

POIDS DE L'AVIS DE L'EXPERT COMPTABLE JUDICIAIRE DANS LA DECISION DU JUGE EN MATIERE DE REDRESSEMENT JUDICIAIRE : CAS DE LA TUNISIE

Taieb Mohamed HAMADI

Doctorant – Groupe ESC Toulouse, Université de Toulouse

Sami EL OMARI

Professeur- Groupe ESC Toulouse, Université de Toulouse

Wafa KHLIF

Professeur - Groupe ESC Toulouse (campus Barcelone), Université de Toulouse

Résumé	Abstract
<p>Cet article analyse le poids de l'avis de l'expert-comptable judiciaire dans la décision d'envoi par le juge en redressement judiciaire des entreprises en difficultés économiques. Le rapport apporté par l'expert comptable pour aider le juge comporte des arguments techniques et son avis. Les résultats montrent que le juge est fortement influencé par l'avis de l'expert judiciaire en ne tenant compte que de manière limitée des motivations techniques du rapport de dernier.</p> <p>Mots clés : Entreprises en difficultés, opinion de l'expert-comptable judiciaire, opinion du juge, redressement judiciaire des entreprises</p>	<p>This work analyses the influence of the legal expert in accounting on the decision of the judge for legal settlement for firms in difficulty. The report of the legal expert (who is a chartered accountant) aims to help the judge to make a decision. The report contents some technical arguments and the expert opinion. The resultants show clearly that the judge follows the opinion of the expert more than its technical justifications</p> <p>Key words: firms in difficulty, legal expert in accounting, judge opinion, legal settlement</p>

Introduction

L'évolution de la défaillance à la difficulté exprime, au niveau économique-législatif, une vraie rupture paradigmatique. Le processus de pertes comptables consécutives n'est plus perçu comme une situation irréversible, donc à éliminer, mais comme une phase dolente à prendre en charge par la communauté. Ainsi, en Tunisie, la loi 95-34 du 17/4/1995¹ vise-t-elle à faciliter la poursuite de l'activité de l'entreprise, le maintien des emplois et le règlement des dettes. Depuis la promulgation de la loi, en moyenne, 17 dossiers sont examinés annuellement, ce qui laisse supposer la lourdeur de la procédure requise. Dans cette dernière, le rôle du juge est central.

Dès le déclenchement de la procédure² le juge peut décider d'envoyer l'entreprise en difficulté en procédure amiable ou en redressement judiciaire. Dans les deux cas, le juge peut retirer la gestion aux dirigeants (mise en location ou location-gérance) ou la mettre sous tutelle. Si les difficultés persistent après cette période de redressement, le juge peut décider d'envoyer ou non l'entreprise en liquidation. À chaque niveau de décision (1) procédure de règlement amiable ou de redressement judiciaire, (2) redressement judiciaire ou liquidation, le juge fait appel (presque) systématiquement aux experts comptables judiciaires (ECJ) même si il obtient un rapport de la commission spécialisée dans l'étude des dossiers. En fait, l'ECJ exerce un rôle de prévention dans la difficulté des entreprises depuis la mise en application de la loi n°95-34.

Ainsi, les missions d'expertises sont-elles accaparées par les ECJ de par la première version de la loi. La question de l'apport et la pertinence de leurs compétences spécifiques peuvent se poser. En effet, une entreprise en difficulté est confrontée à des problèmes d'ordre social, de marché et/ou organisationnel, qui dépasseraient la lecture financière et comptable. En fait, les experts comptables tunisiens ont réussi à dominer le marché de l'expertise judiciaire dans les dossiers de faillites des entreprises. Le juge, comme dans d'autres pays, peut nommer un expert judiciaire en affaires commerciales, un spécialiste des affaires sociales ou un consultant en management, mais il préfère faire toujours appel aux ECJ. Cela peut être un héritage historique, car dans la première loi de 1995 seuls les experts comptables inscrits à l'ordre professionnel pouvaient être nommés comme experts judiciaires.

¹ Relative au redressement des entreprises en difficulté telle que modifiée par la loi du 15 juillet 1999 et la loi du 29 décembre 2003

² Soit par un des créanciers pour cessation de paiement soit par la Commission de Suivi des Entreprises Économiques (CSEE) créée par le législateur pour surveiller les entreprises en difficultés.

La question du poids de l'avis de l'ECJ dans la décision du juge d'envoyer ou non une entreprise en difficultés économiques en redressement judiciaire se pose donc. En fait, la difficulté à laquelle fait face le juge pour formuler sa décision a fait l'objet de quelques travaux. En effet, Charrier (2005), Dumolin (2000), Mansour, (1998), Le Toqueux, Delabryère (1993), Marouby (1991) et Dezalay (1987), se sont penchés sur cette question sans pour autant arriver à des résultats convaincants. Ces résultats sont plutôt mitigés. Plusieurs éléments ont été relevés comme déterminants dans cette décision dont principalement le pouvoir des créanciers institutionnels ou le degré de risque de l'entreprise. Mais, le juge demeure très influençable à cause de ses connaissances rudimentaires dans le champ de la gestion des entreprises.

L'appui important des ECJ au juge dans la procédure de redressement judiciaire peut être donc biaisé et orienté vers des éléments comptables et/ou financiers. Nous pensons que l'ECJ focalisera son intervention ou son analyse sur des éléments financiers sans forcément tenir compte du contexte et des particularités (économiques, sociales, de marché, etc.) de l'entreprise. Cela pour deux raisons principales ; la première émane du fait qu'un ECJ favorisera une approche comptable (financière) qu'il maîtrise et la seconde raison exprime la rémunération de la mission d'expertise judiciaire qui suit un barème fixé par un texte réglementaire.

L'objectif de ce papier est de participer à la compréhension de la relation d'influence qui existerait entre l'ECJ et le juge, spécifiquement dans le contexte tunisien. Le reste du papier se présente comme suit. Une première section discutant des éléments théoriques et empiriques sur l'ancrage de l'ECJ. La deuxième section avance les déterminants de la défaillance de l'entreprise. La troisième section présente le modèle de recherche ainsi que la mesure des variables. Enfin la quatrième section expose les résultats qui seront discutés avant la conclusion.

1- Éléments théoriques et empiriques sur l'ancrage de l'expert-comptable judiciaire

Les expertises comptables judiciaires se distinguent des autres expertises techniques par leur longue temporalité et leur technicité à la fois communes et complexes (le Toqueux, Delabryère, 1993). Contrairement à la plupart des autres experts et de par leur formation, les experts comptables disposent d'une culture juridique leur permettant d'analyser

quotidiennement les enjeux d'opérations économiques sous l'angle juridique. Comme soutenu par Garnier (1950) «*la comptabilité est l'algèbre du droit*». En effet, l'expert-comptable est accoutumé à l'analyse des événements de la vie des entreprises par le calcul économique s'appuyant sur le droit, la fiscalité, la finance, la communication comptable et l'organisation.

Ces particularités font de l'expert-comptable judiciaire un collaborateur privilégié pour le juge. En effet, l'accès au litige et le rôle joué dans une entreprise en difficulté économique font de lui un partenaire de justice, «un pair de la cour» bien plus qu'un informateur technique (Charrier, 2005).

1.1 Le juge : vide juridique et connaissance lapidaire

Dans sa dimension la plus importante, l'intervention du juge consiste à déclencher les deux procédures de redressement : amiable ou judiciaire. Il désigne, aussi, les organes auxquels il compte déléguer des tâches déterminées et durant une phase bien précise du processus de redressement. Toutefois, rien dans les textes ne l'aide à prendre ce choix que le double objectif (contradictoire) d'aider les dirigeants à sauver l'entreprise mais aussi de les sanctionner en protégeant les emplois et les créanciers.

L'un des problèmes les plus complexes, posé par le droit est son incomplétude. Le juge, tout en devant prendre une décision, se trouve parfois face à un vide juridique causé par le manque et l'inexistence des sources conventionnelles sur lesquelles il est habituellement possible de s'appuyer. Manque de jurisprudence et originalité des cas rendent sa décision encore moins aisée. En plus, le juge, dans le système juridique tunisien, n'a pas toute discrétion pour choisir ce dont il peut tenir compte pour rendre sa décision. Il doit se plier aux exigences des règles de preuves, de procédure et du droit de fond tel que défini par le système juridique. Cette situation inconfortable a été accentuée par la réforme du 29 décembre 2003 qui a considérablement renforcé le rôle du juge. Il est dorénavant la pièce maîtresse de toute la procédure de redressement judiciaire.

Dans l'état actuel du droit des entreprises en difficultés, et à bien s'en tenir aux dispositions de l'article 19, le président du tribunal de première instance qui, ayant été saisi d'une demande de règlement amiable et concluant à l'impossibilité de son exécution, ne peut ordonner l'ouverture de la procédure de règlement judiciaire que si et seulement si, par application de l'article 17 de ladite loi, l'entreprise se trouve dans l'état de cessation de paiement de ses dettes.

L'envoi d'une entreprise en redressement judiciaire est une décision importante vu ses conséquences profondes, tant sur le plan économique que sur le plan social, face à une règle juridique peu claire. Ce vide juridique est aggravé par les connaissances limitées du juge sur l'environnement économique, social et financier des entreprises. Pour faire face à cette situation, l'article 19 nouveau de la loi de 2003 offre au juge la possibilité d'être aidé par deux organes compétents sur le plan économique et financier et qui sont la Commission de Suivi des Entreprises Économiques (CSEE) et l'ECJ.

La CSEE est chargée de la centralisation des données sur l'activité des entreprises pour servir de réseau d'information mis à la disposition du président du tribunal de première instance. Elle est tenue d'informer le président du tribunal de première instance de toute entreprise dont les pertes atteignent le tiers du capital. Elle participe aussi à la proposition d'un plan de redressement des entreprises et donner son avis sur la capacité des entreprises à faire face à leurs obligations envers les tiers. La CSEE s'est vue dotée donc d'un rôle consultatif incontournable et actif puisqu'elle doit accomplir sa mission sans attendre sa saisie par les organes judiciaires compétents. Ainsi, en rationalisant le pouvoir économique du juge, agit-elle indirectement sur son pouvoir judiciaire.

La CSEE, par la diversité des connaissances et expériences de ses membres, est réputée être parmi les organes les plus aptes à déterminer l'état de cessation des paiements. Toutefois, le juge et dans la quasi-totalité des cas, demande l'avis d'un expert-comptable judiciaire.

1.2 L'interaction du juge et de l'expert-comptable judiciaire

Selon Dezalay, (1987) les experts judiciaires médiatisent la transformation des formes juridiques. Ces professionnels peuvent être entendus, dans un sens générique et extensif, comme l'ensemble des formes que prend l'introduction d'une rationalité technico-scientifique dans l'institution, le processus et la décision judiciaire.

L'expert judiciaire n'est pas considéré comme un professionnel du droit. Son identité se construit autour de la maîtrise d'une spécialité technique ou scientifique. L'introduction de ce professionnel, dans le processus décisionnel du juge, vient nourrir les dossiers judiciaires ainsi que la réflexion du magistrat. Ainsi, l'expertise peut-elle être perçue comme une forme de développement des savoirs dans une institution judiciaire se pliant à une procédure, comme c'est le cas pour le redressement judiciaire (Dumoulin, 2000, p.199-223). C'est parce qu'il y a «péril en la demeure» que les savoirs sont introduits dans un cadre procédural peu flexible (Dumoulin, 2000).

Le droit place l'expertise dans un cadre normatif et étroit, voir même étrié. Pradel (1976) précise que l'expert, après examen des faits, répond à une question technique posée par le juge. Ce dernier a pleinement la liberté de trancher dans un sens ou dans un autre, indépendamment de l'avis de l'expert. Dans ce sens, le juge impulse, commande et ordonne, alors que l'expert ne fait qu'obéir, réagir et répondre à ses demandes (Dumoulin, 2000). Olivier (1995) met en avant l'importance de la confiance que développe ce «binôme». Sans elle, les demandes du juge seront mal formulées, car timides et escamotées, et les réponses de l'expert peuvent être lapidaires et non argumentées. Mais cette coopération n'implique pas forcément l'égalité des parties en présence.

Charrier (2005) montre que le rôle des ECJ ne se résout pas dans une opposition entre droit et faits, simplicité et complexité, respect et conflit. Il souligne que leurs discours dégagent implicitement une image de l'expert intermédiaire privilégié et serviteur honorable de la justice. L'ECJ fonctionne, donc, comme un pourvoyeur de pièces du dossier, de chiffres, de mots, d'évaluation et d'arguments qui peuvent être dissociés, ré-agencés, réorganisés et réutilisés opportunément par le juge, dans l'objectif de les introduire dans son raisonnement. Dans le cadre de ce processus, le rapport d'expertise joue, essentiellement, le rôle d'outil utile pour la formulation des solutions, et implicitement, de justification. Il est de ce fait perçu comme étant une ressource stratégique pour le juge (Dumoulin, 2000). Ce dernier peut, dans certains cas, s'il l'estime opportun de prendre sa décision en se basant sur le rapport de l'expertise judiciaire. C'est dans cette optique que ce travail s'inscrit. Nous cherchons à savoir dans quelle mesure le juge s'appuie sur le travail de l'ECJ.

2. Les déterminants de la défaillance des entreprises

Comme tout être vivant, l'entreprise naît, se développe et disparaît. Il n'est pas surprenant que les entreprises rencontrent des difficultés durant les différentes phases de leur cycle de vie. De nos jours, un nombre croissant de firmes se trouvent confrontées à des difficultés économiques et financières. Celles qui prennent les mesures correctives au bon moment, contrairement à celles qui ne s'en rendent pas compte tôt, s'en sortent généralement sans pertes.

Pour limiter la portée des difficultés des entreprises sur le tissu économique, le législateur Tunisien a mis en place le régime relatif au redressement des entreprises en difficultés économiques.

Dans ce qui suit, nous essayerons de clarifier les notions d'entreprises en difficulté et l'état de cessation de paiement (2.1) et de présenter, en se basant sur les travaux antérieurs, les déterminants des entreprises en difficultés (2.2).

2.1 Les entreprises en difficultés économiques et l'état de cessation de paiement

Les recherches se rapportant à la défaillance des entreprises se sont multipliées depuis le début des années 1970. Ça s'est traduit par la mise en place de plusieurs approches de la notion de difficulté économique.

Pour appréhender ce phénomène, certains chercheurs comme Gordon (1971), se sont inspirés de la relation existante entre la structure financière et le niveau des cours boursiers des titres. Cependant, cette recherche ne tient compte que des entreprises cotées en Bourses ce qui limite l'étendue de sa généralisation. D'autres chercheurs comme John (1993) et Wruck (1990) approchent la défaillance des entreprises dans son sens le plus large. Il s'agit des entreprises dont les cash-flows (*actifs liquides*) ne leur permettent pas de couvrir ou d'honorer leurs obligations courantes (*engagements financiers exigibles*).

Sur le plan réglementaire, la législation Tunisienne considère qu'une entreprise est en détresse et peut, par conséquent, bénéficier des dispositions de la loi relative aux redressements des entreprises en difficultés si et seulement si ses pertes ont atteint le tiers du capital social et/ou, si elle n'a pas payé ses cotisations sociales et fiscales, au minimum, six mois après leurs échéances et/ou s'il existe un acte menaçant la continuité d'exploitation de ses activités.

Face à ces multiples définitions et approches, le Conseil Supérieur des Professions Economiques (CSPE) a publié, en 1996, quelques recommandations se rapportant au rôle préventif des réviseurs d'entreprises et des experts comptables en matière d'entreprises en difficultés. Parmi ses recommandations, le CSPE a essayé de définir le concept d'entreprise en difficulté. Pour se faire, il estime qu'il faut « *se fonder sur les critères de liquidité, de solvabilité, de rentabilité et de valeur ajoutée et de considérer qu'une entreprise est en difficulté à partir du moment où sa situation évolue de telle manière, pour des raisons économiques, financières, organisationnelles, sociales ou autres, qu'il peut être raisonnable de considérer qu'elle rencontrera tôt ou tard des difficultés pour générer les revenus suffisants pour remplir ses engagements légaux et contractuels et effectuer les investissements nécessaires* ». A partir de cette approche, les critères de base de l'identification de l'état d'entreprise en difficulté et en état de cessation des paiements s'articulent autour des notions de solvabilité, liquidité, rentabilité et valeur ajoutée de l'entreprise. Le passage de l'état de

difficulté à celui de la cessation des paiements est identifié par le rapport entre revenus et engagement.

Par conséquent, la détresse financière ne doit pas être confondue avec la situation de défaillance ou de cessation de paiement. Elle ne constitue qu'une étape du processus de la défaillance occasionnée par des difficultés économiques que rencontrent les firmes. Alors que la faillite « *ne représente que l'achèvement d'une chaîne successive d'événements* » (Luoma et Laitinen, 1991).

2.2 Les déterminants des entreprises en difficultés économiques

La dégradation de la situation financière des entreprises, comme on l'a déjà mentionné, n'intervient pas brutalement. C'est l'aboutissement d'une série de difficultés qui émergent, le plus souvent, d'une manière progressive. Il est donc important de détecter ces difficultés, le plus tôt possible, pour pouvoir atténuer leurs effets.

Au cours des quatre dernières décennies, la littérature financière a proposé de nombreux modèles de prévision de la défaillance des firmes. C'est ainsi que, depuis les travaux de Tamari (1964), de nombreux auteurs ont tenté avec succès d'évaluer le risque de défaut des entreprises en se basant sur l'analyse financière de leurs états financiers. Même si les techniques utilisées diffèrent d'un modèle à l'autre, le principe général qui sous-tend ces diverses études reste similaire. Les auteurs sélectionnent les variables comptables, les ratios les plus discriminants dans la majorité des cas, et établissant des relations statistiques entre elles et la situation *ex post* de l'entreprise qui est connue d'avance. En essayant de déterminer les symptômes de défaillance des entreprises, dans notre recherche, on ne s'intéressera qu'aux études ayant essayé de prédire l'état de défaillance des firmes.

Dans cette logique, on va présenter dans ce qui suit les indicateurs les plus discriminants, déterminés d'un point de vue théorique en se référant aux recherches antérieures, permettant de détecter les entreprises en difficultés le plus tôt possible.

2.2.1 La rentabilité de l'entreprise

Lorsqu'on parle de rentabilité d'une entreprise, il faut faire la distinction entre rentabilité financière et rentabilité économique. Cette dernière vise à apprécier la rentabilité de l'ensemble de l'entreprise. Elle met en relation la variable de résultat économique avec l'actif total ou le capital engagé ou les immobilisations productives ou le capital économique. Le résultat utilisé diffère d'une étude à l'autre. Flagg *et al* (1991), Altman (1968) et Taffler

(1982) ont utilisés, dans leurs travaux, le résultat d'exploitation, le résultat global. Alors que, pour mesurer le *return on assets*, Weiss (1996) a utilisé le résultat global. D'autres chercheurs tels que Calia et Ganugi (1997) se sont intéressés au résultat net puisqu'ils ont introduit dans leurs raisonnements l'aspect fiscal. La rentabilité financière met en rapport une variable de résultat avec le capital financier. Elle est souvent exprimée par le ratio résultat global sur capitalisation boursière (*return on equity*) (Mensah, 1984).

D'après les recherches ci-dessus citées, on remarque qu'une entreprise est rentable lorsqu'elle arrive à créer de la richesse à partir de son activité. La rentabilité constitue par conséquent un déterminant fiable de la situation financière de la firme.

2.2.2 La structure du bilan

La structure du bilan met en rapport deux éléments d'actif et/ou passif. Elle permet de rendre compte d'éventuels déséquilibres qui peuvent mener l'entreprise au non-respect de ses engagements financiers. Elle est principalement appréhendée de trois manières.

Le risque de liquidité

Rapproché par le rapport entre les actifs liquides, souvent hors stocks, et le passif exigible à court terme mesure le risque de liquidité (Burgstahler *et alii*, 1989, Houghton, 1984 ; Deakin, 1972). Une entreprise qui présente un ratio de liquidité élevé est plus susceptible d'être redressée que les firmes ayant un faible ratio de liquidité et ce que ce soit par application du régime du règlement judiciaire ou du règlement amiable.

La nature de l'endettement

C'est le poids des dettes à court terme par rapport aux dettes à long terme (Platt et Platt, 1991). Cette variable nous permettra de déterminer si l'entreprise est endettée sur le long terme ou le court terme. Ce qui nous permettra d'apprécier la nature des engagements de la firme ainsi que sa capacité à les honorer.

La solvabilité de l'entreprise

Elle correspond à la capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes en liquidant son actif. Il s'agit d'une variable prépondérante du point de vue théorique puisqu'elle permet au juge d'apprécier la capacité des entreprises, objets de l'analyse, à faire face à leurs dettes par le moyen de ses actifs. Dans leurs travaux, Altman *et al* (1994) et Deakin, (1972) approchent la solvabilité par le rapport entre l'actif total et l'endettement total. Elle est également mesurée

par le ratio endettement total sur fonds propres (Weiss, 1996 ; Flagg *et al*, 1991 ; Mensah, 1984).

2.2.3 Les choix de financement des projets

Pour financer ses projets, toute entreprise peut recourir, soit au financement interne par l'intermédiaire des fonds propres qu'elle constitue à partir de ses activités, soit aux moyens de financement externes par l'intermédiaire de crédits qu'elle obtient auprès d'établissements bancaires ou de leasing. Le choix, d'un des deux moyens de financement, peut avoir des répercussions sur le risque de défaillance de l'entité.

L'examen de la littérature montre que le niveau d'endettement (Titman et Opeler, 1994 ; Altman, 1968 et 1984 ; Beaver, 1966) est l'un des déterminants de l'état de défaillance financière d'une entité économique. Cependant, les chercheurs en gestion ainsi que les économistes n'ont pas encore réussi à dégager un consensus clair sur les effets de l'endettement sur la performance de l'entreprise. Si pour certains auteurs, l'endettement a des vertus, pour d'autres, il n'a que des vices.

Certaines recherches démontrent que la prise en compte de l'impôt dans les sociétés invalide la thèse de la neutralité des moyens de financement. Ils considèrent que, grâce à l'économie d'impôt, la valeur de la firme endettée dépasse celle de l'entreprise non endettée (Belletante, et alii, 2001). Alors que l'hypothèse selon laquelle l'entreprise la plus endettée présente un risque de défaillance plus élevé que la firme non endettée est largement vérifiée par les études de Zavgren (1985) et Platt et Platt (1990).

On peut conclure par conséquent que le taux d'endettement d'une firme constitue une variable qui prévoit l'état de défaillance.

3. Modèles de recherche et mesure des variables

De quelle manière donc l'ECJ influence-t-il le juge dans sa décision d'envoi en redressement judiciaire? En d'autres termes, le juge s'intéresse-t-il aux motivations que formule l'expert dans son rapport ou s'intéresse-t-il plutôt à l'avis de ce dernier ?

Afin de capturer des éléments de réponses à ces questions, nous avons développés deux modèles d'analyses.

3.1 Modèles de la recherche

Avec le développement et l'évolution des outils d'analyse statistiques, nous avons assisté, depuis les travaux de Fitz (1932) et de Merwin (1942), à la naissance de plusieurs modèles de prévision des entreprises en difficultés économiques.

Les premières recherches, tel que les travaux de Beaver (1966), ont utilisé des modèles basés sur l'analyse uni-variée. Cette dernière consiste à déterminer pour chaque variable étudiée une valeur critique permettant la meilleure discrimination entre deux situations. Dans les recherches se rapportant aux entreprises en difficultés, il s'agit de classer des firmes dans deux groupes à savoir celui des entreprises saines et celui des entreprises en faillite.

Cependant, comme toute méthodologie d'analyse statistique, l'analyse uni-variée a fait l'objet de plusieurs critiques. C'est son incapacité de tenir compte de l'effet conjoint des différents indicateurs de la défaillance des entreprises qui fait qu'elle soit considérée comme « *primaire* » (Mattoussi et al (1999)).

Face aux critiques adressées aux travaux de Beavers (1966), l'analyse discriminante s'est développée. Parmi les travaux qui se sont basés sur cette méthodologie de validation empirique nous pouvons citer les travaux d'Altman (1968) dans le contexte anglo-saxon et celle de Conan et Holder (1979) dans le contexte Français. Il est à noter que l'analyse discriminante tient sa légitimité en sa capacité à tenir compte de l'effet conjoint que pourrait avoir les différentes caractéristiques d'une firme sur sa situation financière.

Néanmoins, l'application de cette méthode de validation empirique reste tributaire de certaines conditions qui réduisent la portée de son application. A ce titre, il est à noter que la fixation d'un seuil du score « *z* » reste une étape très délicate vu l'impact de ce dernier sur le degré de prédiction des entreprises en difficultés. En plus, cette méthode suppose la normalité de la distribution des différentes variables ; hypothèse pas toujours vérifiable.

Au regard de ces deux critiques, certains auteurs comme Ohlson (1980) ont basé leur modèle de validation empirique sur l'analyse logistique. Cette dernière est une méthode de classement probabiliste qui consiste à déterminer la probabilité de classification des entreprises entre saines et défailtantes.

La régression logistique tire sa pertinence, non pas de sa capacité de tenir compte de l'effet conjoint des déterminants financiers d'une entreprise seulement, mais aussi de sa faculté à

identifier le sens des relations et à déterminer le degré de significativité des ratios retenues sur l'état de défaillance ou non d'une entreprise. Elle permet aussi d'avoir une idée, à la fois, sur le pouvoir explicatif et le pouvoir prédictif du modèle que nous allons mettre en place.

Dans ce travail de recherche, nous nous baserons sur l'analyse logistique pour pouvoir expliquer la décision du juge d'envoyer ou non une entreprise en difficultés économiques en redressement judiciaire.

Nous avons choisi de construire nos modèles en se basant sur l'analyse discriminante multivariée (Mattoussi *et alii*, 1999 ; Ohlson, 1980 et Altman, 1968) en utilisant le modèle logit/probit.

À travers le premier modèle, nous testons l'impact des éléments financiers constituant les rapports des experts comptables judiciaires sur la décision du juge. Dans le second modèle nous intégrons leur avis, tout en prenant en considération les éléments constituant le fondement de leur rapport.

Les variables, qui expliqueraient la décision du juge, sont issues de l'analyse de dix rapports d'experts comptables judiciaires choisis d'une façon aléatoire relativement aux rapports des entreprises étudiés. Variables qui ont été confirmés par la littérature se rapportant aux déterminants de la défaillance des entreprises telles que présenté dans la section précédente.

Premier modèle :

$$D.Juge_i = \beta_0 + \beta_1 S.A + \beta_2 T^x.End_i + \beta_3 N.End_i + \beta_4 ANC + \beta_5 T + \beta_6 CP/Cal + \varepsilon_i$$

- i : représente les individus ;
- β_0 : coefficient associé à la constante ;
- $\beta_1 \dots \beta_6$: coefficient associés à chacune des variables du modèle.
- ε_i : terme d'erreur ;
- D.Juge : Décision du Juge
- S.A : Secteur d'activité
- T^x.End : Taux d'endettement
- N.End : Nature de l'endettement
- ANC : Ancienneté
- T : Taille
- CP/Cal : cumul des pertes par rapport au capital de l'entreprise

Deuxième modèle :

$$D.Juge_i = \beta_0 + \beta_1 D.ECJ_i + \beta_2 S.A + \beta_3 T^x.End_i + \beta_4 N.End_i + \beta_5 ANC + \beta_6 T + \beta_7 CP/Cal + \varepsilon_i$$

i : représente les individus ;
 β_0 : coefficient associé à la constante ;
 $\beta_1 \dots \beta_7$: coefficients associés à chacune des variables du modèle.
 ϵ_i : terme d'erreur
D.Juge : Décision du Juge
D.ECJ : Décision de l'expert-comptable Judiciaire
S.A : Secteur d'activité
Tx.End : Taux d'endettement
N.End : Nature de l'endettement
ANC : Ancienneté
T : Taille
CP/Cal : cumul des pertes par rapport au capital de l'entreprise

3.2 Mesure des variables

En nous basant sur les recherches empiriques antérieures ainsi que sur les rapports des experts comptables judiciaires, nous présentons, dans ce qui suit, les différentes mesures des variables explicatives que nous avons retenues.

3.2.1 Décision du juge

La décision du juge «D.Juge» retrace le redressement judiciaire ou le redressement à l'amiable des entreprises en difficultés économiques. C'est une variable binaire qui prend la valeur 1 (D.Juge = 1) si le juge décide de l'ouverture de la phase de règlement judiciaire et la valeur 0 (D.Juge = 0) s'il décide l'ouverture de la phase de règlement amiable.

3.2.2 Décision de l'expert-comptable judiciaire

Dans la perspective d'aide à la prise de décision du juge, l'expert-comptable judiciaire émet un avis motivé quant à la capacité de l'entreprise en difficulté à surmonter ses difficultés. Cet avis est constitué sur la base d'informations financières et non financières. Pour mieux apprécier l'impact de l'avis de l'expert-comptable «D.ECJ» sur la décision du juge, nous considérons cette variable comme une variable dichotomique. Elle est mesurée comme suit :

D.ECJ = 1 si l'expert-comptable judiciaire estime que l'entreprise devrait passer par le redressement judiciaire ;

D.ECJ = 0 s'il décide que l'entreprise pourrait remédier à ses difficultés sans une intervention judiciaire.

3.2.3 Secteur d'activité

Le secteur d'activité « S.A », utilisé dans différentes recherches, a été validé comme étant un moyen permettant la prédiction des entreprises défailtantes. Elle est pertinente sur le plan théorique et pratique puisque le risque systématique qu'une entreprise subit diffère d'un

secteur à un autre. Ce type de classification repose sur l'hypothèse selon laquelle deux ou plusieurs entreprises appartenant à un même secteur d'activité (industriel ou, de service ou agricole) font face aux mêmes conditions d'offres et de demandes puisqu'ils présentent des caractéristiques de risques similaires (Ferri et *alii*, 1979 ; Scott et Martin, 1975). Dans la même ligne, Lopucki (1983) a démontré que les entreprises appartenant au secteur de l'industrie sont les plus aptes à être redressées que les entreprises appartenant aux autres secteurs d'activités.

Dans ce travail, nous avançons que le secteur d'activité a un impact négatif sur la décision de redressement judiciaire. En d'autres termes, les entreprises appartenant au secteur industriel sont plus susceptibles d'être redressées par leurs propres moyens que de passer par la procédure de règlement judiciaire.

Ainsi, S.A est égale à 1 (S.A =1) si l'entreprise évolue dans le secteur industriel et 0 si non (S.A = 0).

3.2.4 Taux d'endettement

Selon Ohlson, (1980) et Platt et Platt (1990), il existe une relation négative entre le taux d'endettement et la capacité de paiement des dettes d'une firme. Il est donc possible d'avancer que le taux d'endettement «T^xEND» à un impact positif sur la décision de redressement judiciaire des entreprises en difficultés économiques.

$$T^xEND = \frac{\text{Dettes Totales}}{\text{Actif total}}$$

3.2.5 Nature de l'endettement

La nature de l'endettement est une variable qui exprime la tendance de l'endettement des entreprises. Cette variable est notée «N.End» est calculé comme suit :

$$N.End = \frac{\text{Passif à court terme}}{\text{passif à long terme}}$$

À travers cette variable, il nous est possible d'avancer qu'une entreprise qui présente un ratio supérieur à 1 est plus susceptible d'être en état de cessation de paiement qu'une entreprise présentant un ratio inférieur ou égale à 1.

3.2.6 Ancienneté

Selon Kim et Kim (1999), l'ancienneté «ANC» d'une firme a un impact positif sur les possibilités de sa réorganisation. Certains auteurs expliquent cette relation par l'intensification de l'effet d'apprentissage qu'acquiert une entreprise d'une année à une autre.

L'ancienneté est mesurée par le nombre d'année séparant l'année du bénéfice des dispositions de la loi relative aux redressements des entreprises en difficultés économiques et de l'année de création de la dite firme.

$$ANC = t_0 - t_1,$$

avec : t_0 : La date du bénéfice de la loi relative au redressement des entreprises en difficulté.

t_1 : La date de création de l'entreprise en question.

3.2.7 Taille

Il est démontré que le jeu de la concurrence conduit à l'élimination des entreprises qui opèrent en dessous d'une certaine taille considérée comme un seuil compétitif (Galbraith, 1967). Dans ce sens, Van Caillie et al (2006), estiment que les entreprises de petite taille, comparativement aux grandes entreprises, génèrent un faible volume d'emplois direct, disposent d'un faible volume de ressources techniques et immatérielles et engagent un faible volume de ressources financières.

Nous pouvons avancer que la taille a un effet négatif sur la décision de redressement judiciaire des entreprises en difficultés économiques. En se basant sur les travaux de Kim, Kim (1999) et sur la loi relative au redressement des entreprises en difficultés, nous avons choisi d'approcher la taille des entreprises «T» de notre échantillon par le nombre d'employés.

3.2.8 Ratio des pertes cumulées par rapport aux capitaux propres

La loi relative au redressement des entreprises en difficultés estime que le rapport entre les pertes cumulées et les capitaux propres d'une entreprise est un indicateur important pour appréhender le degré des difficultés des entreprises. La législation Tunisienne précise que plus ce ratio « Cp/Cal » est supérieur à 1/3 plus les difficultés d'une entreprise sont grandes et plus la décision de redressement judiciaire de l'entreprise est probable.

$$Cp/Cal = \frac{\text{cumul des pertes}}{\text{Capital so } \square\square\square}$$

3.3 Échantillon

Afin de répondre à notre objectif de travail et pour tester nos modèles, nous avons constitué un échantillon représentatif de la population des entreprises ayant bénéficié du régime de la loi relative au redressement des entreprises en difficultés économiques.

À cet effet, nous avons pu accéder aux dossiers de 134 entreprises ayant bénéficié, au moins une fois, de la loi relative au redressement des entreprises en difficultés. À partir de ces dossiers, nous avons pu collecter les informations complètes de 127 entreprises en difficultés économiques et ayant bénéficié soit de la procédure de règlement amiable soit de la procédure de règlement judiciaire depuis 2003³. Le tableau ci-dessous résume l'analyse descriptive de l'échantillon.

Tableau 1 : Tableau descriptif de l'échantillon

Variable	Secteur d'Activité	Nombre d'observation	Moyenne	Ecart type	Minimum	Maximum
Décision du juge	0	54	0.5740	0.4991	0	1
	1	73	0.6164	0.4896	0	1
Décision de l'expert-comptable judiciaire (D.ECJ)	0	54	0.5925	0.4959	0	1
	1	73	0.6301	0.4861	0	1
Taux endettement	0	54	0.5742	0.1292	0.1986	0.9849
	1	73	0.7015	0.1110	0.2199	0.9022
Nature de l'endettement	0	54	0.7500	0.4088	0.2736	2.2385
	1	73	0.6511	0.4040	0.0886	1.9014
Ancienneté	0	54	12.7222	6.4557	3	32
	1	73	13.0137	5.3346	3	32
Taille	0	54	22.4629	25.5355	3	123
	1	73	71.0274	92.98357	4	416

A travers l'analyse descriptive de notre échantillon, nous constatons que le juge ne fait pas de distinction entre les secteurs d'activité des entreprises lors de sa prise de décision. En effet, les taux de redressement judiciaire des entreprises appartenant aux deux groupes sont très proches l'une de l'autre (61% contre 57%).

Nous constatons qu'en moyenne le taux d'endettement des entreprises du secteur industriel est supérieur à celui des entreprises appartenant à d'autres secteurs (70,15% contre 57,42%). Pour ce qui est de la nature de l'endettement, les firmes appartenant au secteur industriel sont

³ Année de la dernière modification de la loi.

caractérisées par un taux d'endettement sur le court terme (75%) plus important que les firmes appartenant aux autres secteurs d'activités (65%).

Pour ce qui est de l'ancienneté des firmes, il n'existe pas de différence majeure. L'âge moyen des entreprises appartenant aux différents secteurs d'activité dans ces deux secteurs tend vers 13 ans. La différence la plus importante entre les caractéristiques des entreprises appartenant à ces deux types de secteur réside dans la taille de ces firmes. En effet, les entreprises industrielles sont de plus grandes tailles que les entreprises agricoles ou de services (en moyenne 71 salariés pour le premier secteur contre 22 salariés pour le deuxième).

4- Résultats empiriques

Après avoir introduit les deux modèles avec les différentes mesures des variables explicatives, nous présentons dans ce qui suit les résultats des tests de validation empiriques.

D'abord nous commençons par vérifier l'existence ou non de problème de multi-colinéarité entre les variables, ensuite nous présentons les résultats de la régression logistique. Enfin, et pour affiner encore plus les résultats, nous testons le pouvoir prédictif des deux modèles.

4.1 Problème de multi-colinéarité des variables explicatives

Nous considérons que la vérification de l'absence de problème de multi-colinéarité nous permet d'avoir une assurance raisonnable qu'il n'existe pas de forte variance des paramètres estimés et intervalles de confiance autour des paramètres importants. Pour cela le Tests de *Student* ne serait pas significatif alors que les variables explicatives ne sont pas conjointement fortement significatives.

Afin de vérifier si les variables explicatives présentent des problèmes de multi-colinéarité, nous avons choisi de calculer les coefficients de corrélation entre les variables explicatives prises deux par deux. Les résultats du Test de multi-colinéarité sont présentés dans le tableau (tableau 2) suivant :

Tableau 2 : Corrélation des variables explicatives

	Décision ECJ	Secteur d'activité	Taux endettement	Nature endettement	Ancienneté	Taille	Cp/Cal
Décision ECJ	1.0000						
Secteur d'activité	0.0381	1.0000					

Taux endettement	0.1796	0.4699	1.0000				
Nature endettement	0.4522	-0.1204	0.0114	1.0000			
Ancienneté	0.0519	0.0249	-0.0189	-0.1341	1.0000		
Taille	0.0654	0.3166	0.0841	-0.0049	0.2062	1.0000	
CP/Cal	0.4072	-0.0499	0.2175	0.1628	-0.0978	-	1.0000

A travers les résultats du test de corrélation des variables, nous avançons qu'il n'existe pas de problème de multi-colinéarité entre les variables explicatives. Pour cela, nous nous sommes basés sur la limite (de 0,8⁴) tracée par Kennedy (1985).

4.2 La régression logistique

Dans un premier temps, nous avons choisi la régression logistique afin d'estimer les deux modèles de recherche.

Tableau 3 : Estimation des variables explicatives pour les deux modèles

	Premier Modèle			Deuxième Modèle		
	β_i	z	P > z	β_i	z	P > z
Constante	-5.263568	-4.42	0.000***	-7.366106	-3.20	0.001***
Décision Expert- Comptable	-	-	-	3.363617	5.88	0.000***
Secteur d'activité	0.0309243	0.09	0.932	-0.3554906	-0.66	0.507
Taux d'endettement	3.755935	2.58	0.010*	6.237553	2.56	0.010**
Nature endettement	2.153094	5.10	0.000***	1.353042	1.84	0.066*
Ancienneté	0.0639307	2.40	0.017**	0.0549297	1.25	0.211
Taille	-0.000118	-0.06	0.955	0.0004462	0.12	0.907
CP/Cal	0.6342868	3.87	0.000***	0.1658059	0.76	0.449
Nombre d'observation	127			127		
Loglikelihood	-52.900634			-18.756083		
LR Chi (2) Test	65.30			133.59		
Pseudo R2	0.3817			0.7808		
Prob > chi2	0.0000			0.0000		

Modèle 1 :

$$D.Juge_i = -5.2635 + 0.030 S.A + 3.755 T^x.End + 2.153 N.End + 0.063 ANC + -0.0001 T + 0.634 CP/Cal$$

⁴ Il faut que la valeur de la corrélation entre deux variables soit supérieure à 0,8 pour que les deux variables soient fortement corrélées entre elles.

La régression logistique du premier modèle nous a permis de détecter les déterminants les plus discriminants de la décision du juge. À travers les résultats obtenus, nous remarquons que la majorité des variables explicatives, sauf le secteur d'activité et la taille de l'entreprise, ont un impact positif et significatif sur la décision de redressement judiciaire des entreprises en difficultés. Cependant, ces variables sont de significativité différente. En effet, le taux d'endettement et l'ancienneté de l'entreprise sont des variables significatives à 5% alors que la nature de l'endettement et le poids des pertes cumulées par rapport aux capitaux propres sont significatifs à 1%. Cependant, il est à noter que même s'il existe des variables ayant un impact significatif sur la décision du juge, ces dernières n'expliquent que 38,17% de la variabilité de la décision de redressement judiciaire.

En conclusion, nous pouvons dire que ce premier modèle, même s'il tient compte de variables significatives, reste faible puisqu'il ne permet pas d'expliquer la variabilité de plus de 60% de la décision du juge.

Modèle 2 :

$$D.Juge_i = -7.366 + 3.363 D.ECJ - 0.355 S.A + 6.237 T^x.End + 1.353 N.End + 0.054 ANC + 0.0004T + 0.165 CP/Cal$$

Les résultats de la régression logistique du second modèle nous a permis d'identifier les variables explicatives qui ont un impact significatif sur la décision de redressement judiciaire les entreprises en difficultés. Comme les résultats de la première régression, le taux d'endettement et la nature d'endettement sont des variables qui ont un impact significatif sur la décision du juge. Nous remarquons aussi, que le juge ne tient pas compte des variables secteur d'activité, ancienneté, taille et le rapport entre les pertes cumulées et les capitaux propres pour la prise de décision de redressement judiciaire de l'entreprise en difficulté.

En analysant ces résultats, nous remarquons que l'introduction de la variable décision de l'expert-comptable judiciaire (variable ayant un impact positif et significatif à 1% sur la décision du juge) dans le second modèle permet d'expliquer 78,08% la variabilité de la décision du juge contre 38,17% pour le premier modèle.

4.3 Qualité prédictive des modèles

Après avoir mis en relief les variables les plus discriminantes de la décision du juge, nous avons choisi d'analyser le pouvoir prédictif de nos deux modèles. Pour se faire, nous devons fixer un seuil de probabilité qui permettra à nos modèles de classer les entreprises dans l'un des deux groupes. Ce seuil de probabilité permettra d'estimer pour chaque entreprise la

probabilité de réalisation de l'évènement de défaillance puis de la classer selon que cette probabilité est supérieure ou inférieure à une valeur critique retenue par le décideur. Les logiciels statistiques utilisent, par défaut, la valeur critique de 0,5. Dans leur recherche, Mattoussi et *al* (1999) ont fixé, successivement, ce seuil à 0,5 et 0,7.

À travers ce seuil de probabilité, le test associe à chaque entreprise de l'échantillon soit la décision de redressement judiciaire, soit une décision de redressement à l'amiable. La classification se fait de la manière suivante : si la probabilité, associée à chaque individu de l'échantillon est supérieure au seuil fixé arbitrairement il sera classé parmi les entreprises bénéficiant de la procédure du règlement judiciaire (classement +), si non, il sera classé parmi les entreprises bénéficiant de la procédure du règlement amiable (classement -).

Le nombre d'entreprises correctement classées par chaque modèle est affiché en croisant les cases Classement + (ou -) avec observé D (ou ~D). Les entreprises mal classées seront affichées en croisant les cases Classement + (ou -) avec observé ~D (ou D). Le taux de prédiction du modèle est égal à la somme des entreprises correctement prédites rapporté au nombre totale d'observations.

Les résultats du test se rapportant à la qualité des deux modèles sont présentés dans le tableau 4 ci-dessous.

Tableau 4 : Pouvoir prédictif des deux modèles

	Premier Modèle				Deuxième Modèle			
	Classement	observé ⁽¹⁾			Classement	observé		
		D ⁽²⁾	~D ⁽³⁾	Total		D	~D	Total
+ si $Pr(D) \geq 0.5$	+ ⁽⁴⁾	64	15	79	+	74	5	79
D Si décision juge = 1	- ⁽⁵⁾	12	36	48	-	2	46	48
	Total	76	51	127	Total	76	51	127
Sensibilité Pr (+ D)	84.21%				97,37%			
Spécificité Pr (- ~D)	70.59%				90,20%			
Prédictivité du modèle Pr (D +)	81.01%				93,67%			
Prédictivité du modèle Pr (~D -)	75.00%				95,83%			
Classement (+) dans ~D Pr (+ ~D)	29.41%				9,80%			
Classement (-) dans D Pr (- D)	15.79%				2,63%			
Erreur de classement (+) du modèle	18.99%				6,33%			
Erreur de classement (-) du modèle	25.00%				4,17%			
Pourcentage de bonne classification	78.74%				94,49%			

(1) La répartition observée de la décision du juge (2) La décision de règlement judiciaire ; (3) La décision de règlement amiable ; (4) Prédiction des entreprises en règlement judiciaire ; (5) Prédiction des entreprises en règlement amiable ;

À partir des résultats du test de bonne prédiction des déterminants du rapport de l'expert-comptable judiciaire sur la décision du juge nous constatons que ce premier modèle permet de classer correctement la décision du juge pour 78,74% des firmes de notre échantillon. Il faut préciser que ce modèle ne permet pas de prédire, dans les mêmes proportions, les différentes décisions du juge puisqu'il permet de mieux prédire la décision de règlement judiciaire que la décision de redressement à l'amiable (84.21% pour le premier groupe contre 70.59% pour le second groupe). Le taux de mauvaise classification des entreprises est assez élevée (29,41% pour les entreprises ayant bénéficié du règlement amiable contre 15,79% pour celles ayant bénéficiés du règlement judiciaire).

En conclusion nous pouvons affirmer que les déterminants financiers et non financiers issus de la motivation de l'avis de l'expert constituent des indicateurs efficaces pour le diagnostic de la situation financière d'une firme mais, ils restent insuffisants pour prédire la décision du juge.

En introduisant la décision de l'expert-comptable judiciaire dans le premier modèle nous constatons que le pouvoir prédictif de la décision du juge dépasse notablement celui du premier modèle. En effet, le second modèle permet de classer correctement la décision du juge pour 94,49% des firmes de notre échantillon contre 78,74% pour le premier modèle.

Il est évident que l'accroissement du pourcentage de prédiction de la décision du juge ne peut qu'indiquer l'importance de l'avis de l'expert-comptable judiciaire lors du processus décisionnel du juge. Il est vrai que ce modèle ne permet pas de prédire les deux décisions du juge dans les mêmes proportions. Mais, il permet de classer correctement les entreprises ayant bénéficiées du régime du règlement amiable à raison de 90,2% et celles ayant bénéficié du régime de règlement judiciaire à concurrence de 97,37%. Ces deux taux de prédictions de la décision du juge sont jugés significatifs puisqu'ils sont supérieurs à 90%.

À partir de ces résultats nous pouvons avancer que la décision de l'expert-comptable revêt une importance centrale puisqu'en l'introduisant elle a permis d'augmenter la capacité prédictive du modèle.

En conclusion, nous pouvons affirmer que le juge, pour sa prise de décision, prend plus en considération l'avis de l'expert relativement aux éléments financiers motivant son rapport.

Discussion

L'expert comptable a un rôle préventif dans les entreprises en difficulté économique. Ce rôle leur est dévolu, en Tunisie, en vertu des dispositions de la loi n° 95-34 du 17 Avril 1995 et il a été avancé dans la majorité des pays développés depuis une quinzaine d'années. Ce rôle résulte, au premier lieu, dans l'expression implicite certes, mais non équivoque, de la volonté tant des corporations professionnelles internationales que des législateurs d'étendre la mission de l'expert comptable à des domaines fortement liées à la gestion proprement dite de l'entreprise. Ceci afin d'assurer une meilleure information, voire une meilleure protection des intérêts des nombreux partenaires de l'entreprise. En second lieu, ce rôle est explicite du moment que l'expert comptable est un vecteur d'insertion de l'entreprise dans son environnement et il constitue une garantie de transparence et de veille sur la pérennité de l'entité économique (Mansour, 1998). En fait, l'expert comptable est le conseiller de l'entreprise, le surveillant vigilant de son activité et le fournisseur de confiance pour les tiers. Ces positions donnent plus de crédit à la décision de l'ECJ.

Les résultats des tests des deux modèles montrent l'influence centrale de l'avis de l'ECJ sur la décision du juge. La littérature a montré l'importance des informations comptables sur les décisions des juges et sur les autres parties prenantes. Ces acteurs accordent aux informations une confiance considérable et construisent leur évaluation de la situation sur la base des informations comptables.

À titre d'exemple, la législation a choisi en France comme en Tunisie, le ratio «cumul des pertes/capitaux propres» comme indicateur de la difficulté des entreprises sur lequel le juge doit baser son raisonnement et sa décision. Nos résultats nuancent cette réalité, le juge a certainement confiance dans les chiffres comptables, toutefois il a plus confiance dans le jugement du professionnel comptable qu'est l'expert comptable. Cet indicateur «cumul des pertes/capitaux propres» est une variable explicative significative à 5% dans le premier modèle n'intégrant pas l'avis de l'ECJ. Cette variable devient non significative dans le deuxième modèle où est présente la variable explicative «décision de l'ECJ». Cet exemple particulier, en plus des résultats de la force prédictive du deuxième modèle, montrent que le juge s'appuie plus sur l'avis de l'ECJ que sur les données comptables. Il a confiance dans l'évaluation de la situation réalisée par l'ECJ plus que les chiffres financiers reflétant cette situation.

Le juge peut faire appel à n'importe quel spécialiste qu'il juge compétent pour l'aider à comprendre la situation de l'entreprise et à prendre une décision. Cette dernière devrait maximiser les chances de survie de l'entreprise tout en minimisant le risque de perte de valeur pour les créanciers et les autres parties prenantes (surtout l'État et les employés) qui s'aggravent avec le temps. Toutefois et en Tunisie, les juges font uniquement appel aux experts comptables. Cela découlerait de l'image de compétence dont jouissent les experts comptables auprès du public, notamment véhiculée et entretenue par un État protecteur de la profession. Cette dernière se prévalant de la devise «Science, Conscience et Indépendance» ne peut que représenter pour le juge cette «sécurité» et neutralité dont il est à la recherche. La technicité de l'expert réduit le hasard pour le juge. La conscience du professionnel reconforte le juge par rapport à la prise en considération des enjeux humains à l'intérieur des entreprises en difficultés. L'indépendance de l'expert-comptable est l'essence même de la justice impartiale.

Cette confiance est très importante et expliquerait en grande partie, à notre avis, la domination du «marché» de l'expertise comptable judiciaire et le risque de prise 'en otage' du juge. La profession devrait-elle réduire ainsi la menace de mauvaises pratiques dans ce champ. La profession n'a intérêt à ce que des professionnels, incompetents (manque d'expérience) ou non sérieux (passagers clandestins) «bâclant» leur travail, détruisent cette image de sérieux et de compétences auprès des juges. La profession devrait élaborer des normes de travail et déontologiques pour les professionnels ayant des missions d'expertise judiciaire. Cela aidera les nouveaux et obligera les autres.

Malgré les nouvelles attributions apportées par la réforme de 29 décembre 2003 au juge dans le redressement des entreprises en difficulté, nous estimons que les pouvoirs de ce dernier sont encore très limités relativement à ceux du juge français. En effet, le juge tunisien n'intervient dans le processus de prévention qu'à la notification par la CSEE et ce contrairement à la législation française où d'autres organes peuvent alerter le juge. Ainsi, la CSEE apparaît-elle comme le seul déclencheur pour informer le juge. Ceci aurait pour effet de diminuer les chances de redressement de l'entreprise par l'élargissement du temps de la procédure.

Les résultats présentés ne sont pas à l'abri de quelques limites qui tiennent surtout à l'échantillon, au choix des variables et à leurs mesures. Le choix des variables explicatives est motivé par les résultats des recherches antérieures effectuées dans d'autre pays. Nous aurions pu présenter par une batterie de variables à laquelle on applique une méthode de sélection tout en tenant compte des spécificités de l'économie tunisienne. Ainsi, malgré la signification globale des résultats, la présence d'autres variables explicatives (surtout qualitatives) dans le modèle pourrait l'améliorer considérablement.

Bibliographie

- Altman, E.I., 1968, « Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Predictions of Corporate Bankruptcy », *Journal of Finance*, vol. 23, n° 4, pp. 589-609.
- Altman, E.I., Marco G., Varetto F., 1994, « Corporate distress diagnosis: Comparisons using linear discriminant analysis and neural networks (the Italian experience) », *Journal of Banking and Finance*, vol. 18, pp. 505-529
- Beaver, W. 1966, « Financial Ratios as Predictors of Failure », *Journal of Accounting Research*, vol. 4, pp. 71-111.
- Belletante, B., Levratto, N., Paraque, B., 2001, « *Diversité économique et modes de financement des PME* », Le Harmattan, Paris.
- Brahmi, Z.N., 2006, « L'intervention judiciaire dans les procédures de redressement des entreprises en difficultés économiques », JMS, 1ère édition, Tunisie. Bcbb.
- Calia, P., Ganugi P. 1997, « Kernel and nearest neighbor discriminant analysis: Business failure classification in industrial district. Applied Stochastic Models and Data Analysis », Colloque Capri 1997.
- Charrier. E., 2004, « Forensic Auditing et Gouvernement d'entreprise, une étude exploratoire France –Amérique du Nord », III colloque international, «Gouvernance et juri-comptabilité : les enjeux ».
- Charrier. E., 2005(b), «*L'expert-comptable judiciaire : pair de la cour ?* » ; L'entreprise, Le chiffre, et Le droit, p.133-155.
- Deakin, E., 1972, « A discriminant Analysis of predictors of business Failure », *Journal of accounting Research*, pp: 167-179.
- Dezalay, Y., 1987, « *De la faillite au redressement des entreprises en difficulté : La redéfinition de la division du travail entre le notable, l'homme du droit et l'expert et l'importation du modèle américain du professionnel du conseil aux entreprises.* » ; Droit et Société, p.379-403
- Dumoulin, L., 2000, «*L'expertise judiciaire dans la construction du jugement : de la ressource à la contrainte* », Droit et Société, N° 44-45, p.199-223.
- Ferri, M.G., et Wesley H.J., 1979, «Determinants of Financial Structure: A New Methodological Approach», *The Journal of Finance*, Vol. 34, N° 3, June, p. 631-645.
- Fitz, P., 1932, « A comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms (I) », *Certified Public Accountant*, pp: 598-605.
- Flagg, J.C., Giroux, G.A., Wiggins, C.E., 1991, «Predicting Corporate Bankruptcy using failing firms», *Review of Financial Studies*, vol. 1, n°1, pp. 67-78.
- Galbraith, J.K., 1967, « *The New Industrial State* », Houghton-Mifflin, Boston
- Gordon, M.J., 1971, «Toward a theory of financial distress», *Journal of Finance*, May, pp:347-356.
- Houghton, K.A., 1984, « Accounting data and the prediction of business failure: the setting of priors and age of data », *Journal of accounting Research*, pp: 361-368.
- John, K., 1993, « Managing Financial Distress and Valuing Distressed Securities », *Financial Management*, vol: 22, n°3, pp: 60-78.
- Kennedy, P., 1985, «*A guide to econometrics*», Basil Blackwell, Southampton.
- Le Toqueux, Delabryère, 1993, « *Les expertises judiciaires civiles et administratives : coûts et délais* », Ministère de la Justice, Paris.
- Lopucki, L.M., 1983, «The debtor in full control-systems failure under Chapter 11 of the bankruptcy code? », *American Bankruptcy Law Journal*, Vol. 57.

- Luoma, M., Laitien, E.K., 1991, « Survival analysis as a tool for company failure prediction », *Omega International Journal of Management Science*, Vol. 19, n°6, pp.673-678
- Mansour, A., 1998, « L'expert-comptable face aux entreprises en difficulté : prévenir ou guérir », *Le manager*, n°19, p. 32-35.
- Marouby, P., 1991, « La mission traditionnelle de révision et de présentation des comptes de l'entreprise en redressement », *Revue Française de Comptabilité*, n° 228, p.48.
- Mattoussi et al, 1999, « la prédiction de faillite des entreprises Tunisiennes par la régression logistique », 20ème congré de l'AFC France.
- Mensah, Y.M., 1984, « An Examination of the Stationarity of Multivariate Bankruptcy Prediction Models: A methodological Study », *Journal of Accounting Research*, vol. 22, n°1, pp: 380-395.
- Ohlson, J., 1980, « Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy », *Journal of Accounting Research*, Vol. 18, p. 109-131.
- Ohlson, J., 1980, «Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy», *Journal of accounting research*, Vol 18, p 109-131.
- Olivier, M., 1995, « Aspect juridiques et déontologiques du rapport d'expertise vétérinaire, Expertise civile et des expertises », tome 2, Paris, Berger-levraut, P : 40.
- Platt, H.D., Platt M.B., 1991. «A note on the use of industry-relative ratios in bankruptcy prediction», *Journal of Banking and Finance*, Vol. 15, pp. 1183-1194.
- Pradel, J., 1976, « Les rôles respectifs du juge et du technicien dans l'administration de la preuve en matière pénale », Institut d'études judiciaires, Paris, Puf, page 68.
- Scott, D.F., et J.D. Martin, 1975, «Industry influence on financial structure», *Financial Management*, 33 - 54.
- Taffler, R.J., 1982, « Forecasting Company Failure in the UK using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data », *Journal of Royal Statistical Society*, Series A, vol. 145, Part 3, pp. 342-358.
- Tamari, M., 1964, « Financial Ratios as a Means of Forecasting Bankruptcy », *Economic Review*, Bank of Israel, Jérusalem.
- Titman, S., Opeler, T., 1994, « Financial Distress and corporate Performance », *Journal of Finance*, Vol :3, pp : 1015-1040.
- Van Caillie, D., Santin, S., Crutzen, N., Kabwigiri, C., 2006, «L'analyse équilibrée des symptômes de déséquilibre de la PME à reprendre, facteur-clé du succès du processus de reprise : légitimation théorique et première validation empirique», Communication aux Premières Journées G. Doriot, Normandie,
- Weiss, L.A., 1996, « The Impact of Incorporating the Cost of Errors Into Bankruptcy Prediction Models », INSEAD Working Paper.
- Wruck, K., 1990, « Financial Distress, Reorganisation and organizational Efficiency », *Journal of Financial Economics*, vol.27, October, pp.419-444.
- Zavgren, C., 1985, « Assessing the vulnerability to failure of American industrial Firms: A logistic Analysis », *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol: 12, N°1, pp: 19-45.