



HAL
open science

“ Les déterminants du soutien abusif: une première approche empirique ” Article paru dans Banque & Marchés n°47 Mai-Juin 2000 pp.42-56

Laurent Vilanova

► **To cite this version:**

Laurent Vilanova. “ Les déterminants du soutien abusif: une première approche empirique ” Article paru dans Banque & Marchés n°47 Mai-Juin 2000 pp.42-56. Banque & Marchés, 2000, n°47 Mai-Juin 2000, pp.42-56. halshs-02418818

HAL Id: halshs-02418818

<https://shs.hal.science/halshs-02418818>

Submitted on 19 Dec 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

« Les déterminants du soutien abusif : une première approche empirique »

Article paru dans *Banque & Marchés* n°47 Mai-Juin 2000 pp.42-56

Laurent VILANOVA
Maître de Conférences
THEMA, Université de Cergy-Pontoise[✧]

Résumé : La théorie bancaire souligne le rôle de production et de transmission d'information des intermédiaires financiers. La jurisprudence sur le soutien abusif remet en cause cette pensée unique : des banques sont en effet condamnées pour avoir retardé la liquidation d'entreprises non viables. A travers l'étude de 39 dossiers de soutien abusif, ce travail tente de mettre à jour les raisons d'un tel comportement. Les résultats permettent de distinguer deux types de soutien abusif : un soutien involontaire dû à un contrôle insuffisant ou à une erreur d'interprétation ; un soutien délibéré dû à la volonté du banquier de parfaire ses garanties ou à sa trop grande captivité vis-à-vis du débiteur.

Abstract : The banking theory stresses the information production and certification role of financial intermediaries. However, there exists a growing evidence that banks' decisions sometimes misrepresent the actual situation of the firm. For instance, some court decisions sentence banks which have delayed the liquidation of non viable firms. This article tries to identify the determinants of this behavior through the study of 39 cases. The results enable to make a distinction between : an « involuntary support » due to a weak monitoring or a mistake in evaluation ; a « voluntary support » due to the desire of bankers to strenghten collateral or to their dependence upon their borrowers.

[✧] Cet article est tiré de ma thèse soutenue en 1999 à l'I.A.E d'Aix-en-Provence (CEROG). Une version antérieure a été présentée aux Journées Internationales de l'AFFI en Juin 1999. Je remercie le comité de lecture de la revue pour ses remarques constructives. Correspondance : Laurent.Vilanova@eco.u-cergy.fr

Les déterminants du soutien abusif : une première approche empirique

On assiste depuis quelques années à une recrudescence des procès en responsabilité contre les banques. Comme l'atteste la double jurisprudence sur la rupture fautive et sur le soutien abusif, ces attaques prennent quelquefois un tour paradoxal. Les banques se voient, selon les cas, condamnées pour leur attitude trop coercitive à l'égard d'une entreprise viable (rupture fautive) ou pour leur trop grande mansuétude à l'égard d'emprunteurs en situation irrémédiablement compromise (soutien abusif¹).

Cette jurisprudence n'est pas sans rappeler l'importante littérature bancaire qui, depuis les travaux de Diamond (1984) et de Fama (1985), s'interroge sur la raison d'être des financements intermédiés. Deux enseignements se détachent avec clarté de ces contributions. Les banques seraient tout d'abord des liquidateurs plus efficaces que les autres créanciers : l'information précise qu'elles détiennent sur l'emprunteur et la plus grande renégociabilité des contrats bancaires permettraient d'accélérer la liquidation d'entreprises non viables et d'éviter la faillite d'entreprises qui, bien que défaillantes, restent rentables à long terme². Les décisions de prêt bancaire auraient également un rôle de signal à destination des autres partenaires de l'entreprise: l'observation du comportement de la banque permettrait à ces derniers d'affiner leur évaluation de la situation de l'entreprise³.

Le contraste entre la littérature théorique et la jurisprudence bancaire est donc frappant. Considérons ainsi l'exemple du soutien abusif : ici, les banques ont non seulement pris une décision de liquidation inefficace mais elles ont en outre transmis une image trompeuse de la situation de l'entreprise aux autres partenaires externes (notamment aux créanciers commerciaux).

Cet article, fondé sur une étude empirique de plusieurs cas de soutien abusif, poursuit donc deux objectifs :

- mettre en évidence les facteurs susceptibles d'expliquer un soutien abusif en étudiant les motivations et le processus décisionnel du banquier accusé de maintien artificiel,
- plus généralement, compléter la littérature actuelle en montrant que l'information transmise par les banques sur l'emprunteur manque parfois de fiabilité et que le financement bancaire ne permet pas toujours d'aboutir à une décision de liquidation efficace.

Ce faisant, nous adopterons une démarche empirique originale, axée sur l'analyse des correspondances écrites contenues dans les dossiers de maintien artificiel.

L'article sera structuré de la manière suivante. Nous commencerons par examiner les raisons évoquées dans la littérature pour expliquer un comportement de soutien abusif. Nous aborderons ensuite l'étude empirique en présentant notre échantillon et notre méthodologie qualitative. Les troisième et quatrième parties présenteront les résultats obtenus. Enfin, nous conclurons par une discussion tentant de rapprocher les enseignements empiriques de la littérature théorique.

¹ La jurisprudence utilise également le terme de « maintien artificiel ».

² Les articles soulignant la plus grande efficacité des décisions de liquidation mises en oeuvre par les banques sont nombreux. On citera notamment les travaux de Berlin et Loeys (1988), Chemmanur et Fulghieri (1994) et Gertner et Scharfstein (1991).

³ Sur ce point, voir notamment Fama (1990).

I. Les déterminants du soutien abusif dans la littérature

A notre connaissance, aucun travail théorique ou empirique ne s'est jusqu'à présent intéressé au soutien abusif. En revanche, plusieurs contributions récentes remettent en cause l'efficacité des décisions de crédit bancaire et permettent d'expliquer une liquidation trop tardive de l'emprunteur. Au vu de cette littérature, une distinction doit être opérée entre les cas où la banque a mal apprécié la situation de son client et ceux où la banque a soutenu une entreprise condamnée alors même qu'elle était consciente de l'ampleur des difficultés.

A. La banque n'était pas consciente de la situation compromise de l'emprunteur

- **Une surveillance insuffisante**

L'existence des banques est souvent justifiée par leur capacité à produire de l'information. Les banques disposeraient d'une information plus précise que les autres partenaires externes de l'entreprise. L'hypothèse de la supériorité informationnelle des banques n'est pourtant pas aussi solide que pourrait le faire croire cette littérature consensuelle. L'inobservabilité des efforts d'évaluation mis en oeuvre par ces dernières conduit naturellement à s'interroger sur l'incitation des banques à exercer un contrôle intensif de l'emprunteur.

Plusieurs facteurs peuvent être à l'origine d'un contrôle insuffisant.

La détention de garanties réduit l'utilité d'une surveillance de l'emprunteur. Dans ce sens, le Conseil National du Crédit (1995 p.55) remarque que « *les garanties réelles peuvent jouer un rôle pernicieux en rendant moins vigilant l'examen de la solvabilité future de l'emprunteur qui demeure le seul véritable critère de risque* ». Ce manque de vigilance peut s'expliquer de deux manières. La présence de fortes garanties, en augmentant la menace d'une liquidation, limite l'incitation de l'emprunteur à augmenter volontairement le risque de ses actifs ou à procéder à un défaut volontaire (Lacker 1991 ; Nakamura 1993 ; Bester 1994). Elle réduit également le risque de perte encouru par la banque en cas de liquidation. Dans la mesure où l'incitation à exercer un contrôle coûteux de l'emprunteur croît en fonction des pertes anticipées par la banque, celle-ci devrait économiser sur ses coûts de contrôle en présence de garanties solides (Fama 1985).

L'intensité du contrôle dépend également des caractéristiques de l'emprunteur. La banque fixe la précision de ses investigations en procédant à une analyse coûts/avantages. Or, dans certains cas, le gain marginal retiré d'une évaluation coûteuse est faible. Ainsi en est-il lorsque l'emprunteur jouit d'une forte réputation (Diamond 1991) ou lorsque l'information publique est suffisamment précise (Berlin et Loeys 1988 ; Best et Zhang 1993). L'effort de surveillance dépend également de la taille de l'emprunteur. Sur ce point, les prédictions divergent. Besanko et Kanatas (1993) affirment que le coût d'une évaluation est prohibitif pour les entreprises de petite taille. En effet, pour ces firmes, « *...les montants des crédits unitaires sont faibles et ne permettent pas d'amortir un travail approfondi systématique et préalable. D'où la tentation légitime d'attendre les premiers incidents pour s'informer ...* » (Conseil National du Crédit 1995, Annexe 1 pp.15-16). A l'opposé, plusieurs contributions soulignent le manque de suivi des risques pour des entreprises de grande taille. Dans ce sens, l'étude d'événement de Slovin et al. (1992) montre que l'annonce d'une décision de crédit bancaire entraîne une réaction des cours de moindre ampleur pour les grandes entreprises. Plusieurs arguments peuvent expliquer une relation négative entre l'intensité de la surveillance et la taille d'un emprunteur. Constatons tout d'abord que les grandes entreprises

entretiennent un plus grand nombre de relations bancaires que les P.M.E. Or, comme le suggère Rajan (1992), cette dispersion de l'endettement peut entraîner un problème de passager clandestin. Lorsque les décisions de prêt sont séquentielles, chaque banque peut observer les décisions des banques précédentes et tenter d'extraire l'information privée de celles-ci. Il en résulte certes une diminution du coût global de la surveillance mais au prix d'une baisse de la précision du contrôle. Enfin, on doit considérer que l'information publique est de meilleure qualité pour les entreprises de grande taille et que celles-ci jouissent d'une plus forte réputation que les autres emprunteurs. En suivant Berlin et Loeys (1988) et Diamond (1991), les grandes entreprises devraient donc faire l'objet d'une surveillance moins attentive.

Enfin, nous évoquerons l'hypothèse selon laquelle les banquiers peuvent privilégier l'augmentation du volume et de la rentabilité à court terme de leur portefeuille de prêts au détriment du suivi des risques. Pour Udell (1989), les chargés de clientèle seraient naturellement enclins à « économiser » sur leur effort de surveillance. En l'absence de contrôle hiérarchique, ils auraient donc tendance à réduire le nombre et la précision de leurs investigations. Ce problème peut être aggravé lorsque, dans un environnement très concurrentiel, la rémunération des chargés d'affaires est indexée sur le volume des prêts accordés⁴. Ce système de rémunération peut en effet inciter les chargés de clientèle à privilégier la recherche de nouveaux clients au détriment du suivi des prêts déjà initiés ou à réduire leur effort de sélection des candidats emprunteurs (Waheed et Mathur 1993).

- **Une erreur dans le traitement de l'information**

Dans certains cas, le banquier apprécie mal la situation de l'emprunteur alors même qu'il dispose d'une information suffisamment précise. Ces erreurs dans le traitement de l'information sont parfois dues aux limites du jugement humain (incompétence et subjectivité). Dans d'autres cas, le banquier peut rationnellement faire abstraction de son information privée (comportement mimétique).

Pour Flood (1993), l'incompétence des dirigeants est une des principales causes de faillite bancaire aux Etats-Unis. Certains dirigeants sont incapables de calculer correctement l'espérance de revenu et le risque associés à un investissement. L'étude empirique de Mei et Saunders (1992) semble accrédi-ter cette hypothèse. Il apparaît en effet que les investissements des principales institutions financières américaines dans le secteur de l'immobilier sur la période 1970-1989 ont été choisis non pas en fonction des revenus futurs espérés mais en fonction des revenus passés.

Cette tendance à privilégier les résultats passés, difficilement explicable dans le cadre de la théorie financière, trouve néanmoins un support dans l'importante littérature psychologique sur la persistance des jugements et des comportements. De nombreuses études de laboratoire ont ainsi mis en évidence la difficulté des individus à remettre en cause leur jugement passé en présence d'une information nouvelle contradictoire (Tversky et Kahneman 1974 ; Lord et al. 1979 ; Gilovich 1983 ; Kruglanski et Webster 1996). Ces résultats suggèrent donc qu'un banquier, initialement confiant dans la qualité d'un crédit, pourrait avoir tendance à atténuer

⁴ L'indexation des rémunérations sur le volume des prêts accordés n'est pas l'apanage des chargés de clientèle. Ainsi, Boyd et Graham (1991) constatent que la rémunération des dirigeants des cinquante plus grandes banques américaines est corrélée positivement avec la taille des actifs et n'est pas reliée significativement à la rentabilité des actifs.

la portée des difficultés rencontrées par son client. Le pouvoir explicatif des travaux sur « l'escalade et l'engagement » semble encore plus important. Ces derniers observent en effet qu'un individu impliqué dans une décision d'investissement maintient sa ligne de conduite initiale (en augmentant les ressources investies) lorsque le projet connaît des difficultés. Cette persistance du comportement est en général attribuée à un besoin « d'auto-justification » : le décideur ne veut pas admettre que son choix initial était erroné (Staw 1976,1981). Le parallèle avec le soutien abusif est clair au vu de l'étude de Staw et *al.* (1997). Celle-ci montre en effet que les banquiers ont tendance à retarder l'enregistrement comptable des pertes sur un crédit qu'ils ont initialement accordé.

L'erreur d'appréciation du banquier peut également être due à l'existence de relations trop étroites avec le débiteur. Comme le souligne Holland (1994), les échanges personnels entre le chargé de clientèle et son client sont un attribut fondamental de la relation de crédit. Cette proximité relationnelle n'est pas sans dangers. Pour Udell (1989), l'existence d'une relation de long terme peut entraîner un relâchement de la vigilance du banquier qui devient alors aveugle aux signes précurseurs de difficulté. Ces contributions, en soulignant le rôle des échanges inter-personnels dans la relation de crédit, présentent des similitudes frappantes avec la littérature socio-économique soulignant le rôle du contexte social et des relations de confiance dans la prise de décision (Granovetter 1985 ; Rivaud-Danset et Salais 1992 ; Orléan 1996). Les travaux de Courpasson (1993, 1994 et 1995) montrent clairement que la proximité relationnelle avec le client, le poids local de celui-ci sont autant d'éléments qui peuvent brouiller le jugement du chargé d'affaires et le conduire à sacrifier l'intérêt de son institution au nom de la « confiance mutuelle » l'unissant à l'emprunteur.

La présence de plusieurs créanciers est un autre foyer d'erreur. Le travail théorique de Welch (1992) suggère qu'un banquier participant à un prêt syndiqué peut avoir intérêt à ignorer l'appréciation négative qu'il porte sur un emprunteur et à fonder son comportement sur celui des autres membres du syndicat⁵.

B. La banque était consciente de la situation compromise de l'emprunteur

La pleine conscience de la situation de l'emprunteur ne suffit pas à éliminer tout risque de soutien abusif. Plusieurs variables peuvent expliquer un report volontaire de la liquidation : dans certains cas, la décision qui maximise la valeur des droits de la banque n'est pas celle qui maximise la valeur de l'entreprise ; dans d'autres cas, la banque a intérêt à masquer la situation réelle de l'emprunteur du fait des externalités informationnelles associées à la décision de crédit.

L'inefficacité de la décision de liquidation est tout d'abord due à la présence de plusieurs classes de créanciers. Le banquier est incité à prolonger l'existence d'une entreprise qui devrait être liquidée lorsque cette décision débouche sur un transfert de richesse en sa faveur (Gertner et Scharfstein 1991 ; Weiss et Wruck 1996). La banque peut également favoriser la continuation de l'activité lorsque la spécificité des actifs de l'emprunteur est très forte. Cet argument est avancé par Mitchell (1993) pour expliquer le faible nombre de faillites dans les pays d'Europe de l'Est. Une faible valeur de revente des actifs conduit la banque à

⁵ Le comportement grégaire mis en évidence par Welch (1992) diffère de celui évoqué par Rajan (1992). Ce dernier considère que le « suivisme » des banques est associé à un relâchement de l'effort d'évaluation. Le comportement décrit par Welch (1992) est d'une autre nature puisqu'il porte spécifiquement sur l'utilisation (et non sur le recueil) d'information.

rééchelonner passivement sa créance (son revenu en cas de liquidation étant nul) sans se soucier de l'efficacité de cette décision.

Confronté à un emprunteur en difficulté, le banquier doit également tenir compte des externalités informationnelles associées à sa décision.

Pour Rajan (1994), la liquidation d'un prêt signale aux supérieurs hiérarchiques l'incompétence du chargé de clientèle dans l'attribution initiale du crédit. Ce signal n'est pas parfait : les difficultés rencontrées sur une opération dépendent également de la situation économique. La perte de réputation subie par le banquier en cas de liquidation d'un crédit est donc contingente à l'état de l'économie : elle sera plus forte quand la situation économique est favorable. Le banquier qui découvre une dégradation de la qualité de son portefeuille de prêts aura donc intérêt à retarder la liquidation des emprunteurs en difficulté lorsque l'économie est perçue comme saine. Il s'agit en effet d'éviter la divulgation de mauvais résultats au moment même où la réputation du banquier est la plus sensible à une « mauvaise » nouvelle. Udell (1989) et Nakamura (1994) expriment une idée similaire : un banquier peut avoir intérêt à dissimuler un prêt qui « tourne mal » lorsque le contrôle interne est déficient. L'objectif est de retarder la liquidation jusqu'au moment où le décideur sera immunisé contre cette information « négative » du fait d'une mutation ou d'une promotion.

La prise en compte des effets réputationnels d'une mauvaise performance augmente également le risque d'un comportement téméraire. Sur ce point, les résultats de Gorton et Rosen (1995) et de Brown et *al.* (1996) sont édifiants : lorsque les performances sont évaluées de façon relative, les gestionnaires ayant enregistré de mauvais résultats dans le passé sont tentés d'augmenter le risque de leurs investissements afin de « rejoindre » le niveau de performance de leurs pairs.

Le rôle de signal des décisions bancaires à l'égard des autres partenaires financiers ou non financiers de l'emprunteur peut également expliquer un comportement de soutien abusif. Selon Berlin et *al.* (1996), la banque est quelquefois incitée à créer, de connivence avec l'emprunteur condamné, une apparence trompeuse de solvabilité. Le signal bancaire favorable permet de forcer la liquidation de l'entreprise : le fournisseur, inférant que l'entreprise est saine, refuse toute concession et entraîne ainsi la faillite. La raison poussant la banque à favoriser l'arrêt de l'activité est simple : en cas de liquidation, la coalition banque-entreprise capte la totalité des profits au détriment du fournisseur dont la créance est subordonnée. Ce modèle repose toutefois sur une hypothèse contestable : conformément à Rajan et Winton (1995), on peut penser que l'émission d'un signal bancaire favorable retarde la faillite plus qu'elle ne l'accélère. Le modèle de Vilanova (1997 et 1999) exploite cette idée : ici, la banque tente de retarder la liquidation d'un emprunteur condamné en faisant croire aux partenaires non-informés que l'entreprise est viable. Elle profite de ce report de la liquidation pour augmenter la priorité de sa créance en prenant des garanties supplémentaires ou en appliquant des taux d'intérêts ruineux⁶.

Les raisons susceptibles d'expliquer la liquidation tardive d'entreprises condamnées sont donc multiples. La littérature financière insiste surtout sur un problème d'aléa moral au niveau du banquier : ce dernier peut profiter de l'inobservabilité de son effort d'évaluation pour réduire l'intensité du contrôle exercé sur l'emprunteur. Si cette explication est dominante, elle n'est cependant pas unique. Ainsi, le recours à d'autres branches des sciences

⁶ Dans ce modèle, les termes de la décision de crédit bancaire ne sont que partiellement observables : les autres partenaires de l'entreprise connaissent le montant des crédits alloués par la banque mais sont incapables d'observer le montant des garanties ou des taux d'intérêt appliqués par la banque.

sociales (psychologie, sociologie) nous a permis d'avancer l'hypothèse d'un « aveuglement » du banquier et de difficultés dans le traitement de l'information. De même, ne pouvions-nous ignorer l'étonnante conclusion de quelques modèles récents selon laquelle une banque pourrait retarder la liquidation alors même qu'elle est consciente de la situation catastrophique de son client.

II. Echantillon et Méthodologie

L'étude empirique tentera d'évaluer la pertinence des explications théoriques en analysant le processus décisionnel du banquier accusé de soutien abusif. Pour ce faire, nous avons procédé à une analyse en profondeur des données contenues dans 39 dossiers de maintien artificiel. Avant de détailler cette méthodologie de type exploratoire et qualitatif, nous présenterons rapidement notre échantillon constitué essentiellement de P.M.E.

A. L'échantillon

Les données ont été recueillies auprès d'une grande banque de réseau française⁷. Nous avons ainsi eu accès aux dossiers de « maintien artificiel » centralisés au sein du service juridique. La nature des informations contenues dans ces dossiers est résumée dans la figure 1.

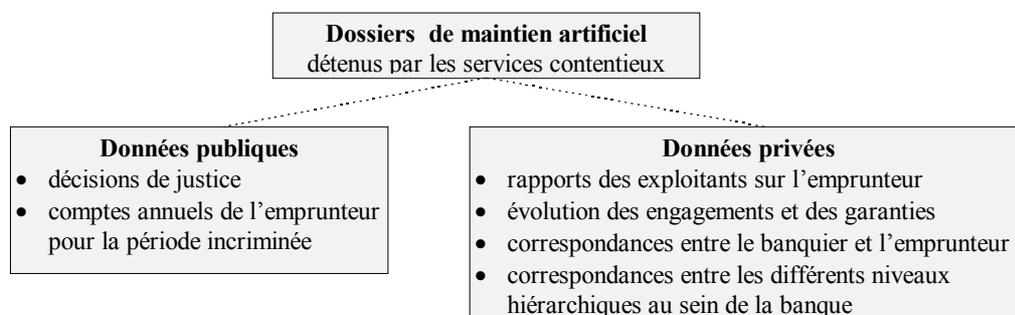


Figure 1. Le contenu des dossiers de maintien artificiel

Le caractère exploratoire de notre étude empirique nous a conduit à travailler « *sur un échantillon de taille réduite n'ayant aucun objectif de représentativité au sens statistique du terme* » (Evrard et al. 1993 p.16). Parmi les 224 dossiers ayant donné lieu à une assignation en justice contre la banque au cours des dix dernières années, 39 ont été analysés en profondeur. Cet échantillon regroupe les assignations les plus récentes. Sa taille a été fixée en référence à un des critères permettant d'apprécier la validité d'une étude qualitative : la saturation des données (Wacheux 1996). Le recueil des données s'est donc arrêté lorsque nous avons constaté que les dossiers analysés n'apportaient aucune information supplémentaire, tant en termes de comportements que de déterminants, par rapport aux dossiers précédents.

Comme le montre le tableau suivant, les affaires de soutien abusif concernent essentiellement des P.M.E de création récente possédant un endettement bancaire fortement concentré.

⁷ L'identité de cette banque n'est pas révélée ici pour d'évidentes raisons de confidentialité.

Variabes	Moyenne	Ecart-type	Médiane
Chiffre d'affaires (en KF)	105 142	218 234	6 234
Nombre d'employés	97	269	8
Age de l'entreprise (en mois)	160	291	58
Antériorité des relations avec la banque incriminée (en mois)	42	48	22
Nombre de banques	6	7	2
Montant des engagements de la banque incriminée (en KF)	11 129	22 444	3 000
Part de la dette bancaire détenue par la banque incriminée	54%	41%	50%

Tableau 1. Statistiques descriptives sur l'échantillon⁸

B. La démarche adoptée

Nous avons déjà souligné la nécessité de distinguer le soutien abusif involontaire (erreur d'appréciation et détection tardive des difficultés) du soutien volontaire (opportunisme du banquier une fois les difficultés détectées). L'identification des déterminants du soutien abusif ne peut donc faire l'économie d'une démarche longitudinale permettant de retracer l'historique de la relation banque-entreprise au cours du laps de temps séparant l'apparition des difficultés de la faillite.

Le premier volet de notre étude empirique tentera de mettre à jour l'évolution du comportement du banquier suite à l'apparition des premiers signes de défaillance. Deux questions seront abordées : avec quelle rapidité le banquier a-t-il détecté les difficultés de son client ? Quelles ont été les actions prises par le banquier une fois les difficultés détectées ? Pour ce faire, nous utiliserons conjointement des données quantitatives (montant des engagements et des garanties pris par la banque) et qualitatives (discours des banquiers).

Le deuxième volet de l'étude s'intéressera spécifiquement aux raisons expliquant le soutien abusif. Trois grandes étapes ont été suivies (Figure 2). Nous avons tout d'abord mené 6 entretiens semi-directifs avec des personnes impliquées directement dans des cas de soutien abusif (banquiers, chefs d'entreprise) afin de générer des déterminants absents de la littérature (Etape n°1). Nous avons ensuite construit une grille d'analyse des dossiers de maintien artificiel (Etape n°2) en rapprochant les déterminants tirés de la littérature et ceux issus des entretiens⁹. Enfin, nous avons étudié les correspondances écrites contenues dans les dossiers de maintien artificiel afin de mettre à jour les facteurs expliquant les décisions des banquiers. Les déterminants ainsi identifiés ont été confrontés aux comportements mis en évidence lors du premier volet de l'étude empirique (Etape n°3).

L'ensemble du matériel récolté lors des étapes n°1 et n°3 a été traité par analyse de contenu thématique. La fiabilité a été vérifiée de façon classique. Les discours oraux et écrits ont été codés par deux analystes et nous avons utilisé le Kappa de Cohen afin de nous assurer de la convergence des codages.

⁸ La répartition sectorielle des entreprises montre une prédominance des activités de service (82% des dossiers) sur les activités industrielles (18%).

⁹ Koonce et al. (1995) utilisent également des grilles d'analyse prédéfinies pour l'étude de discours écrits.

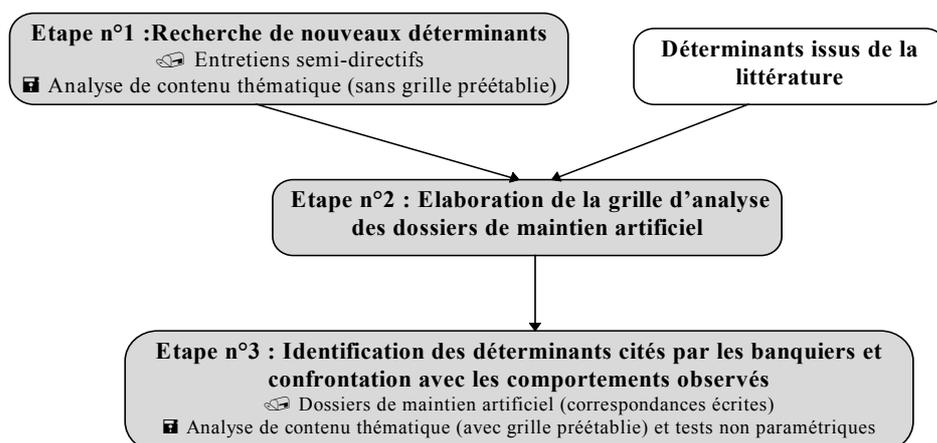


Figure 2. Procédure suivie pour identifier les déterminants du soutien abusif
(avec ☞ indiquant le mode de recueil des données et 📄 le mode de traitement)

III. Le comportement du banquier accusé de soutien abusif : résultats empiriques

A. Une prise de conscience engendrée par des indices non comptables

Les premiers signes d'inquiétude du banquier apparaissent, dans la plupart des cas, lorsque l'entreprise se révèle incapable de respecter ses engagements contractuels : dépassement de l'autorisation de découvert ou défaillance sur une échéance de prêt (tableau 2 ci-dessous). La réaction est plus rarement générée par l'examen des comptes annuels même si, comme nous le constaterons plus tard, la liquidité et la solvabilité de l'entreprise étaient souvent médiocres avant les premiers dépassements de découvert ou les premiers impayés sur crédit. L'information détenue par le banquier ne s'étend guère au-delà de la relation entretenue avec le client. Autrement dit, les signaux indirects tels que les incidents de paiement avec les autres partenaires de l'entreprise (fournisseurs, autres banques,...) sont souvent ignorés ou ne sont connus qu'ex post. Enfin, l'inquiétude est quelquefois générée par la détection d'opérations anormales sur le compte. Par exemple, la multiplication des rejets d'effets remis à l'escompte entraîne la découverte de traites non causées. Dans d'autres cas, la multiplication des mouvements intra-groupe alerte le banquier de l'existence d'un circuit de cavalerie.

Origine de la prise de conscience	Nombre de dossiers
Dépassement de l'autorisation de découvert	16
Défaillance sur une échéance	5
Réception bilan	9
Incidents de paiement vis-à-vis d'autres partenaires (fournisseurs, arriérés URSSAF, autre banque,...)	4
Anomalies dans le fonctionnement du compte (mouvements anormaux, incidents sur effets remis à l'escompte,...)	5

Tableau 2. Origine de la prise de conscience des difficultés

(Echantillon : 38 dossiers où la banque a pris conscience des difficultés avant la faillite)

Le faible pouvoir d'alerte des documents comptables mérite de plus amples explications. Il s'agit notamment de savoir si ce résultat traduit l'obsolescence de l'information transmise par les données comptables ou s'il exprime le faible poids accordé aux indices comptables de

défaillance. La figure suivante, qui rapproche la prise de conscience du banquier de l'apparition des premiers signaux comptables de défaillance, montre que ces deux explications coexistent.

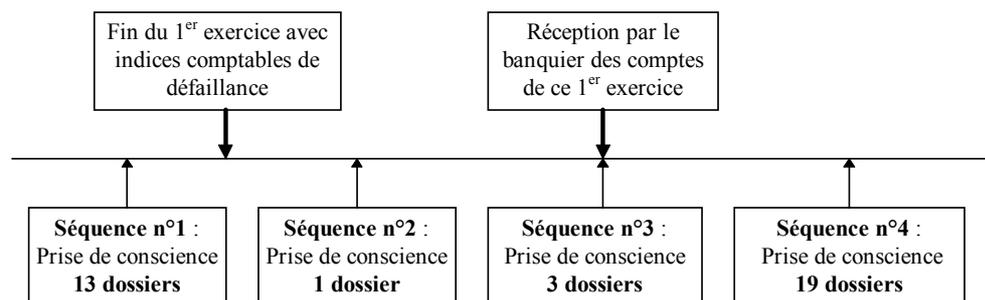


Figure 3. Séquence d'apparition des signaux de défaillance et prise de conscience du banquier¹⁰

Deux raisons expliquent l'apparente rapidité de détection constatée dans 14 dossiers (Séquences n°1 et 2).

La première est due à la rapidité d'apparition des difficultés et à l'obsolescence de l'information transmise par les comptes annuels. Ainsi, dans 9 dossiers, les premiers signaux extra-comptables générateurs de la prise de conscience (le plus souvent un dépassement de l'autorisation de découvert) apparaissent avant même la fin du premier exercice comptable (moins d'un an après la création de l'entreprise). Cette dégradation précoce de la situation de l'entreprise rend de facto obsolète l'information transmise par les comptes annuels. Elle n'exclut pas pour autant toute responsabilité du banquier dans l'attribution initiale du crédit. Ainsi, dans 8 des 9 cas considérés, l'entreprise présentait dès sa création une structure financière non conforme à l'orthodoxie financière : insuffisance de ressources propres et fonds de roulement négatif. Cette fragilité initiale trouve en partie son origine dans la nature des financements accordés. Dans plusieurs cas, la banque finançait un programme immobilier ou une opération d'acquisition d'entreprise¹¹. Or, pour ce type d'opération, les capitaux propres sont traditionnellement faibles (fort effet de levier) et la décision d'accord de crédit repose essentiellement sur des données prévisionnelles dont la fiabilité est difficile à évaluer ex ante.

L'absence d'indices comptables de défaillance au moment de la prise de conscience peut également être expliquée par le manque de fiabilité des comptes annuels. Ces derniers ne reflètent pas toujours la véritable situation de l'entreprise, en particulier lorsque des manipulations comptables ou des mécanismes de financement frauduleux sont mis en place par l'entreprise. Or, cette pratique est relativement fréquente dans notre échantillon (près d'un quart des dossiers examinés).

Comme nous venons de le constater, la détection précoce des difficultés traduit donc moins la capacité de surveillance du banquier que l'obsolescence et le manque de fiabilité de l'information transmise par les documents comptables.

Dans plus de la moitié des cas (19 sur 36), le banquier semble avoir ignoré les premiers signaux d'alerte comptables (séquence n°4). Ces entreprises connaissaient déjà des problèmes

¹⁰ Trois dossiers ont été exclus de cette analyse : pour deux d'entre eux, nous ne disposions pas des données comptables sur la période précédant la prise de conscience ; dans un dossier, la banque n'a pris conscience des difficultés qu'au moment du dépôt de bilan.

¹¹ 3 dossiers ont trait à un financement de programmes immobiliers et 8 dossiers concernent le financement d'une opération d'acquisition.

de liquidité et de solvabilité dans les mois ou les années précédant les premiers signes d'inquiétude du banquier. Le tableau suivant détaille sur ces 19 dossiers la nature des indices comptables non exploités.

Types de signaux	Nombre d'entreprises concernées
Fonds de roulement négatif	13
Excédent brut d'exploitation négatif	4
Résultat d'exploitation négatif	4
Frais financiers/ EBE>75%	13

Tableau 3. Les signaux d'alerte comptables au cours de la période précédant la prise de conscience du banquier

(Echantillon : 19 dossiers où la détection des difficultés est postérieure aux premiers indices comptables de défaillance)

B. L'évolution du comportement du banquier entre la prise de conscience et la faillite

Le banquier modifie le montant des concours accordés à l'emprunteur et le niveau des garanties au cours du laps de temps séparant la prise de conscience des difficultés de la faillite. Le tableau ci-dessous montre que le comportement « post-détection » est la plupart du temps constitué de deux phases¹².

Nombre de phases de comportement	Nombre de dossiers
1	7
2	24
3	6
4	1

Tableau 4. Le nombre de phases de comportement suivant la prise de conscience

(Lecture : dans 7 dossiers, 1 seule phase de comportement a été identifiée)

Reste maintenant à caractériser plus précisément l'évolution du comportement du banquier.

Le banquier accusé de maintien artificiel a fortement soutenu son client dans la période suivant immédiatement la détection des difficultés (tableau 5). Dans 37 cas (sur 38), le banquier a soit augmenté soit maintenu ses engagements. Cette attitude conciliante est d'autant plus flagrante que ce soutien a rarement été accompagné d'un renforcement des garanties.

	Baisse des garanties	Maintien des garanties	Augmentation des garanties
Augmentation des engagements	1	19	5
Maintien des engagements		12	
Baisse des engagements			1
Evolution moyenne des engagements au cours de la première phase : +111,39%			

Tableau 5. Le comportement du banquier lors de la première phase suivant la prise de conscience

(Echantillon : 38 dossiers dans lesquels le banquier a pris conscience des difficultés avant la faillite)

¹² Une phase de comportement est définie comme une période durant laquelle le banquier a eu un comportement stable. Autrement dit, une nouvelle phase commence à chaque fois que le montant des engagements et/ou des garanties évolue de façon significative (variation de plus de 10%).

Ce soutien initial prend dans la plupart des cas la forme d'une augmentation des concours à court terme¹³. Cette primauté des financements à court terme peut trouver plusieurs explications. Les banquiers, conscients des difficultés, souhaitent peut-être garder la possibilité de retirer leur soutien si les difficultés viennent à s'amplifier. Or, les financements à court terme (et en particulier le découvert) permettent de réduire le risque de « captivité » à l'égard de l'entreprise (Rajan et Winton 1995). Ce type de comportement présente toutefois un inconvénient : l'octroi de financement à long terme serait sans doute plus adapté au vu du déséquilibre constaté dans la structure financière. On peut avancer une autre explication de nature plus psychologique (théorie de l'escalade). Le banquier pense initialement que les difficultés de l'entreprise sont passagères et décide d'apporter un « petit coup de pouce » en autorisant un dépassement du découvert. Lorsque les difficultés augmentent, il souhaite éviter la faillite afin de ne pas remettre en cause son soutien initial. La seule solution est alors de « laisser filer » le découvert. Enfin, on doit tenir compte de la nature même de notre échantillon : la responsabilité du banquier a plus de chance d'être retenue lorsque celui-ci a soutenu l'entreprise par le biais de financements à court terme qui, loin d'assainir la situation de l'entreprise, tendent au contraire à la dégrader encore plus (taux d'intérêt élevés et absence de renforcement de la structure financière).

Si le banquier semble conciliant aux premiers stades des difficultés, il en va tout autrement lorsque ces difficultés se sont amplifiées. Pour illustrer ce changement de comportement, il suffit de considérer la dernière phase de comportement du banquier (celle qui précède directement la faillite).

	Baisse des garanties	Maintien des garanties	Augmentation des garanties
Augmentation des engagements		4	2
Maintien des engagements		3	9
Baisse des engagements		10	3
Evolution moyenne des engagements au cours de la dernière phase : -8,13%			

Tableau 6. Le dernier comportement du banquier avant la faillite

(Echantillon : 31 dossiers comprenant plusieurs phases de comportement suivant la prise de conscience)

Lorsque les difficultés s'accroissent, le banquier tente de se désengager ou de prendre des garanties supplémentaires. Ce désengagement, bien que significatif, reste cependant limité (baisse de 8% à comparer aux 111% d'augmentation des engagements lors de la première phase). Ce résultat sous-estime cependant les précautions prises au vu de l'imminence de la faillite. Il ne tient pas compte de l'augmentation des garanties, comportement fréquent lors de cette dernière phase (14 cas sur 31). Celle-ci peut prendre plusieurs formes. Le banquier demande le plus souvent des cautions supplémentaires aux dirigeants de l'entreprise (10 cas sur 14). Le recours à des garanties internes est moins fréquent (7 cas sur 14)¹⁴. L'apparente préférence du banquier pour des garanties externes à l'approche de la faillite tient sans doute à l'incertitude pesant sur la valeur de revente des actifs de l'entreprise. De même, les garanties internes utilisées lors de cette phase portent essentiellement sur des créances commerciales et non sur des actifs physiques. Le risque est ainsi amoindri : la banque

¹³ Ainsi, sur les 25 dossiers avec augmentation des engagements, on dénombre : 19 dossiers pour lesquels l'augmentation concerne des crédits court terme (découverts, facilités de caisse, escompte,...) ; 1 dossier où l'augmentation provient uniquement du non-paiement des intérêts sur un crédit à moyen terme ; 5 dossiers pour lesquels l'augmentation concerne à la fois des crédits court terme et des accords de crédits à moyen terme.

¹⁴ L'augmentation des garanties internes prend plusieurs formes : le banquier obtient un nantissement supplémentaire sur le fonds de commerce, se fait céder une créance en garantie de l'ensemble des engagements, remplace tout ou partie du découvert par de l'escompte, ou pratique une retenue sur les bordereaux Daily.

sélectionne les créances servant de sûreté (« bonnes signatures ») et envoie au préalable les effets à l'acceptation afin de se prémunir de toute contestation.

Le renforcement des garanties intervient souvent lors d'une opération de restructuration du découvert (mise en place d'un crédit à moyen terme en substitution d'un découvert ou d'une facilité de caisse). L'opération, présentée comme un renforcement des capitaux permanents de l'emprunteur, donne l'occasion à la banque de remplacer un découvert non garanti par un crédit assorti de sûretés.

Commentaire :

Enfin, nous avons constaté que le banquier accusé de maintien artificiel est rarement à l'origine de l'ouverture de la procédure de règlement judiciaire. Dans plus de 60% des cas (25 dossiers sur 39), aucune dénonciation des concours (ou aucune procédure de recouvrement) n'a été signifiée au débiteur avant la faillite¹⁵.

C. Conclusion sur le comportement du banquier accusé de maintien artificiel

Au vu des résultats précédents, quatre éléments caractérisent le comportement du banquier accusé de maintien artificiel : une détection des difficultés la plupart du temps engendrée par un dépassement de découvert ou un défaut sur une échéance de crédit ; un fort soutien initial ; un « durcissement » progressif à l'approche de la faillite ; enfin, une réticence à provoquer l'ouverture de la faillite.

Ces résultats peuvent être rapprochés de ceux obtenus par Bloch et *al.* (1994) dans un contexte légèrement différent. Cette étude tentait en effet d'analyser le comportement du banquier sur 30 cas de faillites n'ayant entraîné aucune assignation pour soutien abusif. Comme le montre le tableau suivant, la différence porte essentiellement sur le comportement suivant directement la détection des difficultés.

	Comportement du banquier non accusé de maintien artificiel (Bloch et <i>al.</i> 1994)	Comportement du banquier accusé de maintien artificiel (notre étude)
<i>Détection des difficultés</i>	Détection tardive eu égard aux indices comptables de défaillance	Détection tardive eu égard aux indices comptables de défaillance
<i>Première phase de comportement « post détection »</i>	Statu quo et augmentation des garanties	Soutien important (forte augmentation des engagements)
<i>Phases de comportement suivantes</i>	Comportement de plus en plus coercitif : augmentation des garanties et clôture du compte	Comportement de plus en plus coercitif : augmentation des garanties, réduction des engagements

IV. Les déterminants du soutien abusif : résultats empiriques

Au-delà d'une simple description des comportements, notre étude avait pour but d'expliquer les causes d'une liquidation tardive. Nous présenterons successivement les deux grandes étapes ayant permis d'atteindre cet objectif.

A. Les déterminants issus des entretiens

Le tableau suivant synthétise les principaux déterminants cités lors des entretiens et les rapproche des déterminants issus de la littérature.

¹⁵ L'absence de passage en phase contentieuse peut être interprétée de deux manières : le banquier a été « surpris » par le dépôt de bilan ; il n'a pas souhaité avoir l'initiative « officielle » de la faillite.

Déterminants cités lors des entretiens	Description	Arguments théoriques correspondants
Relations de confiance avec le dirigeant	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier éprouve des difficultés à évaluer l'emprunteur sur la base de données objectives (manque de connaissance du métier, manque de temps, complexité de la décision). - Son jugement repose sur une analyse subjective privilégiant les relations interpersonnelles. - La confiance envers le client engendre un manque de réactivité et une attitude bienveillante en cas de difficulté. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Réputation de l'emprunteur: le banquier en relation de longue date avec un client procède à une évaluation moins précise (Diamond 1991). ◆ Liens sociaux: la décision du banquier est ancrée dans le contexte social prévalant (Courpasson 1993; Granovetter 1985).
Confiance dans le jugement ou le comportement d'autres agents	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier fonde son appréciation de l'emprunteur sur celui d'autres agents. - Le banquier fonde son comportement sur celui d'autres agents impliqués financièrement dans l'entreprise (autres banques, actionnaires, dirigeants). 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Comportement mimétique: la banque fonde sa stratégie sur celle d'autres agents et non sur sa propre information privée (Rajan 1992 ; Welch 1992).
Volonté de faire du chiffre ou de la marge	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier est soumis à des impératifs de production et de rentabilité le conduisant à négliger le risque des crédits. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Rémunérations indexées sur le volume des prêts accordés (et non sur la qualité) (Udell 1989).
Absence de risque de perte en cas de faillite	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier évalue l'opportunité d'une entrée en relation plus en fonction de l'importance des garanties que de la viabilité de l'entreprise. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Le banquier bien garanti économise sur les coûts de contrôle (Lacker 1991).
Captivité du banquier	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier, une fois engagé dans la relation, éprouve des difficultés à prononcer une liquidation et est tenté par une fuite en avant. - Cette fuite en avant provient des faibles perspectives de récupération en cas de faillite ou de la volonté du banquier de masquer ses pertes. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Persistance des comportements: le banquier continue à soutenir son client pour éviter une remise en cause de son comportement passé (Staw 1981). ◆ Report de la liquidation motivé par le souci de retarder la divulgation d'une mauvaise performance (Rajan 1994). ◆ Adoption d'une stratégie risquée lorsqu'une stratégie prudente certaine la ruine du joueur (Gorton et Rosen 1995).
Volonté de limiter les pertes	<ul style="list-style-type: none"> - Le banquier continue à soutenir l'entreprise en tentant d'augmenter ses garanties 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Comportement opportuniste du banquier qui tente de limiter ses pertes en expropriant d'autres agents (Berlin et al. 1996, Vilanova 1997 et 1999).

Tableau 7. Principaux déterminants apparus lors des entretiens

Ces entretiens permettent de retrouver la plupart des enseignements de la littérature et en particulier la distinction opérée entre soutien involontaire et soutien volontaire.

Sur le premier point, les répondants mettent en avant le rôle central de la confiance dans la relation de crédit. Le banquier manque de connaissances techniques et de temps pour évaluer objectivement la qualité du débiteur et se fie essentiellement à son intuition et aux relations personnelles tissées avec le dirigeant. Cette évaluation subjective est source d'erreurs d'appréciation : l'absence de contrôle et la trop forte proximité avec le client peuvent conduire le banquier à ignorer les premiers signaux de difficulté ou à accorder trop de poids aux propos optimistes de son client.

Le banquier ne fait pas seulement confiance aux dirigeants. Dans certains cas, il fonde son jugement sur celui d'autres agents. Face à l'incertitude de la décision, le banquier valorise les avis extérieurs, et en particulier les avis des autres banques (d'après le répondant B, « *si on est seul banquier, le problème c'est qu'on a notre seul avis ; on n'a pas d'avis des concurrents* »). Mais ce partage des jugements, en favorisant l'apparition de comportements mimétiques, peut se révéler dangereux (pour le répondant B, « *dans les pools, quand chacun a 5%, on aboutit souvent à un comportement moutonnier. On y va sans se poser de questions* »)¹⁶.

D'autres facteurs expliquent le retard dans la détection. Ainsi, les objectifs de production fixés par la hiérarchie dans un contexte de forte concurrence poussent les banquiers à être moins regardants sur le risque. La détention de fortes garanties est également un facteur contribuant à négliger la qualité des investissements même si, comme le souligne un répondant, l'absence de risque perçue par le banquier se révèle souvent illusoire.

Les entretiens permettent également d'expliquer un soutien délibéré.

Les banquiers peuvent tout d'abord négliger le risque lorsqu'ils se savent immunisés contre un échec. Le répondant A souligne ainsi les dangers de la « déresponsabilisation » qui se traduit par le fait que « *souvent, celui qui récolte le risque n'est pas celui qui l'a semé* ». Conformément à Rajan (1994), la mobilité des agents peut entraîner un sentiment d'impunité et favoriser ainsi l'adoption d'un comportement téméraire : « *Le gars a intérêt à lancer le bouchon un peu plus loin en se disant je vais être promu, pour ne pas être pénalisé par le truc* » (répondant F).

Les banquiers peuvent également devenir captifs de leur comportement passé. Les répondants A et C décrivent un processus de « fuite en avant », poussant le banquier à augmenter ses engagements envers une entreprise en grande difficulté. Pour expliquer cette sensation de captivité, deux types d'arguments sont avancés :

- le banquier a intérêt à soutenir l'emprunteur lorsque l'espoir de récupération en cas de dépôt de bilan est faible. Le banquier est alors incité à augmenter ses engagements en tablant sur un hypothétique redressement de la situation. On retrouve donc ici les arguments avancés par Gorton et Rosen (1995) et Zadjewer (1995).
- le banquier a intérêt à soutenir l'emprunteur afin de masquer ses erreurs passées. Le désir « d'auto-justification » évoqué dans la théorie comportementale de « l'escalade » apparaît ainsi clairement dans les propos du répondant A¹⁷: « *Une fois qu'on est trop engagé, c'est comme quand on met un doigt dans l'engrenage et après le bras. Si les directeurs ont dépassé les limites, ils sont incités à soutenir l'entreprise. C'est difficile pour eux d'étaler leur turpitude face à leur hiérarchie. Ils peuvent être tentés de masquer leurs pertes. Ils sont en quelque sorte otages de leur client...C'est dur de dire qu'on s'est trompé et de finaliser ses risques* ».

Enfin, le report de la liquidation est quelquefois dû au désir du banquier de réduire son « exposition » lors de la faillite. Il s'agit pour lui d'éviter une liquidation immédiate et de profiter de ce laps de temps pour tenter de prendre des garanties supplémentaires¹⁸: « *Ils étaient alertés des difficultés de l'entreprise...et ils m'ont fait ce crédit de restructuration pour pouvoir se faire payer eux et accroître l'étendue des garanties* » (répondant F).

¹⁶ Le banquier ne se réfère pas uniquement au comportement des autres banques. Il interprète également favorablement une forte implication financière des actionnaires ou des dirigeants. Ainsi, pour le répondant C, le banquier « *sait que le chef d'entreprise a mis des billes dans l'affaire. Il a investi de l'argent et souvent plus, alors ça veut dire qu'il y croit* ».

¹⁷ Le discours du répondant A est également compatible avec le modèle de Rajan (1994).

¹⁸ On retrouve ici une idée présente dans Vilanova (1997 et 1999).

B. Les déterminants apparus dans les dossiers de maintien artificiel

Les dossiers de maintien artificiel contiennent des documents écrits permettant d'apprécier le point de vue du banquier au cours des différentes phases de la relation. La dernière étape de l'étude consistait donc à identifier les raisons invoquées par le banquier pour justifier son comportement vis-à-vis de l'emprunteur. Pour ce faire, nous avons procédé à une analyse de contenu thématique à partir d'une grille prédéfinie, reprenant les résultats des entretiens et de la littérature (voir annexe A).

Le tableau suivant synthétise nos résultats et montre que les principaux déterminants (cases grisées) diffèrent en fonction de la « dureté » du comportement.

	Avant prise de conscience	« Dureté » du comportement « post détection »						
		← -	↗ eng → gar	↗ eng ↗ gar	→ eng → gar	→ eng ↗ gar	↘ eng → gar	↘ eng ↗ gar
Relations de confiance avec le dirigeant	17	9 (1 hiér.)	5 (1 hiér.)	5	2	3		
Qualité du projet (+)	13	9 (1 hiér.)	3	4	2		1	
Défiance à l'égard du dirigeant	0	2 (1 hiér.)	2 (1 hiér.)	3 (1 hiér.)	4 (1 hiér.)	4 (2 hiér.)	1	
Qualité du projet (-)	1 (1 hiér.)	5 (5 hiér.)	2 (2 hiér.)	4 (1 hiér.)	3 (2 hiér.)	6 (1 hiér.)	1 (1 hiér.)	
Confiance dans le jugement d'un autre agent	5		1	1				
Implication financière d'un autre agent	7	7	3	2			1	
Volonté de faire du chiffre ou de la marge	7	4 (1 hiér.)	1	1				
Captivité du banquier	1	6 (1 hiér.)		3		2 (1 hiér.)	2	
Absence de risque de perte	7	6	2	1		2		
Volonté de limiter les pertes	1 (1 hiér.)	8 (6 hiér.)	4 (3 hiér.)	5 (2 hiér.)	5 (3 hiér.)	5 (2 hiér.)	3	
Nombre total de dossiers par phase	23	18	9	11	8	11	3	

Tableau 8. Confrontation des déterminants cités dans les dossiers et des phases de comportement

Le tableau permet de mettre en évidence les raisons (ou déterminants) invoquées par les banquiers pour justifier les comportements qu'ils adoptent vis-à-vis des emprunteurs. Les comportements « post-détection » vont du moins coercitif (augmentation des engagements et maintien des garanties) au plus coercitif (baisse des engagements et augmentation des garanties). Pour faciliter la lecture, prenons l'exemple du comportement le moins coercitif (celui où le banquier augmente ses engagements et maintient ses garanties). Nous avons pu recenser 18 dossiers dans lesquels le banquier motive ce comportement. Dans 9 dossiers sur 18, le banquier évoque les relations de confiance établies avec le dirigeant. Dans 1 cas sur 9, ce jugement émane d'un supérieur hiérarchique du chargé d'affaires ; dans 8 cas sur 9, ce jugement est exprimé par le seul chargé d'affaires.

Les déterminants d'un soutien intense après la prise de conscience (↗ eng → gar)

Comme nous l'avons déjà souligné, la quasi-totalité des banquiers de notre échantillon ont soutenu intensément l'emprunteur. L'identification des déterminants d'un soutien intense est donc une étape essentielle afin d'améliorer notre compréhension du soutien abusif.

- **Une forte croyance dans la pérennité de l'entreprise**

Les déterminants cités lors d'une phase de soutien intense « post détection » correspondent en grande partie aux facteurs apparaissant avant la réception des premiers signaux d'alerte (cf. tableau 8 ci-dessus).

La confiance reste forte. La persistance de ce déterminant n'est pas étonnante lorsqu'on constate que le banquier reste incapable d'évaluer la qualité des projets de l'entreprise. Le banquier 21 exprime clairement cette idée : « ...il faut être honnête et avouer que pas plus nos agents que X (cadre de la direction régionale) ne sont équipés pour réaliser un suivi réel du déroulement des opérations immobilières. Nous nous en apercevons tous les jours. Nous nous en remettons en fait à la correction et au " professionnalisme " du client ».

Le déterminant « qualité du projet » prend une place relativement plus importante que dans la période précédant la perception des premiers signes de difficulté. On remarquera cependant que cette appréciation positive portée sur l'entreprise repose plus sur les mesures annoncées par le client (réduction des effectifs, ralentissement du rythme des investissements) que sur une intensification de l'effort de contrôle et d'évaluation des chances de redressement de l'entreprise.

Enfin, il apparaît que le banquier reste influencé par les signaux positifs envoyés par d'autres partenaires financiers de l'entreprise. Ainsi, les efforts en capital de la maison-mère ou l'arrivée de nouveaux actionnaires incitent le banquier à apporter le « vigoureux coup de main » (selon les termes du banquier 29) demandé par l'emprunteur.

- **L'éveil du doute chez les supérieurs hiérarchiques**

Si le chargé d'affaires reste confiant dans l'avenir de l'emprunteur, tel ne semble pas être le cas de ses supérieurs hiérarchiques. Ces derniers ont une vision plus pessimiste des perspectives de redressement et font pression sur l'exploitant pour qu'il réduise son exposition¹⁹.

Malgré leur pessimisme, les supérieurs prônent un désengagement « en douceur ». Il s'agit de ne pas précipiter la faillite de l'emprunteur avant d'avoir réussi à diminuer de façon substantielle l'exposition de la banque. L'augmentation des garanties est ainsi la solution la plus souvent préconisée (notamment en substituant l'escompte au découvert), alors que la dénonciation des concours n'est jamais évoquée. Cette volonté de reporter le dépôt de bilan est explicite dans le dossier n°3 : « ...il convient, si vous y avez convenance, de maintenir les concours actuels à leur niveau et de les réduire autant que faire ce peut. Une lettre de 60 jours aurait pour effet de précipiter le dépôt de bilan et certainement contrarier les règlements des créances pour lesquelles nous avons effectué des relances. En clair, nous souhaitons maintenir nos concours environ 60 jours pour nous assurer des rentrées suite à nos relances (sur les encours Dailly)... ».

- **le banquier « prisonnier » de ses engagements précédents**

Le souhait d'éviter la faillite entraîne l'apparition chez le banquier d'une sensation de « captivité ». Celle-ci peut amener le banquier à augmenter ses concours malgré un fort

¹⁹ La lecture du tableau 8 montre en effet que les déterminants « Qualité des projets – » et « Volonté de limiter les pertes » sont surtout cités par les supérieurs hiérarchiques lors d'une phase de soutien intense.

pessimisme quant à l'issue des difficultés. Ainsi, le banquier 29 déclare envisager « *d'augmenter nos engagements à court terme et de les réduire plus tard. Il s'agit d'un schéma de sauvegarde, puisque les dépassements nous ont été imposés...* ».

Cette captivité est explicitement reliée au montant des engagements déjà pris par le banquier. Ainsi, le banquier 29 estime-t-il que « *la banque est moins engagée que les autres. Néanmoins, elle a atteint un point de non retour (X MF de concours actuellement)* ». Elle est également présentée comme la résultante d'erreurs passées. Ainsi, dans le dossier n°14, un supérieur hiérarchique, constatant que les engagements ont été pris « *avec une grande et coupable légèreté* » et « *en dépassement des pouvoirs délégués* », conclut avec un certain fatalisme : « *nous ne pouvons malheureusement maintenant que nous en remettre aux chances de réussite du plan proposé en espérant que le savoir-faire et le sérieux de X (dirigeant de l'entreprise 14) n'aient pas été surestimés* ».

Les déterminants d'un soutien modéré (↗ eng ↗ gar ; → eng → gar)

L'interprétation d'une phase de soutien modéré est en tout état de cause difficile. S'agit-il d'une phase dans laquelle le banquier cherche à affiner son évaluation des perspectives de redressement ? Ou plutôt d'une phase où le banquier, conscient de la situation désespérée, ne parvient pas à se désengager ?

- **L'incertitude sur les chances de redressement**

Les déterminants cités dans une phase de soutien modéré illustrent l'incertitude du chargé de clientèle quant à l'avenir de la relation. En effet, si la confiance dans le dirigeant reste élevée, l'exploitant semble être plus partagé concernant la qualité de l'entreprise²⁰. Contrairement à ce que nous avons observé dans la phase de soutien intense, le doute sur la viabilité de l'entreprise ne provient pas ici des supérieurs hiérarchiques.

- **Prêt sur garantie et volonté de retarder la liquidation**

Les questions posées précédemment sur la qualité du contrôle exercé et sur l'incitation du banquier à reporter la liquidation de son client apparaissent également dans ces phases de soutien modéré.

Le dossier n°1 illustre clairement l'articulation entre confiance, montant des garanties et précision du contrôle exercé. Le banquier ne dispose ici que d'informations sommaires sur son client (« *nous ne disposons pratiquement sur cette société d'aucune autres informations que celles que ses dirigeants acceptent de nous communiquer officieusement* »). Ce manque de visibilité est cependant compensé par la notoriété et par la qualité des relations tissées avec le dirigeant (« *les relations que nous entretenons avec elle (l'entreprise cliente) sont cordiales autant que suivies* ») ainsi que par le montant des garanties apporté par le client (« *le service...considérerait être dans les lignes lorsque la valeur du nantissement (sans marge) correspondait aux engagements* »). La relation est conduite par un accord tacite de « prêt sur garanties » : « *Les limites n'ont jamais été notifiées au client et n'ont quasi jamais été*

²⁰ Une légère différence existe entre les deux phases considérées ici. L'optimisme sur les chances de redressement est plus fort lors d'une augmentation des concours avec augmentation des garanties que dans une phase de maintien des engagements. On constate d'ailleurs que la désapprobation de la hiérarchie est plus vive lorsque le montant des engagements augmente. En cela, l'augmentation simultanée des engagements et des garanties présente plus de points communs avec le soutien intense qu'avec la phase de maintien des concours.

respectées par la banque. En réalité, le crédit est totalement gouverné par un “gentleman agreement”...Selon ce “gentleman agreement”...le plafond du crédit est uniquement déterminé en fonction du montant des titres déposés en nantissement à la banque ».

On retrouve également le désir de retarder la liquidation afin de limiter la perte encourue en cas de faillite. Ce comportement opportuniste est tout à fait symptomatique dans le dossier n°3 («...nous avons besoin de votre accord *rapide* afin d'asseoir sur des sûretés réelles nos engagements en blanc et “faire vieillir” suffisamment longtemps les hypothèques prises »). Cet exemple est intéressant à plus d'un titre. Il montre tout d'abord que le banquier peut soutenir l'entreprise alors même qu'il semble conscient de l'inéluctabilité de la faillite. Il met également à jour la volonté de se prémunir contre un risque d'annulation de la prise de garanties par les tribunaux²¹.

Les déterminants d'un comportement coercitif (→ eng ↗ gar ; ↘ eng → gar ; ↘ eng ↗ gar)

La plupart des dossiers étudiés ont montré une tentative de désengagement ou d'augmentation des garanties à l'approche de la faillite. Ce comportement, s'il traduit bien le pessimisme du banquier quant à l'issue des difficultés, reflète également l'opportunisme du banquier qui, loin d'accélérer la faillite, cherche avant tout à retarder la liquidation et à exproprier d'autres agents.

- **Un fort pessimisme concernant les chances de redressement**

Tous les déterminants cités lors de l'adoption d'un comportement coercitif témoignent du pessimisme du banquier quant aux chances de survie de l'emprunteur. La défiance à l'égard du dirigeant est forte : la compétence et l'honnêteté de ce dernier sont fortement remises en cause. Certains mettent en doute les qualités de gestionnaire du dirigeant (« *X (le dirigeant) est un grand rêveur...* » banquier 32) ; d'autres expriment leur méfiance vis-à-vis d'un dirigeant qui « *cherche à gagner du temps* » (banquier 34). Les relations avec l'emprunteur apparaissent souvent tendues (pour le banquier 37, « *la marge de manoeuvre est étroite et l'intimidation trouve ses limites face à des gens procéduriers sur lesquels nous n'avons pas de prise pour l'instant* »). De plus, le banquier constate une dégradation de la situation et met en doute la pérennité de l'entreprise.

- **L'opportunisme du banquier anticipant la faillite**

Ce pessimisme se traduit par une forte volonté de limiter les pertes. Devant l'imminence perçue de la faillite, le banquier fait pression sur son client pour obtenir des garanties supplémentaires. L'opportunisme du banquier est évident dans certains cas. Il s'agit d'aller plus vite que les autres banquiers pour « sécuriser » ses engagements (les clients ne pouvant pas « *réitérer leurs engagements personnels envers les autres banquiers...moins déterminés* » dossier n°13) ; d'encourager le client à trouver d'autres partenaires (« *X (le dirigeant) pense pouvoir l'obtenir (une garantie bancaire) de la banque Y (concurrent). Nous ne l'en dissuadons pas, bien au contraire, un partage des risques nous arrangerait...Ce serait*

²¹ Cette annulation peut intervenir lors de l'ouverture de la procédure de redressement judiciaire. Le juge fixe à ce moment-là le début de la période suspecte (date de cessation des paiements). Il peut faire remonter le début de cette période jusqu'au dix-huitième mois précédant l'ouverture de la procédure. La banque ayant pris des garanties dans ce laps de temps encoure le risque de voir sa garantie annulée.

inespéré » dossier n°37) ou d'accorder un crédit garanti en lieu et place d'un prêt « en blanc » (« *les fonds du prêt...ont été utilisés à éponger le découvert...* » dossier n°31).

V. Discussion sur les déterminants du soutien abusif

Conformément aux objectifs fixés initialement, cette étude a permis de mieux comprendre le processus décisionnel du banquier accusé de maintien artificiel. Nous tenterons ici d'interpréter ces résultats à l'aune des théories existantes.

L'analyse des dossiers a confirmé la distinction opérée entre le soutien involontaire et le soutien délibéré. Ces deux situations sont souvent séquentielles et n'ont pas la même origine (figure 4).

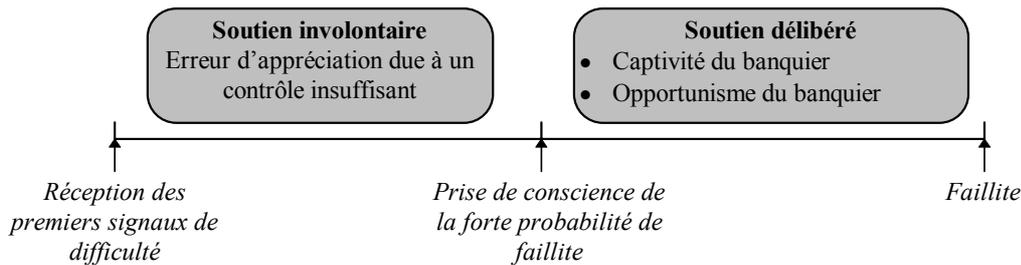


Figure 4. Séquentialité des déterminants du soutien abusif

A. Causes du soutien involontaire : le rôle primordial des substituts du contrôle

Le statut de spécialiste de l'information souvent attribué aux banques n'apparaît pas clairement dans les dossiers examinés. Les erreurs d'appréciation ont été nombreuses et traduisent les difficultés rencontrées dans l'évaluation de la viabilité de l'emprunteur.

Le banquier ne connaît pas les spécificités du métier de son client et a tendance à faire confiance à celui-ci. Les fondements de cette confiance sont multiples et font appel aussi bien à des concepts économiques que sociologiques. Ainsi, la réputation de l'emprunteur, mesurée par l'antériorité des relations ou le passé professionnel mais aussi par le statut social du dirigeant, est propre à rassurer le banquier sur l'avenir de l'entreprise.

La confiance compense souvent une absence de contrôle conformément aux enseignements de Diamond (1991), qui présente réputation et surveillance comme deux modes de résolution alternatifs des problèmes informationnels liés à l'emprunteur. En pratique, ce mode opératoire se révèle dangereux. D'une part, la réussite passée ne constitue au mieux qu'un indicateur bruité de la réussite future. D'autre part, la confiance est souvent fondée sur des indicateurs dont la pertinence est contestable (liens personnels entre le banquier et son client, expérience politique du dirigeant).

Les dossiers ont également mis en lumière le comportement « mimétique » du banquier. Ce dernier fonde souvent son jugement ou son comportement sur celui d'autres agents supposés compétents et bien informés. L'implication financière d'autres banques, de la maison-mère ou du dirigeant est perçue comme un signal favorable sur la pérennité de l'entreprise. D'un point de vue théorique, ce signal peut être expliqué de deux manières :

- le banquier pense que le soutien apporté par les autres agents est fondé sur une information privée favorable à l'emprunteur. Il adopte dès lors un comportement de « passager clandestin » lui permettant d'économiser sur les coûts de contrôle (Rajan 1992).
- le banquier pense que l'implication financière de certains agents (et notamment du dirigeant) diminue la probabilité d'une défaillance, en augmentant leur incitation à exercer un effort. Dans cette optique, l'apport en fonds propres (ou en compte courant) permettrait de maîtriser un problème d'aléa moral au niveau de l'emprunteur et exercerait un rôle identique à celui habituellement assigné aux garanties.

Les garanties compensent également le manque de précision du contrôle. Nous avons trouvé, dans notre échantillon, plusieurs exemples de « prêts sur garantie ». Le banquier, peu exposé en cas de faillite, est incité à soutenir l'emprunteur en difficulté sans se soucier de la viabilité de ce dernier. L'opposition entre « prêt sur garantie » et « prêt avec surveillance » avancée par Nakamura (1993) semble donc être pertinente dans le contexte du maintien artificiel.

Les erreurs d'appréciation ne peuvent cependant être imputées au seul banquier. Dans ce sens, nous avons pu remarquer que les entreprises adoptent quelquefois des comportements frauduleux afin de masquer leur difficulté.

B. Causes du soutien délibéré : l'opportunisme du banquier et sa dépendance à l'égard de l'emprunteur

Plusieurs éléments de l'étude empirique montrent que le banquier peut continuer à soutenir un emprunteur alors même qu'il est conscient des faibles perspectives de redressement.

Nous avons ainsi mis en évidence l'opportunisme du banquier qui tente de retarder la liquidation lorsqu'il devient conscient sinon de l'inéluctabilité du moins de la forte probabilité du dépôt de bilan. Il s'agit de profiter de ce délai pour obtenir des garanties supplémentaires. La réduction massive et immédiate des engagements est rarement envisagée : elle accélérerait le dépôt de bilan et figerait ainsi les pertes de la banque. La volonté du banquier de limiter l'ampleur de ses pertes passe donc par l'expropriation d'autres agents : les cautions (dirigeantes ou non dirigeantes) et les autres créanciers de l'entreprise (Vilanova 1997, 1999).

La mise en évidence de la captivité du banquier à l'égard de son client en difficulté est sans doute l'enseignement majeur de notre étude. Le banquier justifie dans plusieurs cas un soutien massif par l'absence de solution alternative. En d'autres termes, il se déclare « prisonnier » de la relation de crédit.

Ce résultat semble, en première analyse, paradoxal. Il va en effet à l'encontre de l'idée largement répandue associant difficulté financière et dépendance de l'emprunteur à l'égard de la banque. Plusieurs arguments théoriques peuvent néanmoins expliquer ce sentiment de dépendance :

- le désir du banquier d'éviter une remise en cause de son comportement passé vis-à-vis de lui-même ou de sa hiérarchie (théorie de « l'escalade »),
- le souci de l'exploitant de retarder la liquidation afin de préserver sa réputation à court terme (Rajan 1994),
- l'adoption d'un comportement téméraire face à une situation désespérée (Gorton et Rosen 1995 ; Zadjewer 1995).

L'analyse des discours écrits ne permet pas de trancher entre ces différentes explications. Des tests non paramétriques ont été menés pour savoir si ce sentiment de captivité dépendait des caractéristiques de l'entreprise (de sa taille) et de la relation (du montant des engagements déjà pris par le banquier). Pour ce faire, nous avons utilisé le test non paramétrique U de Mann - Whitney. Les résultats obtenus montrent que l'hypothèse nulle d'égalité des classements entre les deux sous-échantillons (dossiers « avec sentiment de captivité » vs dossiers « sans sentiment de captivité ») peut être rejetée sur la variable « Montant des engagements existants au moment de la prise de conscience » ainsi que sur la variable « C.A. de l'emprunteur au moment de la prise de conscience » (en excluant les opérations de promotion immobilière) au seuil de risque de 5%²². La dépendance ressentie par le banquier semble donc être associée positivement à l'importance des prêts déjà consentis et à la taille de l'emprunteur²³.

Ces résultats complémentaires peuvent être interprétés de deux façons :

- l'impact du montant des crédits déjà accordés est cohérent avec l'idée d'une persistance des comportements. Le banquier ne souhaite pas remettre en cause ses décisions passées afin de préserver son statut vis-à-vis de lui-même et de sa hiérarchie. Ce résultat ne permet cependant pas d'exclure les explications ayant trait au souci du banquier de préserver sa réputation à court terme et celles concernant l'adoption d'une stratégie « téméraire » en situation de ruine du joueur.
- l'impact de la taille de l'emprunteur suggère le souci du banquier de préserver son statut, soit vis-à-vis des autres emprunteurs, soit vis-à-vis des autres banques prêteuses. Il est cependant difficile de comprendre le type de réputation que la banque cherche à protéger. Souhaite-t-elle protéger sa réputation de flexibilité à l'égard des emprunteurs en difficulté (Chemmanur et Fulghieri 1994) ou montrer sa solidarité à l'égard des autres banques membres du pool?

VI. Conclusion

Cet article tente de mettre à jour les raisons poussant un banquier à soutenir une entreprise au-delà du raisonnable. Une étude empirique menée sur des cas réels de soutien abusif a permis de distinguer deux situations à l'origine d'une liquidation trop tardive:

- les cas où la banque a retardé involontairement la faillite du fait d'un contrôle insuffisant ou d'une erreur dans l'interprétation des données relatives à son client.
- les cas où la banque a retardé la liquidation alors même qu'elle anticipait la faillite du débiteur. Ce soutien délibéré peut être motivé par le désir du banquier de parfaire ses garanties ou par l'émergence d'une sensation de captivité associée à l'importance des concours déjà accordés et à la taille de l'emprunteur.

Ces résultats tempèrent les enseignements de la littérature bancaire qui a jusqu'à présent insisté sur le rôle de production et de transmission d'information des banques. L'étude du soutien abusif montre en effet que les banques ne disposent pas toujours d'une information de bonne qualité sur les emprunteurs et que l'information transmise par les décisions bancaires manque parfois de fiabilité.

Plusieurs interrogations subsistent cependant à l'issue de ce travail.

²² Les opérations de promotion immobilière génèrent un C.A. négligeable dans les premières années. Le C.A. étant utilisé comme un indicateur de taille de l'entreprise n'est donc pas significatif pour ce type d'opération.

²³ Le montant des engagements et le C.A. de l'emprunteur au moment de la prise de conscience sont peu corrélés (coefficient de corrélation=0,26). Les deux impacts mis à jour semblent donc être indépendants.

La difficulté d'accès aux données, inévitable sur un sujet aussi sensible, enlève toute validité externe à nos résultats. La réplication sur un nombre de dossiers plus important semble donc souhaitable.

Il est également possible de mener une comparaison entre plusieurs banques. En effet, le soutien abusif est sans aucun doute influencé par l'intensité du contrôle interne et par l'espace discrétionnaire laissé aux chargés de clientèle.

Enfin, une étude comparable devrait être menée sur des dossiers n'ayant pas donné lieu à une assignation en soutien abusif à l'issue de la faillite de l'emprunteur. Les résultats obtenus sur cet échantillon de contrôle permettraient en effet de statuer sur le comportement fautif des banquiers accusés de maintien artificiel et de définir plus clairement les facteurs à l'origine d'un report de la liquidation.

Ces investigations supplémentaires semblent indispensables avant d'aborder les deux questions revêtant le plus d'importance pour les praticiens : quelle est la législation optimale sur le soutien abusif ? Quelles sont les mesures de contrôle interne les plus à même d'éradiquer un comportement qui s'avère dans la plupart des cas extrêmement coûteux pour les banques ?

Bibliographie

Berlin M., John K. et Saunders A. (1996), « Bank Equity Stakes in Borrowing Firms and Financial Distress », *The Review of Financial Studies* Vol.9 n°3 Fall pp.889-919.

Berlin M. et Loeys J. (1988), « Bond Covenants and Delegated Monitoring », *The Journal of Finance* Vol XLIII n°2 June pp.397-412.

Besanko D. et Kanatas G. (1993), « Credit Market Equilibrium with Bank Monitoring and Moral Hazard », *The Review of Financial Studies* Vol.6 n°1 pp.213-232.

Best R. et Zhang H. (1993), « Alternative Information Sources and the Information Content of Bank Loans », *The Journal of Finance* Vol XLVIII n°4 September pp.1507-1522.

Bester H. (1994), « The Role of Collateral in a Model of Debt Renegotiation », *Journal of Money, Credit and Banking* Vol.26 n°1 February pp.72-86.

Bloch L., Bourdieu J., Colin-Sédillot B. et Longueville G. (1994), « Du défaut de paiement au dépôt de bilan: les banquiers face aux PME en difficulté », Document de Travail G 9408 INSEE-Département des Etudes Economiques d'Ensemble- Division « Marchés et Stratégies d'Entreprise » Février 27 p.

Boyd J.H. et Graham S.L. (1991), « Investigating the Banking Consolidation Trend », *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review* Spring pp.3-15.

Brown K.C., Harlow W.V. et Starks L.T. (1996), « Of tournaments and Temptations : An Analysis of Managerial Incentives in the Mutual Fund Industry », *The Journal of Finance* Vol.LI n°1 March pp.85-110.

Chemmanur T.J. et Fulghieri P. (1994), « Reputation, Renegotiation, and the Choice between bank loans and publicly traded debt », *The Review of Financial Studies* Fall vol.7 n°3 pp.475-506.

Conseil National du Crédit (1995), « Risque de crédit », Septembre 82 p. + annexes

Courpasson D. (1993), « Etre directeur d'agence hier, aujourd'hui et demain », *Banque* n°543 Décembre pp.68-71.

Courpasson D. (1994), « Marché concret et identité professionnelle locale », *Revue française de sociologie* Vol.XXXV pp.197-229.

- Courpasson D. (1995), « Eléments pour une sociologie de la relation commerciale », *Sociologie du Travail* n°1 pp.1-24.
- Diamond D.W. (1984), « Financial Intermediation and Delegated Monitoring », *Review of Economic Studies* LI pp.393-414.
- Diamond D.W. (1991), « Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt », *Journal of Political Economy* Vol.99 n°4 pp.689-721.
- Evrard Y., Pras B. et Roux E. (1993), « Market », *Nathan* Paris.
- Fama E.F.(1985), « What's Different about Banks? », *Journal of Monetary Economics* 15 pp.29-40.
- Fama E.F. (1990), « Contract Costs and Financing Decisions », *Journal of Business* Vol.63 n°1 pp.S71-S91.
- Flood M.D. (1993), « Deposit Insurance: Problems and Solutions », *Federal Reserve bank of Saint-Louis*, January/February pp.28-34.
- Gertner R. et Scharfstein D. (1991), « A Theory of Workouts and the Effects of Reorganization Law », *The Journal of Finance* Vol.XLVI n°4 September pp.1189-1222.
- Gilovich T. (1983), « Biased Evaluation and Persistence in Gambling », *Journal of Personality and Social Psychology* Vol.44 n°6 pp.1110-1126.
- Gorton G. et Rosen R. (1995), « Corporate Control, Portfolio Choice, and the Decline of Banking », *The Journal of Finance* Vol. L n°5 December pp.1377-1420.
- Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure : The Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology* Vol.91 n°3 November pp.481-510.
- Holland J. (1994), « Bank lending relationships and the complex nature of bank-corporate relations », *Journal of Business, Finance & Accounting* 21(3) April pp.367-393.
- Koonce L., Anderson U. et Marchant G. (1995), « Justification of Decisions in Auditing », *Journal of Accounting Research* Vol.33 n°2 Autumn pp.369-384.
- Kruglanski A.W. et Webster D.M. (1996), « Motivated Closing of the Mind : “ Seizing ” and “ Freezing ” », *Psychological Review* Vol.103 n°2 pp.263-283.
- Lacker J.M. (1991), « Why Is There Debt? », *Federal Reserve Bank of Richmond Economic Review* 77 pp.3-19.
- Lord C.G., Ross L. et Lepper M.R. (1979), « Biased Assimilation and Attitude Polarization : The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence », *Journal of Personality and Social Psychology* Vol.37 n°11 pp.2098-2109.
- Mei J. and Saunders A. (1992), « Excessive gambling with unfavorable odds; financial institutions' real estate investments », *New York University Stern School of Business* W.P S-92-44.
- Mitchell J. (1993), « Creditor passivity and bankruptcy : implications for economic reform », in : *Capital markets and financial intermediation*, Edited by Mayer C. et Vives X. Cambridge University Press pp.197-224.
- Nakamura L.I. (1993), « Recent Research in Commercial Banking: Information and Lending », *Financial Markets, Institutions and Instruments* Vol.2 n°5 December pp.73-88.
- Nakamura L.I. (1994), « Small Borrowers and the Survival of the Small Bank: Is Mouse Bank Mighty or Mickey? », *Business Review (Federal Reserve Bank of Philadelphia)* November/ December pp.3-15.
- Orléan A. (1996), « La théorie économique de la confiance et ses limites », *Communication au colloque de l'ADSE « La confiance en question »*, Aix-en-Provence 22-23 Mars.
- Rajan R.G. (1992), « Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt », *The Journal of Finance* Vol. XLVII n°4 September pp.1367-1400.

- Rajan R.G. (1994), « Why Bank Credit Policies Fluctuate? A Theory and some Evidence », *The Quarterly Journal of Economics* Vol. CIX May pp.399-441.
- Rajan R.G. et Winton A. (1995), « Covenants and Collateral as Incentives to Monitor », *The Journal of Finance* Vol.L n°4 September pp.1113-1146.
- Rivaud-Danset D. et Salais R. (1992), « Les conventions de financement des entreprises. Premières approches théorique et empirique », *Revue Française d'Economie* Vol.VII n°4 Automne pp.81-120.
- Slovin M.B., Johnson S.A. et Glascock J.L. (1992), « Firm size and the information content of bank loan announcements », *Journal of Banking and Finance* n°16 pp.1057-1071.
- Staw B.M. (1976), « Knee-Deep in the Big Muddy : A Study of Escalating Commitment to a Chosen Course of Action », *Organizational Behavior and Human Performance* 16 pp.27-44.
- Staw B.M. (1981), « The Escalation of Commitment to a Course of Action », *Academy of Management Review* Vol.6 n°4 pp.577-587.
- Staw B.M., Barsade S.G. et Koput K.W. (1997), « Escalation at the credit window : a longitudinal study of bank executives' recognition and write-off of problem loans », *Journal of Applied Psychology* Vol.82 n°1 pp.130-142.
- Tversky A. et Kahneman D. (1974), « Judgment under uncertainty : Heuristics and biases », *Science* 185 pp.1124-1131.
- Udell G.F. (1989), « Loan quality, commercial loan review and loan officer contracting », *Journal of Banking and Finance* 13 pp.367-382.
- Vilanova L. (1997), « L'impact des effets de réputation sur l'incitation des banques à pratiquer une stratégie de soutien abusif », *14ème Conférence internationale de l'AFFI ESA Grenoble 23-25 Juin*.
- Vilanova L. (1999), « La décision de prêt bancaire comme signal imparfait sur l'emprunteur : aspects théoriques et application au cas du soutien abusif », *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, I.A.E d'Aix-en-Provence*, Janvier.
- Wacheux F. (1996), « Méthodes Qualitatives et Recherche en Gestion », *Economica Collection Gestion*.
- Waheed A. et Mathur I. (1993), « The Effects of Annoucements of Bank Lending Agreements on the Market Values of U.S. Banks », *Financial Management* Spring pp.119-127.
- Weiss L.A. et Wruck K.H. (1996), « Information Problems, Conflicts of Interest and Asset Stripping: Chapter 11's Failure in the Case of Eastern Airlines », *Working Paper INSEAD* n° 96/48/AC.
- Welch I. (1992), « Sequential Sales, Learning and Cascades », *The Journal of Finance* Vol.XLVII n°2 June pp.695-732.
- Zadjenweber D. (1995), « Risque et rationalité en période de crise: le cas des intermédiaires financiers », *Revue d'économie politique* 105 (6) Novembre-Décembre pp.919-936.

Annexe A : Grille d'analyse utilisée pour l'identification des déterminants présents dans les dossiers de maintien artificiel

Déterminants recherchés dans les dossiers	Identification
Relations de confiance avec le dirigeant²⁴	Le banquier émet un jugement favorable sur le dirigeant en faisant référence: - à l'existence de relations de confiance avec le dirigeant, - à la notoriété ou à la réputation des dirigeants (ou des actionnaires), - à l'historique des relations, - à la compétence, au sérieux ou aux qualités personnelles et « morales » du dirigeant, - à l'absence de vérification des propos ou des explications fournies par le dirigeant.
Qualité du projet²⁵	Le banquier émet un jugement favorable sur l'emprunteur et/ou sur la pérennité de l'affaire en faisant référence : - à la crédibilité des mesures prises pour redresser l'entreprise, - à la rentabilité ou à la solidité financière de l'entreprise, - aux qualités techniques du projet.
Confiance dans le jugement d'un autre agent	- Le banquier fonde son appréciation de l'emprunteur sur celui d'autres agents non impliqués financièrement dans l'affaire (Commissaires aux comptes, Banque de France,...).
Implication financière d'un autre agent	- Le banquier émet un jugement favorable sur l'emprunteur en constatant l'implication financière d'autres agents (autres banques, actionnaires, dirigeants).
Volonté de faire du chiffre ou de la marge	- Le banquier évoque la rentabilité de la relation, l'importance de l'affaire pour son agence ou sa volonté de recueillir une part plus importante du mouvement.
Captivité du banquier	- Le banquier exprime un sentiment de captivité. - Le banquier souligne « qu'il n'a pas le choix » ; qu'il est « contraint » d'augmenter, de maintenir ses engagements ou de se désengager moins fortement qu'il ne le souhaiterait.
Absence de risque de perte en cas de faillite	- Le banquier souligne l'importance, la solidité des garanties. - Le banquier évoque explicitement le faible risque de perte en cas de faillite.
Volonté de limiter les pertes	- Le banquier exprime sa volonté de se désengager de l'affaire ou d'augmenter ses garanties. - Le banquier exprime sa volonté de retarder la liquidation afin de limiter ses pertes. - Le banquier s'inquiète de la solidité des garanties.

²⁴ Lorsque le jugement porte sur les mêmes éléments mais est défavorable aux dirigeants nous parlerons de « Défiance à l'égard du dirigeant ».

²⁵ Lorsque le banquier émet un avis défavorable sur l'emprunteur en utilisant le même type d'argument nous parlerons de « Mauvaise qualité du projet » et nous noterons ce déterminant « Qualité du projet (-) » en opposition à « Qualité du projet (+) ».