le promoteur, le secteur de l'activité, la situation financière de l'entreprise, la rentabilité de projet et enfin les garanties présentes :

Question 2 : Pour une décision d'octroi de crédit, classez les éléments suivants par ordre décroissant d'importance :	
- La rentabilité de projet	4
- Les garanties présentes	5
- Le promoteur	2
- Le secteur d'activité	3
- La situation financière de l'entreprise	1

Ainsi, d'après les réponses des banquiers, les trois principaux facteurs déterminant la décision d'octroi de crédit sont : la situation financière de l'entreprise, la qualité de promoteur et enfin la qualité de secteur d'activité.

- Vu l'importance du risque d'insolvabilité et ses conséquences, la banque exige la prise des garanties nécessaires pour assurer le paiement total de crédit demandé :

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Question 3 : Quels sont les garanties que vous exigez pour donner un crédit	
- Les sûretés personnelles	18.2%
- Les sûretés réelles	27.3%
- Les sûretés personnelles et réelles à la fois	54.5%

Pour se couvrir contre le risque de défaillance (risque de non remboursement), la banque exige des garanties qui peuvent être personnelles ou réelles, dans notre cas 54.5% des banques exigent les deux types de garanties à la fois.

- La banque peut détenir des informations plus précises sur l'entreprise que les autres partenaires.

Question 4 : Pour obtenir des informations sur la situation de l'entreprise, vous utilisez plusieurs moyens, quels sont ces moyens ?	
- Documents comptables (les états financiers)	63.63%
- Recours aux sociétés de Rating	0%
- Consulter ses fournisseurs, ses clients, ses concurrents	18.2%
- Autres	18.2%

63.6%des banques ont jugé que les documents comptables sont la première source de l'information, les autres sources viennent en second lieu.

- Les causes de rupture de la relation banque-entreprise sont nombreuses :

Question 5 : Selon vous la rupture de votre relation avec un de vos clients est due	
- A l'importance du risque d'insolvabilité couru	18.2%
- A l'existence d'asymétrie informationnelle	9.1%

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- Au non respect des engagements	63.6%
- autres	9.1%

Le non respect des engagements constitue la cause, la plus importante dans la rupture de la relation d'une banque avec ses clients (63.6% des réponses proposées).

La deuxième cause est l'importance du risque d'insolvabilité vu ses conséquences négatives sur le métier bancaire tel que par exemple la perte de sa créance.

- Plusieurs facteurs permettent à la banque de détecter la défaillance de ses clients :

Question 6 : Classez par ordre décroissant d'importance, les indicateurs permettant vous de détecter la défaillance de vos clients ?	
- Non paiement des échéances	1
- Pertes d'exploitation répétées	4
- Compte gelé	2
- L'entreprise demande des prorogations	3
- Mauvaise relation avec les partenaires	5

Les banques interrogées ont jugé que le non paiement des échéances représente l'indicateur le plus important qui permet de détecter la défaillance de l'entreprise. Un compte gelé est un élément significatif qui indique que cette dernière passe par des difficultés.

Le report des échéances est indicateur qui vient en troisième lieu.

- Pour établir son diagnostic et déterminer son comportement, la banque cherche les causes de difficultés de ses clients :

Question 7 : Selon vous la défaillance de vos clients sont dues à :	
- Une dégradation de la situation financière de l'entreprise	18.2%
- Une dégradation brutale de l'environnement	27.3%
- Un choix de gestion inadapté (mauvaise gestion)	45.4%

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

- Autres	9.1%
----------	------

Les deux causes principales de défaillance des entreprises sont :

- La mauvaise gestion (45.4%) qui peut être expliquée par la non compétence des dirigeants et la mise en place des stratégies inadéquates
- La dégradation brutale de l'environnement qui n'est pas été anticipé par l'entreprise.

- La banque met en évidence plusieurs mesures lorsqu'elle confronte une entreprise en difficulté.

Question 8 : Quelles sont les mesures à prendre face à une entreprise en difficulté ?

Après le contact avec les chefs d'agence nous obtenons les réponses suivantes :

- Essayer de contacter les responsables pour voir le fond de problème et discuter les causes de dégradation.
- Proposer les solutions concernant les délais de règlement des dettes, tel que le rééchelonnement des crédits, la diminution les taux d'intérêt.
- Faire une consolidation ou un arrangement.
- Si la banque accepte de soutenir l'entreprise en difficulté, elle met en évidence plusieurs moyens pour la sauver.

Question 9 : Quels sont les moyens que vous utilisez pour soutenir les entreprises en difficulté ?	
- Renouvellement de crédit	18.2%
- Rééchelonnement des crédits	72.7%
- Autres	9.1%

Comportement de la Banque Face à une Entreprise en Difficulté

Pour la plupart des cas, les banques interrogées ont participé au sauvetage des entreprises en difficulté principalement par un rééchelonnement de crédit (72.7%). On peut conclure donc qu'une entreprise en difficulté ne peut pas obtenir facilement des nouveaux crédits (18.2%).

- Si la banque soutient une entreprise en difficulté c'est qu'elle a un objectif à réaliser

Question 10 : Dans le cas de soutien d'entreprise en difficulté, votre objectifs	
- Préserver votre réputation	0%
- Récupérer vos créances	90.9%
- autres	9.1%

Le seul objectif que cherche une banque à réaliser en soutenant une entreprise en difficulté est la récupération de ses créances.

- Dans la plupart des cas, la banque cherche à soutenir l'entreprise, mais parfois elle se trouve dans l'obligation de liquider cette dernière à cause de plusieurs motifs :

Question 11 : Quels sont les motifs de refus de soutien ?	
- Insuffisance des garanties.	27.3%
- Dégradation de la situation de l'entreprise	72.7%
- Autres	0%

72.7% des banques s'accordent que le principal motif de refus de soutien est la dégradation de la situation financière de l'entreprise, alors que le deuxième motif est l'insuffisance des garanties (27.3%).

- Si la banque va liquider l'entreprise, elle se trouve devant deux procédures de règlement. Soit le règlement à l'amiable, soit le règlement par voie judiciaire.

Question 12 : Dans le cas de non soutien des entreprises, quelle est la procédure

engagée pour récupérer votre créance ?

Selon les réponses des responsables, on a aboutit que toutes les banques ont le même procédure de règlement qui est le suivant :

- Adresser tout le dossier au service de recouvrement qui procèdera à une solution à l'amiable, à défaut, le dossier sera transféré au service contentieux qui entamera une procédure judiciaire qui se manifeste par : Injection de payer, vente de matériel, saisie immobilière, vente des titres hypothèques.

Conclusion :

L'évolution de l'économie mondiale vers le libre échange et l'adhésion de la Tunisie à ce mouvement sont de nature à exposer les entreprises tunisiennes à plusieurs difficultés. En effet, le nombre des entreprises en difficulté ne cesse de s'accroître (ce nombre passe de 873 en 2000 à 1670 en 2004). A cet effet, la responsabilité des banques étant importante.

Suivant les résultats de notre questionnaire qui fait l'objet de l'analyse du comportement des banques face aux entreprises en difficulté on peut conclure :

- Les entreprises en difficulté mais viables, peuvent être soutenues en période difficile.
- En contre partie, nos banques ne peuvent pas soutenir une entreprise non viable.

Conclusion Générale

La banque joue un rôle primordial dans le financement de l'économie et un rôle capital dans le redressement des entreprises en difficulté. En effet, l'objet de notre recherche est de déterminer la décision de la banque entre soutien et mise en faillite de l'entreprise en difficulté.

D'abord, nous avons essayé de faire une synthèse de la littérature des principaux choix de la banque face à une entreprise en difficulté.

Cette synthèse nous a permis de conclure que :

- Si l'entreprise n'est pas viable, la liquidation est inévitable, Néanmoins, la banque peut soutenir le débiteur même s'il s'avère non viable. Ici, il faut signaler que le souci de la banque est l'augmentation de ses revenus par l'expropriation de richesse des partenaires de l'entreprise ou pour préserver sa réputation en tant que banque conciliante.

Dans le cadre de notre investigation empirique par un questionnaire nous avons essayé de valider empiriquement le comportement de la banque face à une entreprise en difficulté.

- La plupart des banques tunisiennes interrogées optent pour le soutien des entreprises viables (dont la difficulté est passagère) et refusent le soutien des entreprises non viables (dont la liquidation arrive tôt ou tard) tout en retardant sa liquidité.

