

Le manager face au juge lors du redressement judiciaire d'entreprise : un risque de manipulation à travers l'expert-comptable judiciaire

Mohamed Taieb Hamadi, Sami El Omari, Wafa Khlif

DANS **QUESTION(S) DE MANAGEMENT** 2016/3 n° 14 , PAGES 27 À 40
ÉDITIONS **EMS ÉDITIONS**

ISSN 2262-7030

DOI 10.3917/qdm.163.0027

Date de mise en ligne : 19/12/2016

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-questions-de-management-2016-3-page-27?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour EMS Éditions.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur cairn.info/copyright.

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

Le manager face au juge lors du redressement judiciaire d'entreprise : un risque de manipulation à travers l'expert-comptable judiciaire

Risk of judge's manipulation by the CEO through the judicial accounting expert

Mohamed Taieb HAMADI, Sami EL OMARI et Wafa KHLIF

Résumé ■

L'article étudie la capacité du dirigeant enraciné à manipuler la décision du juge dans la procédure de redressement à travers l'avis de l'expert-comptable judiciaire. Premièrement, les qualifications des juges ne portent que peu sur le domaine de la gestion et de l'analyse financière des entreprises. Deuxièmement, l'information comptable et financière reflète une agrégation manipulable de la situation réelle de l'entreprise. Troisièmement, le dirigeant est le pourvoyeur principal de l'information sur laquelle l'expert-comptable judiciaire construit son rapport d'analyse de la situation de l'entreprise.

L'étude d'un échantillon de 127 entreprises tunisiennes en redressement judiciaire confirme la dépendance du juge vis-à-vis de l'opinion de l'expert-comptable judiciaire. Les résultats mettent en question la réelle considération des problèmes structurels des entreprises dites en difficulté.

■ **Mots-clés** : entreprises en difficulté, expert-comptable judiciaire, juge, enracinement du dirigeant, Tunisie.

■ Summary

The article examines the ability of the entrenched CEO to manipulate the judge's decision through the judicial accountant during the legal rescue procedure of the firm. First, the judges are poorly qualified in management and financial analysis. Second, financial and accounting information reflects a manipulated aggregate of the company. Third, the CEO is the main provider of data on which legal accountant set the final firm's report.

The study tested the manipulation hypothesis on a sample of 127 Tunisian companies in receivership. Results confirm the dependence of the judge vis a vis the opinion of the judicial accountant. Results also question the effective impact of the rescue procedure on resolving the structural problems of the firms.

■ **Keywords**: distressed firm, legal professional accounting, judge, entrenched manager, Tunisia.

INTRODUCTION

Les entreprises peuvent être confrontées à des difficultés de marché ou à des problèmes d'ordres sociaux, organisationnels et/ou financiers pouvant les entraîner dans un processus de défaillance. Ce processus diffère d'une entreprise à une autre en fonction de leurs caractéristiques intrinsèques (âge, taille, secteur d'activité, etc.) et des éléments fondamentaux de fonctionnement (problèmes organisationnels, pressions environnementales, gestion des ressources stratégiques des entreprises). Mais 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. L'évolution de la défaillance à la difficulté exprime, au niveau économique-législatif, une vraie rupture paradigmatique. Plusieurs pays ont mis en place une procédure de redressement judiciaire. Elle consiste, dans un premier temps, à détecter et à comprendre les multiples causes et à trouver, dans un second temps, une solution holiste à la défaillance (Crutze et Van Caillie, 2009). L'une des solutions est la prévention. Elle s'opère en amont à la phase de défaillance, c'est-à-dire dès l'apparition des difficultés économiques et financières. Cette nouvelle appréciation du sort des entreprises en défaillance s'est traduite depuis le début des années 90, par une franche évolution juridique qui s'est opérée dans le traitement des entreprises en difficultés économiques.

En 1995, la Tunisie adopte la loi N°95-34 relative au redressement des entreprises en difficultés et visant à faciliter les poursuites de l'activité de l'entreprise, le maintien des emplois et le règlement des dettes. Cette loi tunisienne coïncide avec la procédure de traitement de la défaillance dans le contexte français où le tribunal est le principal décideur (Pochet, 2001).

Par ailleurs, la recevabilité du cas de l'entreprise pour le redressement judiciaire accentue le risque d'écarter le dirigeant et le remplacer par un administrateur juridique. Dans ce cas de figure, un dirigeant enraciné tente de déployer toutes les stratégies possibles pour pouvoir garder les rennes de son entreprise. La thèse de l'enracinement est largement discutée dans la littérature en gouvernance, principalement sous le prisme de l'opportunisme du dirigeant face à ses actionnaires. L'enracinement a été égale-

ment étudié dans le cadre de l'entreprise entrepreneuriale et familiale.

Une des stratégies les plus accessibles est la manipulation de la décision du juge à travers l'opinion de l'expert-comptable judiciaire (ECJ). En effet, premièrement, les qualifications des juges ne portent que peu sur le domaine de la gestion et de l'analyse financière. Cette insuffisance cognitive rend la tâche de redressement des entreprises en difficultés particulièrement complexe. Afin de combler ces lacunes, le législateur tunisien a accordé au juge la possibilité de recourir à d'autres professionnels de diagnostic et d'évaluation des entreprises dont en priorité l'expert-comptable judiciaire. L'avis de ce dernier se base principalement sur son analyse des documents comptables et financiers. Deuxièmement, l'information comptable et financière reflète une agrégation manipulable de la situation réelle de l'entreprise. En effet, se baser sur des ratios financiers pour décider du sort des entreprises en difficulté c'est admettre qu'il existerait une façon unique de gérer une entreprise ou encore qu'il existerait un modèle infaillible d'organisation ou de direction (Lapierre, 2005). Troisièmement, le dirigeant est le pourvoyeur principal de l'information sur laquelle l'expert-comptable judiciaire construit son rapport d'analyse de la situation de l'entreprise. Quatrièmement et dans le contexte tunisien, la loi prévoit le paiement de l'ECJ directement par l'entreprise en difficulté, donc par le dirigeant lui-même. Ainsi peuvent se tisser aisément des relations d'intérêt entre le dirigeant et l'ECJ comme l'a déjà largement traitée la littérature post Enron relative à l'indépendance de l'auditeur (Richard, 2003 ; Sakka, 2013).

Dans ce travail, nous nous posons la question de la capacité du dirigeant enraciné à manipuler la décision du juge dans la procédure de redressement à travers l'avis de l'expert-comptable judiciaire. Ainsi, analyser le poids de l'influence de l'expert-comptable judiciaire sur la décision du juge nous permettrait de tester l'hypothèse de la manipulation indirecte du dirigeant enraciné. Notre étude se base sur un échantillon composé de 127 entreprises tunisiennes ayant bénéficié de la loi relative au redressement des entreprises en difficulté entre 2003 et 2009. Les données ont été collectées auprès du tribunal de première instance de Tunis. Les résultats confirment l'alignement de la décision du juge sur l'avis de l'ECJ.

L'article présente trois parties. Dans un premier temps, nous discutons les éléments de la

procédure juridique du redressement ainsi que les conséquences des lacunes cognitives du juge dans ce domaine limitrophe entre le droit et la gestion. Dans un deuxième temps, nous analysons la dépendance que peut développer le juge vis à vis de l'expert-comptable judiciaire comme base de la manipulation du dirigeant enraciné. Dans un dernier temps et à travers deux modèles statistiques développés, nous testons empiriquement le poids de l'influence de l'avis de l'expert-comptable judiciaire sur la décision du juge. Nous terminons par une discussion de nos résultats et une conclusion.

1. Contexte de la recherche

Même si l'objectif de la procédure de redressement des entreprises reste commun, il existe certaines divergences qui sont rattachées principalement au décideur du sort de ces entités. À titre d'exemple, au Canada, le plan de redressement est validé par toutes les classes des créanciers non garantis (Martel, 1996). À l'inverse, en France comme en Tunisie, le sort de l'entreprise repose exclusivement sur la décision du tribunal (juge) qui tente de protéger l'activité de l'entreprise (Chopard, 2004). Le juge, dès le déclenchement de la procédure, peut décider de l'ouverture d'une période de règlement à l'amiable ou de redressement judiciaire. Toutefois, le pouvoir des créanciers institutionnels et le degré du risque de défaillance de l'entreprise constituent les principaux déterminants de la décision de redressement judiciaire (Charrier, 2005 ; Dumoulin, 2000).

Mais face à l'influence de ces créanciers, d'autres acteurs essaient d'influencer le cours de cette procédure. En général, le devenir et le fonctionnement de l'entreprise, surtout la PME, peuvent se trouver tributaire de son dirigeant. La littérature traitant des PME a déjà mis l'accent sur l'importance du rôle du dirigeant (qu'il soit fondateur ou non) dans leur fonctionnement et sur leurs performances (Marchesnay, 1989 ; Julien, 1996 ; Torrès, 1997 ; Mintzberg, 1983 ; Eisenhardt et Schoonhoven, 1990). Ce rôle lui confère donc une centralité qui lui permet de s'enraciner dans l'entreprise pour « son bien comme pour son mal. ».

1.1. La défaillance des entreprises en Tunisie : quelques chiffres

En nous basant sur les statistiques de la Commission de Suivi des Entreprises

Économiques CSEE, entre 1995 et 2013, quelques 2 648 entreprises ont intégré cette procédure. Parmi elles, 1017 entreprises ont bénéficié du droit de redressement, 723 entreprises ont été jugées en faillite. Les entreprises concernées par cette procédure ont en moyenne moins de 10 employés et possèdent des dettes qui sont à 70 % bancaires, 7 % de dettes fiscales, 3 % de dette auprès de la Caisse Nationale de Sécurité sociale et 20 % de dettes fournisseurs.

Le secteur tertiaire est le plus représenté à hauteur de 49 % de ces entreprises en difficulté, 48 % sont des entreprises industrielles et 3 % agricoles. 60 % des 2648 entreprises en difficulté ont moins de 5 millions de dinars (1 euro vaut 2,3 dinars) de dettes diverses. Généralement, ces entreprises sont fragiles à la fois sur le plan économique, organisationnel et financier. Uniquement 9 % des entreprises en difficulté ont des dettes de plus de 5 millions de dinars et emploient plus de 100 personnes. Celles qui sont endettées à plus de 20 millions de dinars représentent 2 % de l'effectif avec un taux d'endettement avoisinant les 41 % de l'ensemble de la dette des entreprises en difficulté.

Après les événements du 14 janvier 2011 connus sous le nom de « révolution du jasmin », un fort débat est ouvert concernant un nouvel amendement de la loi de 1995 (déjà amendée en 2003). L'amendement prévoit d'autoriser la banque créancière à confisquer les biens de l'entreprise et de ses gérants, dès que celle-ci est reconnue en difficulté. Il menace même tout chef d'entreprise, n'ayant pas informé la justice de la difficulté que rencontre son entreprise d'une peine de prison allant de 6 mois à un an. Ce projet de loi diminuera d'une façon drastique le nombre d'entreprises recourant au redressement. Déjà qu'avec le premier amendement de 2003, ce nombre est passé de 251 en 2000 à uniquement 87 en 2013.

1.2. Enjeux et acteurs de la procédure de redressement

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 co-

tisations 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. Le droit tunisien cherche ainsi en premier lieu la stabilité de l'activité économique qui favorise à son tour la stabilité sociale. Le recouvrement des créanciers est ainsi devancé par ces deux premiers objectifs (Letaief et Blazy, 2014).

La loi relative au redressement des entreprises en difficultés se réfère à différents intervenants allant de la phase de déclenchement de la procédure de redressement jusqu'à la prise de décision du juge.

Le déclenchement de la procédure peut se faire soit par un des créanciers pour cessation de paiement, soit par le commissaire aux comptes, soit par la Commission de Suivi des Entreprises Économiques créée par le législateur pour surveiller les entreprises en difficultés. Le commissaire aux comptes exerce un rôle de prévention dans la difficulté des entreprises depuis la mise en application de la loi n°95-34. 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 ou dépassent le tiers du capital. Elle participe aussi à la proposition d'un plan de redressement des entreprises et donne son avis quant à la capacité de l'entreprise à faire face à ses obligations envers ses parties prenantes. La CSEE, par la diversité de connaissances et d'expériences de ses membres, est réputée être parmi les organes les plus aptes à déterminer l'état de cessation des paiements.

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 de l'entreprise aux dirigeants (mise en location ou location-gérance) ou la mettre sous tutelle. Si les difficultés persistent après cette période de redressement, le juge décide également d'envoyer ou non les entreprises 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 systématiquement ou presque aux experts comptables judiciaires et ce pour diminuer le risque de prendre des décisions hasardeuses.

1.3. Le pouvoir discrétionnaire du dirigeant

Le dirigeant joue principalement trois rôles importants dans la création et la croissance de l'entreprise ; un rôle entrepreneurial, un rôle managérial et un rôle technique ou fonctionnel. Chacun de ces rôles implique un ensemble général de compétences qui déterminent le succès ou l'échec de l'entreprise (Baum et Locke, 2004 ; Beaver et Jennings, 2005 ; Chandler et Jansen, 1992).

Torrès (2000) développe le concept de proximité hiérarchique pour désigner le rôle central du dirigeant et sa contribution aux processus et à la performance durable de l'entreprise (Torrès, 1998). En effet, ce rôle décrit la capacité du dirigeant à tisser des liens forts entre les acteurs organisationnels internes et externes de l'entreprise. Par ailleurs, Polanyi (1977) présente l'encastrement ou l'enracinement du dirigeant comme sa disposition à pénétrer un ensemble de règles sociales, politiques et culturelles dans les sphères de la production et des échanges économiques. Ces liens et règles s'avèrent axiaux pour la mobilisation des ressources nécessaires à la création puis au développement de son entreprise (Saleilles et Sergot, 2013). Plusieurs travaux ont identifié les forces et faiblesses de ce type de proximité et son impact sur la performance de l'entreprise (Castaldi et Wortman, 1984 ; Osborne, 1991 ; Daily et Dalton, 1993).

De par cette proximité lui donnant un accès privilégié au métier et à l'information, le dirigeant se trouve dans une position d'enracinement de fait. La thèse dominante de l'enracinement postule que le propriétaire-gestionnaire tend à élaborer des stratégies visant à utiliser les ressources de l'entreprise pour améliorer et protéger son statut dans l'organisation et, ainsi, empêcher les prétendants possibles. La littérature distingue trois types de stratégies : des investissements spécifiques au dirigeant, la manipulation de l'information par le dirigeant, et la spécificité de ses réseaux relationnels. Ainsi et au fil du temps, le dirigeant élargit son pouvoir discrétionnaire (Alexandre et Paquerot, 2000 ; Shleifer et Vishny 1989). En servant ses propres intérêts, il diminue la valeur de l'entreprise en s'accordant des avantages privés (Morck et al, 1988). Par ailleurs, quelques travaux avancent que l'enracinement peut être plus préjudiciable dans les entreprises familiales (Gomez-Meija, Nunez-Nickel et Guttierrez, 2001, Schulze,

Lubatkin, Dino et Buchholtz, 2001) et peut entraver leurs croissances.

Mais l'opportunisme du dirigeant, socle des thèses de l'enracinement, peut également servir les intérêts des parties prenantes. L'enracinement représente aussi la « *contextualisation de l'action économique au sein de réseaux qui représentent un ensemble régulier de contacts ou de relations sociales continues entre individus* » (Frimousse, 2013). En s'enracinant dans son contexte et dans son entreprise, le dirigeant rend efficiente toute action socio-économique.

Ainsi, voir son entreprise disparaître ou transmise à un tiers risque d'être un acte psychologiquement déchirant. Le dirigeant peut souffrir la séparation de son entreprise dans laquelle il a investi beaucoup de temps et d'efforts (Boussaguet et Estève, 2006). De plus, comme l'explique Vatteville (1994), « *l'abandon du pouvoir n'est pas chose aisée. Quand on a assuré la direction d'une entreprise pendant plusieurs décennies, bien plus encore quand on l'a fondée, il n'est pas facile de se persuader qu'elle pourrait vivre sans vous* ». La « perte » de son entreprise peut être également associée à une perte de statut et/ou d'une certaine image sociale. La volonté d'enracinement du dirigeant et le refus de perdre la main peuvent générer des conséquences irréversibles pour l'entreprise (Pailot, 1999) et amener le dirigeant vers des attitudes de manipulation ou d'influence.

2. Enracinement du dirigeant et influence sur le juge

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. En Tunisie, la réforme du 29 décembre 2003 a considérablement renforcé le rôle du juge. Il est dorénavant la pièce maîtresse de toute la procédure de redressement judiciaire. Par ailleurs, la loi offre au juge la possibilité d'être aidé par deux organes compétents sur le plan économique et financier à savoir la Commission de Suivi des Entreprises Économiques (CSEE) et l'expert-comptable judiciaire (ECJ). Mais étant donné le nombre des dossiers à traiter ainsi que l'amplitude des tâches assignées, la CSEE ne peut donner plus qu'un avis et n'accompagne pas donc le juge jusqu'à la fin de la procédure. Chose que peut faire l'ECJ, conférant ainsi un

poids plus important à son opinion et à son rôle dans le redressement des entreprises.

2.1. Le juge : *vide juridique et connaissance managériale lapidaire...*

Muni d'une capacité de juger des situations toujours nouvelles, le juge se trouve confronté à la complexité de la décision de redressement des entreprises en difficulté économique. Ceci est principalement dû à sa faible connaissance dans le domaine économique et financier. Les formations qu'il est supposé acquérir ne le préparent que peu à la maîtrise des langages comptables et managériaux. Et en paraphrasant Lafontaine « d'un juge ignorant, c'est la robe qu'on salue », Giacomo (2003) soulignait l'importance de la formation chez les magistrats qui, si elle est bien acquise, renforce leur indépendance.

Le juge est l'acteur central dans la procédure de redressement judiciaire, étant seul décideur du sort des entreprises en difficulté. Cependant, il ne peut ordonner le redressement judiciaire que si et seulement si l'entreprise se trouve dans un état de cessation de paiement ; état que le juge, seul, ne peut estimer. En effet, il est confronté à une double complexité, celle, d'un côté, l'incomplétude du droit en matière d'identification, d'appréhension des difficultés économiques et ses exigences en matière de preuves et, de l'autre côté, ses connaissances limitées de l'environnement économique, financier et social de l'entreprise. Le juge se trouve, ainsi, dans une situation de moins en moins confortable qui le pousse à faire très souvent appel à l'assistance de l'ECJ. Il la considère en effet comme un facteur clés de succès pour sa décision.

2.2. ... qui l'expose au risque de manipulation par le dirigeant

Avec l'introduction de l'expert dans les procédures de redressement judiciaire, ce sont les faits économiques qui se glissent dans une pré-qualification adaptée à une finalité juridique. Leur insertion est perçue comme une forme de développement des savoirs dans un cadre procédural peu flexible (Dumoulin, 2000). Les experts judiciaires médiatisent, ainsi, la transformation des formes juridiques (Dezalay, 1988). Le rôle de l'expert-comptable judiciaire (ECJ) ne se résout donc pas à une opposition entre droit et faits ; simplicité et complexité (Charrier, 2005). C'est un pourvoyeur de pièces du dossier, de chiffres, d'évaluations et d'arguments

qui peuvent être dissociés, réorganisés et réutilisés opportunément par le juge. Ainsi, ce dernier impulse, commande et ordonne, alors que l'expert, après examen des faits, répond à ses questions (Pradel, 1976 ; Dumoulin, 2000). L'expert-comptable est un pourvoyeur de confiance sur les pratiques et informations divulguées par les entreprises et doit « *se muer en éducateur, pour expliquer ce qu'il y a lieu de faire, dire comment le faire et mettre en évidence les fautes à ne pas commettre* » (Feudjo et Tchankam, 2013). De ce fait, il est considéré comme un collaborateur (Dolan, 2005), un intermédiaire privilégié et une ressource stratégique pour le juge (Dumoulin, 2000).

Le dirigeant voit dans l'expert-comptable judiciaire un allié potentiel dans cette procédure de droit d'exception. Puisque l'expert-comptable judiciaire construit son opinion principalement sur les informations comptables et financières, le dirigeant y voit la possibilité d'une influence puisque l'information est réalisée sous sa responsabilité. Par ailleurs et dans le contexte tunisien, la loi ne prévoit pas le paiement de l'ECJ par le parquet mais paradoxalement directement par l'entreprise en difficulté. Ainsi peuvent se tisser aisément des relations d'intérêt entre le dirigeant et l'ECJ. La littérature sur l'audit a largement débattu les risques d'une telle situation sur l'indépendance de l'auditeur (Richard, 2003 ; Sakka, 2013).

Ces recherches précédemment énoncées montrent l'influence potentielle que peut avoir le dirigeant sur le juge à travers l'avis de l'expert-comptable judiciaire dans la procédure de redressement ; un avis exprimé sur la base des informations comptables et financières qu'il examine. D'où notre hypothèse de recherche :

Le dirigeant enraciné peut manipuler la décision du juge à travers l'avis de l'expert-comptable judiciaire.

3. Validation empirique

Afin de tester l'hypothèse de la manipulation indirecte du dirigeant enraciné, nous étudions empiriquement le poids de l'impact de l'avis de l'expert judiciaire sur la décision du juge. Notre étude se base sur un échantillon composé de 127 entreprises tunisiennes ayant bénéficié de la loi relative au redressement des entreprises en difficulté sur une période de 7 ans allant de 2003 à 2009. Ces données ont été collectées auprès du tribunal de première instance de Tunis.

En s'inspirant du modèle logistique d'Ohlson (1980), ces données sont analysées en se référant à l'analyse discriminante multivariée des deux modèles d'analyses mis en place.

Avec le développement et l'évolution des outils d'analyse statistiques, nous avons assisté, depuis les travaux de Fitz (1932), à la naissance de plusieurs modèles de prévision de la défaillance des entreprises. Beaver (1966) s'est basé sur l'analyse uni-variée qui classe les entreprises en deux groupes : les entreprises saines et les entreprises défaillantes. Cependant, cette analyse ne permet pas de tenir compte de l'effet conjoint des différents indicateurs de la défaillance des entreprises (Mattoussi, Mouelhi et Salah, 1999). Face aux critiques adressées à l'analyse uni-variée, l'analyse discriminante s'est développée à travers les travaux d'Altman (1968) et de Conan et Holder (1979). Néanmoins, l'application de cette méthode reste tributaire de la fixation du seuil du score z et à la normalité de la distribution des variables. C'est ce qui réduit la portée de son application.

Afin de dépasser ces problèmes, Ohlson (1980) s'est basé sur l'analyse logistique. Cette dernière est une méthode de classement probabiliste qui permet de tenir compte de l'effet conjoint des déterminants financiers d'une entreprise, de déterminer le degré de significativité des variables explicatives et d'estimer le pouvoir explicatif et prédictif du modèle.

Dans ce travail de recherche, nous nous basons sur l'analyse logistique. Nous avons choisi de construire les modèles en nous basant sur l'analyse discriminante multivariée (Mattoussi, Mouelhi et Salah, 1999 ; Ohlson, 1980 et Altman, 1968) en utilisant le modèle logistique.

Dans un premier modèle (voir ci-dessous), nous étudions l'impact des caractéristiques intrinsèques des entreprises sujettes à la procédure de redressement sur la décision du juge.

Modèle 1 :

Décision du Juge $_i = \alpha_0 + \alpha_1$ Taux d'endettement $_i + \alpha_2$ Nature d'endettement $_i + \alpha_3$ Secteur d'activité $_i + \alpha_4$ Ancienneté $_i + \alpha_5$ Taille $_i + \alpha_6$ Cumul des Pertes/Capital social $_i$

Dans un second modèle (voir ci-après), nous intégrons l'avis de l'expert-comptable judiciaire avec les caractéristiques des entreprises.

Modèle 2 :

Décision du Juge $_i = \alpha_0 + \alpha_1$ Décision E.C.J $_i + \alpha_2$ Taux d'endettement $_i + \alpha_3$ Nature d'endettement $_i + \alpha_4$ Secteur d'activité $_i + \alpha_5$ Ancienneté $_i + \alpha_6$ Taille $_i + \alpha_7$ Cumul des Pertes/Capital social $_i$ En

nous basant sur ces deux modèles et à travers la régression logistique, nous estimons dans un premier temps, les variables explicatives des deux modèles. Dans un second temps, nous analysons le pouvoir prédictif de chacun des deux modèles de recherche. L'analyse comparative des résultats obtenus de ces deux modèles permettra de valider ou non l'hypothèse posée. Nous avons utilisé le logiciel STATA 8.0 pour effectuer les tests empiriques.

3.1. Les variables explicatives : leur mesure et leur interrelation

Avant de présenter les tests effectués et les résultats de notre recherche, nous identifions d'abord les différentes variables des deux modèles.

• Décision du juge (DEC_JUGE)

La décision du juge « D.Juge » 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.

• Décision de l'expert-comptable judiciaire (D.ECJ)

Le rapport de l'expert est un document établi par un professionnel indépendant et compétent. Perçu comme un ensemble composé d'une multiplicité d'unités, et non comme un bloc monolithique, le rapport de l'expert occupe une place importante dans le processus décisionnel de tous les partenaires de l'entreprise, en particulier le juge. Ce dernier peut dissocier, réorganiser et réutiliser les informations contenues dans ce rapport pour les introduire dans son raisonnement décisionnel. Fleack et Wilson (1994) soutient que les rapports des experts comptables sont pertinents pour la prise de décision puisqu'ils émanent d'un professionnel disposant d'informations privilégiées tant sur l'activité actuelle des entreprises que de leurs perspectives futures. Dans la perspective d'aide à la prise de décision du juge, l'avis de l'expert-comptable judiciaire sur la situation financière et économique des entreprises en difficulté peut avoir un impact significatif sur la décision du juge.

La décision de l'expert-comptable judiciaire est une variable binaire qui prend la valeur 1 si l'avis postule à un redressement judiciaire de l'entreprise et 0 si l'avis se rapporte à un règlement à l'amiable.

• Secteur d'activité (S.A)

Selon les travaux de Ferri et Wesley (1979) et de Scott et Martin (1975), le secteur d'activité est un déterminant de la prévision de défaillance des entreprises. En Tunisie, le secteur d'activité de référence est le secteur industriel. Ce secteur est caractérisé par une forte concurrence, donc le risque de défaillance des entreprises est plus élevé. Ainsi, S.A est égale à 1 si l'entreprise évolue dans le secteur industriel et 0 si elle évolue dans un autre secteur d'activité.

• Taux d'endettement (Tx.End)

Plusieurs recherches postulent que l'endettement des entreprises leur permet d'avoir un avantage concurrentiel par rapport à leurs concurrents puisqu'elles bénéficient des économies d'impôt. Or, dans le cadre de redressement des entreprises en difficulté économique, un faible taux d'endettement réduit le niveau de risque de cessation de paiement, donc augmente la probabilité d'éviter le redressement judiciaire. Conformément aux travaux d'Ohlson (1980) et de Platt et Platt (1991), le taux d'endettement « T^xEND » a un impact positif sur la décision de redressement judiciaire des entreprises en difficultés économiques.

$$TxEND = (Dettes\ Totales) / (Actif\ total)$$

Ainsi, nous postulons que plus le taux d'endettement des entreprises est élevé plus importante est la probabilité du juge de prononcer l'ouverture de la procédure de redressement judiciaire. Nature de l'endettement (N.End)

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 :

$$N.End = (Passif\ à\ court\ terme) / (passif\ à\ long\ terme)$$

• Ancienneté (Anc)

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 (ANC) est mesurée par le nombre d'années 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.

• Taille (T)

La taille de l'entreprise est considérée par Galbraith (1967) comme un indicateur de compétitivité. Selon Crutzen et Van Caillie, (2008), la taille de l'entreprise a un impact négatif sur le volume des ressources financières d'une firme. Nous mesurons la taille d'une entreprise « T » par le nombre d'employés (Kim et Kim, 1999). Plus l'entreprise est de grande taille plus la probabilité de son redressement est élevée.

• Ratio des pertes cumulées par rapport aux capitaux propres (CP/Cal)

Selon la loi relative au redressement des entreprises en difficultés, si le ratio des pertes cumulées sur les capitaux propres « Cp/Cal » d'une

entreprise est supérieur à 1/3 alors l'entreprise est en difficulté. $Cp/Cal = (\text{cumul des pertes}) / (\text{Capital social})$

Le ratio cumul des pertes par rapport au capital influence négativement la probabilité de redressement des entreprises en difficultés économiques.

3.2. Test de multi-colinéarité des variables et présentation des modèles

Afin de tester la multi-colinéarité des variables deux techniques sont habituellement utilisées. Dans un premier temps, la réalisation d'une matrice de corrélation permet une analyse de deux des corrélations pouvant toucher les variables explicatives. Il est d'usage de consi-

Tableau 1. Résultats de l'analyse du test de corrélation entre les variables

	Décision ECJ	Secteur d'activité	Taux endettement	Nature endettement	Ancienneté	Taille	Cumul des pertes / capital
Décision ECJ	1						
Secteur d'activité	0,03	1					
Taux endettement	0,17	0,46	1				
Nature de l'endettement	0,45	-0,12	0,01	1			
Ancienneté	0,05	0,02	-0,01	-0,134	1		
Taille	0,06	0,31	0,08	-0,004	0,20	1	
Cumul des pertes / Capital social	0,40	-0,04	0,21	0,16	-0,09	-0,033	1

Tableau 2. Test de multi-colinéarité selon la méthode du VIF

Variation	VIF	1/VIF
Décision de l'ECJ	1,51	0,661117
Secteur d'Activité	1,46	0,683146
Taux Endettement	1,37	0,729121
Nature d'Endettement	1,31	0,764812
Rapport entre Cumul des Perte et capital	1,28	0,778627
Taille	1,19	0,843106
Ancienneté	1,11	0,903201
Moyenne VIF	1,32	

dérer qu'il existe un problème de multi-colinéarité entre les variables lorsque le coefficient est supérieur à 0.5 (Belsley, Kuh et Welsch, 1980). Dans un second temps, le test VIF (Variance Inflation Factors) permet de tester la multi-colinéarité des variables en régressant chacune des variables explicatives sur les autres.

Dans ce travail, nous avons choisi d'effectuer les deux tests pour enlever tout risque de multi-colinéarité entre les variables explicatives. Ainsi, le Tableau 1 présente les résultats du test de multi-colinéarité des variables explicatives deux à deux. Les résultats montrent qu'il n'existe aucune corrélation supérieure à 0.5. Ainsi, nous pouvons avancer l'inexistence de problèmes de multi colinéarité entre les variables étudiées.

Le tableau 2 présente les résultats du test VIF. Selon Chatterjee, Hadi et Price (2000), il existe un problème de multi-colinéarité dès lors que la valeur du VIF est supérieure à 10 et/ou la moyenne des VIF est supérieure ou égale à 2. Selon ces résultats toutes les variables explicatives disposent d'un VIF inférieur à 2. De plus, la valeur moyenne du VIF pour toutes les variables est de 1,32 qui est inférieur à 2.

Ainsi, nous pouvons assurer l'inexistence de problèmes de multi-colinéarités entre les variables explicatives des deux modèles.

Nous présentons, dans ce qui suit, l'estimation des variables explicatives.

3.3. L'estimation des variables explicatives

Les résultats du premier modèle, présentés dans le tableau 3 ci-dessous, montrent que toutes les variables, sauf la taille de l'entreprise, ont un impact significatif et positif sur la décision du juge.

Les résultats montrent que toutes les variables, sauf la taille de l'entreprise et le secteur d'activité, du premier modèle sont significatives à 1 % ou à 5 %. Pour le second modèle, la décision de l'ECJ, le taux et la nature de l'endettement ont un impact significatif sur la probabilité de défaillance des entreprises. Cependant, les résultats montrent que le second modèle a un pouvoir explicatif supérieur à celui du premier modèle (78 % contre 38 %). Cette divergence des résultats s'explique principalement par l'introduction de l'avis de « l'expert-comptable judiciaire » dans le second modèle.

Afin de comparer les deux modèles de recherche, nous testons, dans ce qui suit, leur pouvoir prédictif.

3.4. L'analyse du pouvoir prédictif des modèles

Le pouvoir prédictif des deux modèles est déterminé en combinant le test de bonne prédiction de la décision du juge (Tableau 4) ainsi que la courbe ROC (Receiving Operating Characteristics).

Tableau 3. Résultat de la régression logistique des deux modèles

	Modèle 1			Modèle 2		
	β_i	Z	P > z	β_i	z	P > z
Constante	-5,263	-4,42	0,000***	-7,366	-3,20	0,001***
Décision Expert-comptable	-	-	-	3,363	5,88	0,000***
Secteur d'activité	0,030	0,09	0,932	-0,355	-0,66	0,507
Taux d'endettement	3,755	2,58	0,010 **	6,237	2,56	0,010**
Nature endettement	2,153	5,10	0,000***	1,353	1,84	0,066*
Ancienneté	0,063	2,40	0,017 **	0,054	1,25	0,211
Taille	-0,0001 -0,06		0,955	0,0004	0,12	0,907
CP/Cal	0,634	3,87	0,000***	0,165	0,76	0,449
Pseudo R2	0,381			0,780		
Prob > chi2	0,000			0,000		

• Résultats du test de bonne prédiction des deux modèles

Pour se faire, nous avons fixé arbitrairement un seuil de probabilité égale à 0,5. Ainsi, si la probabilité $Pr(D)$ associée à chaque entreprise de l'échantillon, est supérieure au seuil de probabilité déjà fixé, elle sera classée parmi les entreprises bénéficiant de la procédure du règlement judiciaire (Classement +), si non, elle sera classée parmi les entreprises bénéficiant de la procédure du règlement amiable (Classement -).

Le tableau 4 permet de déterminer la qualité de prédiction des deux modèles. Le taux de prédiction relatif à chaque modèle est égal à la somme des entreprises correctement prédites rapportée au nombre total d'observations.

À partir des résultats du test de bonne prédiction de nos deux modèles (tableau 4), nous constatons que le premier modèle permet de classer correctement dans 78,74 % des cas la décision du juge contre 94,4 % pour le second modèle. Cependant, ces deux modèles ne permettent pas de prédire dans les mêmes proportions les deux décisions du juge (redressement judiciaire ou à l'amiable). Le premier modèle permet de bien classer 84 % des firmes ayant bénéficié du redressement judiciaire et 70 % des entités ayant bénéficié de la décision de règlement à l'amiable. Néanmoins, la différence avec le second modèle reste significative. En effet, en introduisant l'avis de l'expert-comptable judiciaire, le second modèle permet de classer correctement 97 % des entreprises de notre échantillon ayant bénéficié du redressement judiciaire et 90 % pour les autres entreprises.

• Résultats de la Courbe ROC

La courbe ROC est un outil permettant de comparer entre deux modèles de prédiction. L'avantage de ce test est de faire varier le seuil de probabilité fixé arbitrairement dans le test de bonne prédiction des modèles. De plus, il permet de comparer entre la sensibilité (axe des ordonnées) et la spécificité (axe des abscisses) des deux modèles à chaque niveau de probabilité (0 ; 25 %, 50 % 75 % et 100 %).

En se basant sur la surface sous les deux courbes, les résultats du test ROC confirment bien que le second modèle permet de mieux prédire la décision du juge par rapport aux résultats du premier modèle. Ces résultats traduisent le poids de l'influence de l'expert-comptable judiciaire sur la décision du juge.

Ainsi 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 dans le processus décisionnel du juge. En d'autres termes, nous validons l'hypothèse de la manipulation possible du dirigeant enraciné à travers l'ECJ.

4. Discussion des résultats

L'objectif de cet article est d'analyser le poids de l'avis de l'expert-comptable judiciaire sur la décision du juge dans le cadre de l'hypothèse de la manipulation indirecte du dirigeant enraciné. Les résultats confirment l'influence de l'opinion de l'ECJ sur la décision finale du juge. Ils suggèrent ainsi que le dirigeant enraciné peut tout à fait manipuler cette décision.

Tableau 4. Résultats du test de bonne prédiction de la décision du juge selon nos deux modèles

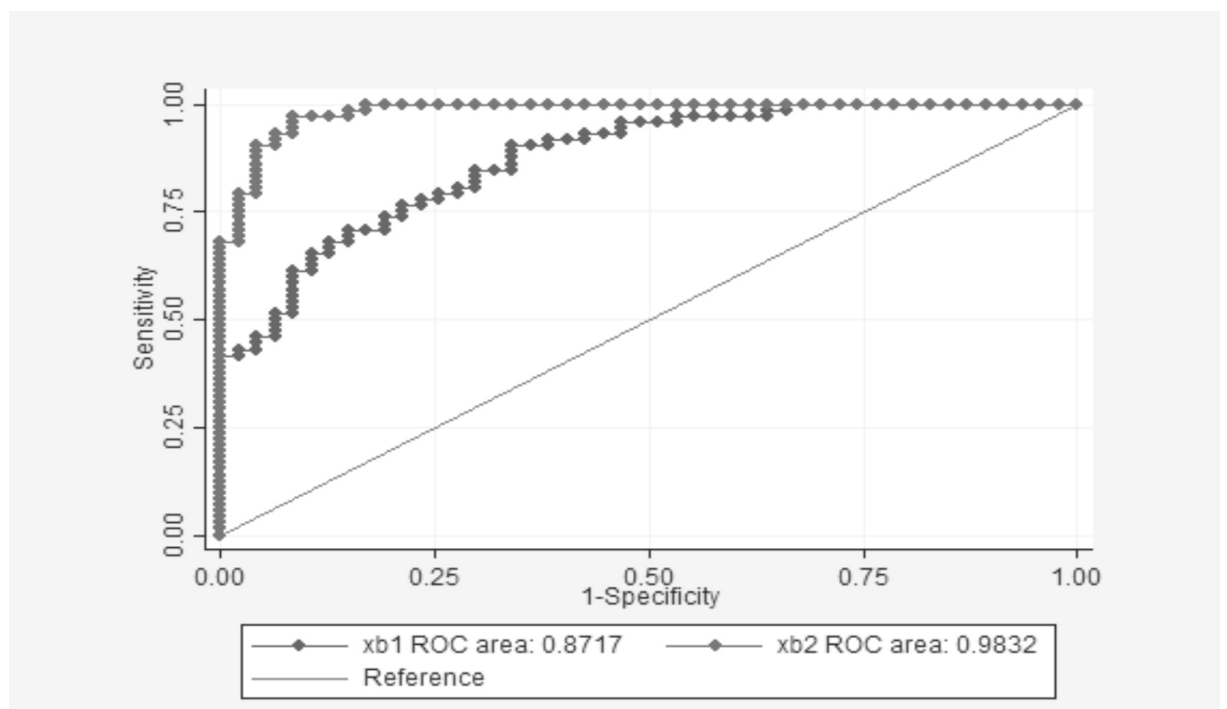
	Modèle 1				Modèle 2			
	Classement	Observé		Total	Classement	observé		Total
		D	~D			D	~D	
+ si $Pr(D) \geq 0.5$	+	64	15	79	+	74	5	79
D Si décision juge = 1	-	12	36	48	-	2	46	48
Total		76	51	127		76	51	127
Prédiction du modèle $Pr(D +)$		81,01 %				93,67 %		
Prédiction du modèle $Pr(\sim D -)$		75,00 %				95,83 %		
Pourcentage de bonne classification		78,74 %				94,49 %		

En général, le Droit tunisien facilite le déclenchement de la procédure de redressement (Letaief et Blazy, 2014). L'esprit de la loi est clairement favorable à la stabilité sociale. Mais ce premier peut être utilisé pour des fins personnelles, à savoir celles du dirigeant qui, en voulant sauver l'entreprise, ne veut pas perdre sa centralité.

L'expert-comptable a un rôle préventif dans les entreprises en difficulté économique. En Tunisie comme dans la majorité des pays développés, ce rôle résulte, en 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 liés 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 « promu » comme un vecteur d'insertion de l'entreprise dans son environnement. Par conséquent, il constitue virtuellement une garantie de transparence et de veille sur la pérennité de l'entité économique. L'expert-comptable paraît donc comme le conseiller de l'entreprise, le surveil-

lant vigilant de son activité et le fournisseur de confiance pour les tiers. Ces positions donnent plus de crédit à l'opinion de l'ECJ et renforcent par ricochet les possibilités d'influence du dirigeant qui peut avoir un accès direct à l'ECJ. Les résultats affirment que le juge a certainement plus confiance dans les chiffres comptables que dans les caractéristiques intrinsèques des entités défaillantes. Toutefois, il a encore plus confiance dans le jugement du professionnel comptable qu'est l'expert-comptable. L'indicateur « cumul de 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 modèle prenant en considération l'avis de l'expert-comptable judiciaire. En combinant ce résultat avec ceux du test de la force prédictive du second modèle, nous démontrons que le juge perd de vue l'indicateur « objectif », qui peut lui paraître vide de sens. Il fait donc appel à l'ECJ pour ses conseils mêmes si ces derniers sont appuyés par d'autres éléments que les données comptables. Il a confiance dans l'évaluation de la situation réalisée par l'ECJ, bien plus que dans les chiffres financiers reflétant cette situation. En fait, il semble préférer la lecture faite par l'ECJ de ces informations financières.

Figure 1. Test de bonne prédiction selon la courbe ROC



Ceci confirme le caractère subjectif de la confiance entre le juge et l'ECJ qui vient surdimensionner le contenu objectif des informations comptables et financières. Le juge peut faire appel à tout spécialiste qu'il estime apte à l'aider à comprendre la situation de l'entreprise et à prendre une décision. Décision qui 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). Toutefois, en Tunisie et en grande majorité, les juges font appel aux experts comptables (sauf pour certains cas purement techniques). 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 (Khlif et El Omari, 2015). Cette dernière se prévalant de la devise « Science, Conscience et Indépendance » peut représenter pour le juge cette « sécurité » et neutralité dont il est à la recherche. La technicité de l'ECJ 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 difficulté. L'indépendance de l'expert-comptable est l'essence même de la justice impartiale.

Pour un dirigeant fondateur ou héritier, la perte de l'entreprise peut générer des conséquences psychologiques et émotionnelles profondes. En effet, la particularité de la relation que développe le dirigeant avec la PME qu'il a créée et dans laquelle il a investi beaucoup de temps et d'efforts (Boussaguet et Estève, 2006) fait qu'il peut être plus à même de trouver le moyen de sauver et pérenniser l'entreprise et garder sa position centrale. Il sera plus motivé à mobiliser l'influence qu'il peut avoir sur le juge à travers l'ECJ. Le dirigeant professionnel, même enraciné, est moins attaché à l'entreprise et cherche moins à notre avis à mobiliser cette influence. Il a, de fait, plus d'opportunités et œuvre plus pour trouver une voie de poursuite de sa carrière dans une autre firme.

CONCLUSION

Dans cet article nous étudions la décision de redressement de l'entreprise dans un contexte tunisien. Nos résultats avancent que cette décision (d'un juge) est très alignée à l'avis de l'ex-

pert-comptable judiciaire et donc sujette à manipulation, à travers lui, par le dirigeant de l'entreprise, majeur pourvoyeur d'information.

Les résultats montrent aussi la possibilité qu'ont les dirigeants de se maintenir au centre de la gouvernance des entreprises. Notre étude contribue ainsi à la littérature encore balbutiante (Pochet 2001) traitant de la gouvernance et de la défaillance. Elle fournit plus d'éléments sur l'évolution de la gouvernance des entreprises lors de la première étape du processus de traitement de défaillance (redressement) dans des pays où le tribunal décide du sort de l'entreprise. Le dirigeant, durant cette période de tensions, tente de rester au centre de la gouvernance (et donc du contrôle) et des relations avec les parties prenantes. Mais cet opportunisme n'est pas uniquement dû à son intérêt économique, mais également à son statut social.

Cependant, ces mêmes résultats suggèrent également que le recours à l'ECJ peut détourner l'esprit de la loi en servant en premier lieu le capital. La profession comptable devrait-elle réfléchir à la menace de mauvaises pratiques dans ce champ ? Elle n'a pas intérêt à ce que des professionnels incompetents (manque d'expérience) mettent en péril une image de sérieux et de compétence auprès des juges. Ainsi, la profession devrait-elle élaborer des normes de travail et déontologiques pour les professionnels ayant des missions d'expertise judiciaire ? Cela aiderait les nouveaux et obligerait les autres.

Les résultats présentés ne sont pas à l'abri de quelques limites qui tiennent surtout à l'échantillon (accès confidentiel) ainsi qu'au modèle (variables). En effet, les modèles ne tiennent pas compte de certaines variables qualitatives qui pourraient améliorer relativement leurs significativité. Ainsi, la présence de variables telles que la qualité de gestion de l'entreprise par les managers ou certains facteurs externes et internes à l'entreprise pouvant influencer sa continuité d'exploitation, peut apporter un éclairage sur la réalité du lien entre l'ECJ et le juge.

Afin d'améliorer nos conclusions, nous suggérons en prolongement de ce travail, une étude qualitative sur les enjeux et le fonctionnement du triplet: dirigeant, juge et expert-comptable judiciaire. Cette recherche informerait d'une façon plus intelligente les mécanismes juridiques à mettre en place afin de contourner certaines manipulations et concentrer les efforts dans le redressement réel des entreprises.

BIBLIOGRAPHIE

- Alexandre H. & Paquerot M. (2000), Efficacité des Structures de Contrôle et Enracinement des Dirigeants, *Finance Contrôle Stratégie*, n° 3, Juin ; p. 5-29.
- Altman E.I. (1968), Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy, *Journal of Finance*, n° 23; p. 589-609.
- Baum J.R. & Locke E.A. (2004), The relationship of entrepreneurial traits, skill, and motivation to new venture growth, *Journal of Applied Psychology*, 89(4); p. 587-598.
- Beaver G. & Jennings P. (2005), Competitive advantage and entrepreneurial power: the dark side of entrepreneurship, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(1); p. 9-23.
- Beaver W. (1966), Financial Ratios as Predictors of Failure, *Journal of Accounting Research*, n° 4, Décembre; p. 71-111.
- Belsley D.A., Kuh E. & Welsch R.E. (1980), *Regression diagnostics: identifying influential data and sources of collinearity*, New York; John Wiley and Sons.
- Boussaguet S. & Estève J-M. (2006), La responsabilité sociale dans une transmission/reprise d'entreprise : une prise de conscience nécessaire, 8^e Université de Printemps de l'Audit Social, 25, 26 & 27 mai 2006 - Dakar, Sénégal. URL: <http://www.infinetransactions.com/#11a-responsabilit-sociale/c18tf>
- Castaldi R. & Wortman, M.S. Jr. (1984), Boards of directors in small corporations: An untapped resource, *American Journal of Small Business*, 9(2); p. 1-10.
- Chandler G.N. & Jansen E. (1992), The Founder's Self-assessed Competence and Venture Performance, *Journal of Business Venturing*, 7(3); p.223-235.
- Charrier E. (2005), L'expert-comptable judiciaire : pair de la cour ?, in Degos J.G & Trebuçq S. (2005), *L'entreprise, Le chiffre et Le droit : itinéraire parallèles, itinéraires croisés*, Université Bordeaux-IV ; p. 133-155.
- Chatterjee S. & Hadi A.S. & Price B. (2000), *Regression analysis by example*, New York; John Wiley and Sons.
- Chopard B. (2004), Enchère, redressement ou liquidation judiciaire, *Revue d'analyse économique*, 8 (4) ; p. 655-669.
- Conan J. & Holder M. (1979), Variables explicatives de performances et contrôle de Gestion dans les PMI, Thèse de doctorat d'Etat. Université Paris Dauphine.
- Crutzen N. & Van Caillie D. (2008), The business failure process: an integrative model of the literature, *Review of Business and Economics*, 53(3); p. 287-316.
- Crutzen N. & Van Caillie D. (2009) Vers une taxonomie des profils d'entrée dans un processus de défaillance : un focus sur les micro- et petites entreprises en difficulté, *Revue internationale P.M.E: économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 22 (1) ; p. 103-128.
- Daily C.M. & Dalton D.R. (1993), Board of director's leadership and structure: Control and performance implications, *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 17(3); p. 65-81.
- Dezalay Y. (1988), 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*, 7(1) ; p.379-403.
- Dolan C. (2005), Entre justice et justiciables : les auxiliaires de la justice du moyen âge au XX^e siècle, Collection Inter-cultures, Les presses de l'université LAVAL.
- Dumoulin L. (2000), L'expertise judiciaire dans la construction du jugement: de la ressource à la contrainte, *Droit et Société*, n° 44(1); p. 199-223.
- Eisenhardt K. M. & Schoonhoven C. B. (1990), Organizational growth: Linking founding team, strategy, environment, and growth among US semiconductor ventures, 1978-1988, *Administrative Science Quarterly*, p. 504-529.
- Ferri M. G. & Wesley H. J. (1979), Determinants of financial structure: A new methodological approach, *The Journal of Finance*, 34(3); p.631-644.
- Feudjo J. R. & Tchankam J. P. (2013), Une expérience africaine de coaching: le coaching des PME par les experts-comptables dans le processus de changement OCAM-OHADA en Afrique, *Recherches en Sciences de Gestion*, n° 3; p. 47-65.
- Fitz P. (1932), A comparison of ratios of successful industrial enterprises with those of failed firms (I), *Certified Public Accountant*; p. 598-605.
- Fleak S.K. & Wilson E.R. (1994), The incremental information content of the going-concern audit opinion, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 9(1); p. 149-166.
- Frimousse S. (2013), La responsabilité sociétale de l'entrepreneur enraciné, *Humanisme et Entreprise*, 315 (5) ; p. 45-60. URL : www.cairn.info/revue-humanisme-et-entreprise-2013-5-page-45.htm.
- Galbraith M. G. Jr. (1967), Size-selective predation on Daphnia by rainbow trout and yellow perch, *Transactions of the American Fisheries Society*, 96(1); p. 1-10.

Giacomo O. (2003), Recrutement et formation des magistrats en Europe : étude comparative, Editions du conseil de l'Europe, Strasbourg.

Gomez-Mejia L., Nunez-Nickel M. & Guttierrez, I. (2001), The role of family ties in agency contracts, *Academy of Management Journal*, 44; p. 81-95.

Julien P-A. (1996), Entrepreneuriat, développement du territoire et appropriation de l'information, *Revue internationale PME : Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 9(3-4) ; p. 149-178.

Khlif W. & El Omari S. (2015), Expertise comptable en Tunisie: compétences multiples et frontières instables d'une jeune profession, *La Revue des Sciences de Gestion*, 3 (273-274) ; p. 47-55

Kim M. & Kim M. (1999), A note on the determinants of the outcome of bankruptcy petition: Evidence from Korea, *Journal of Business Finance and Accounting*, 26(7-8); p. 997-1011.

Lapierre L. (2005), Gérer c'est créer, *Gestion : Revue internationale de Gestion*, 30(1) ; p. 10-15.

Letaief A. & Blazy R. (2014), Quelles spécificités du droit tunisien de la faillite ? Une approche "law and finance" compare, *International Journal Economics & Strategic Management of Business Process*. 5; p. 1-8. URL: http://ipco-co.com/ESMB_Journal/BEMM%202014-papers/30.pdf.

Marchesnay M. (1989), La mécanique de la petite entreprise, *Revue internationale PME*, 1 (3) ; p. 259-276.

Martel J. (1996), Solutions au stress financier : Un survol de la littérature, *L'actualité économique, Revue d'analyse économique*, 72 (1) ; p. 51-78.

Matoussi H., Mouelh, R. & Salah S. (1999), La prédiction de faillite des entreprises tunisiennes par la régression logistique, 20^e Congrès de L'AFC. Url : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-00587769/>

Mintzberg H. (1983), The case for corporate social responsibility, *Journal of Business Strategy*, 4(2); p. 3-15.

Morck R., Shleifer A. & Vishny R. (1988), Management Ownership and Market Valuation: An Empirical Analysis, *Journal of Financial Economics*, 20(1/2); p. 293-315.

Ohlson J.A. (1980), Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy, *Journal of accounting research*, 18(1); p. 109-131.

Osborne R.L. (1991), The dark side of the entrepreneur, *Long Range Planning*, 24(3); p. 26-31.

Pailot P. (1999), Freins psychologiques et transmission d'entreprise : un cadre d'analyse fondé sur la méthode biographique, *Revue Internationale de PME : Économie et gestion de la petite et moyenne entreprise*, 12 (3) ; p. 9-32.

Platt H.D. & Platt M.B. (1991), A note on the use of industry-relative ratios in bankruptcy prediction, *Journal of Banking and Finance*, 15(6); p. 1183-1194.

Pochet C. (2001), Traitement légal de la défaillance et gouvernance: une comparaison internationale, *Revue internationale de droit économique*, 15 (4) ; p. 465-488.

Polanyi K. (1977), *The livelihood of man*, New York, Pearson Academic Press.

Pradel J. (1976), Les rôles respectifs du juge et du technicien dans l'administration de la preuve en matière pénale, *Institut d'études judiciaires*, Puf, Paris.

Richard C. (2003), L'indépendance de l'auditeur : pairs et manques, *Revue française de gestion*, 147 (6) ; p. 119-131. URL: www.cairn.info/revue-francaise-de-gestion-2003-6-page-119.htm.

Sakka A. (2013), Contribution à la compréhension du conflit auditeur - audité et des modalités de sa gestion, Thèse de doctorat, Université Paris-Dauphine.

Sailleilles S. & Sergot B. (2013), Les transferts de TPE d'un milieu urbain vers un milieu rural isolé: des trajectoires spatiales atypiques riches d'enseignements sur la coévolution des TPE et des réseaux de leurs dirigeants, *Géographie, économie, société*, 15 (1); p. 89-115.

Schulze W., Lubatkin M., Dino, R. & Buchholtz, A. (2001), Agency Relationships in Family Firms: Theory and Evidence, *Organization Science*, 12(2); p. 99-116.

Scott D.F. Jr. & Martin J.D. (1975), Industry Influence on Financial Structure, *Financial Management*, 4(1); p. 67-73.

Shleifer A. & Vishny R.W. (1989), Management entrenchement, The Case of Manager-Specific, Investments. *Journal of Financial Economics*, 25(1); p. 123-139.

Torrès O. (1997), Pour une approche critique de la spécificité de gestion de la PME : application au cas de la globalisation, Thèse de doctorat, Université Montpellier I.

Torrès O. (1998), Vingt-cinq ans de recherche en gestion de la PME : une discipline entre courants et contre-courants, In *PME : De nouvelles approches*, Editions Economica, p. 187.

Torrès O. (2000), Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME, 5^e Congrès International sur la PME, Lille, France, 25-27 octobre.

Vatteville E. (1994), Le risque successoral, *Revue française de gestion*, n° 98 (Mars, Avril, Mai); p. 18-27.