L'information comptable dans la relation de crédit bancaire / Accounting information in credit banking relationship

Patrice Charlier

▶ **To cite this version:**

Patrice Charlier. L'information comptable dans la relation de crédit bancaire / Accounting information in credit banking relationship. Modèles d'organisation et modèles comptables, May 1995, France. pp.cd-rom. hal-00818546

HAL Id: hal-00818546
https://hal.science/hal-00818546

Submitted on 22 Sep 2014

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

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

L'information comptable dans la relation de crédit bancaire

Accounting information in credit banking relationship

par

Patrice CHARLIER

Centre d'Etude des Politiques Financières
Université Robert Schuman de Strasbourg

Mots clés : asymétrie d'information, contrats optimaux, contrats implicites, réglementation.
Key words : asymmetric information, optimal contract, implicit contract, regulation.

Résumé : L'objet de cet article est de montrer comment la théorie financière utilise les mécanismes juridiques et de l'information pour proposer des modèles de tarification optimale. L'évaluation du risque dépendant de l'information disponible, les solutions offertes par la théorie du rationnement du crédit et par la théorie de la signalisation ne reflètent pas la réalité du marché du crédit. L'originalité de cette contribution est d'une part de montrer l'intérêt des contraintes légales et réglementaires pour renforcer l'efficience des contrats de crédit, et d'autre part de vérifier le rôle de l'information sur les conditions de banque.

Abstract : The subject is to show how the financial theory uses the regulations and the information to propose models of optimal pricing. The evaluation of the credit risk depends on the information available. The originality of this contribution is to demonstrate the importance of the legals constraints to reinforce the efficiency of the credit contracts, and to test the role of information on bank conditions.

Le renforcement de la concurrence entre banques durant les années quatre-vingts a entraîné des changements dans les méthodes de tarification du crédit bancaire. Les préoccupations pratiques en matière d'évaluation du risque du crédit rejoignent alors les préoccupations théoriques apparues dans la théorie de la firme bancaire depuis une vingtaine d'années. Dans ce contexte, notre approche réalisée sous un angle économique et juridique a pour but d'apporter des éclairages nouveaux sur ces deux champs disciplinaires distincts.

L'étude est subdivisée en deux parties qui opposent les "solutions non contractuelles" aux "solutions contractuelles". Les solutions non contractuelles à l'asymétrie d'information proposées par la théorie financière n'offrent que des situations d'équilibre partiels (théorie de la signalisation) ou des situations de déséquilibre permanent (théorie du rationnement du crédit). Le problème relatif à l'information dans la décision de crédit bancaire aux entreprises n'y est donc résolu que très partiellement. On peut s'interroger sur le caractère nécessaire d'une réglementation de l'information et sur son contenu, afin de permettre au marché des crédits de fonctionner de manière efficiente. La réglementation de l'information peut constituer une solution en ce sens, en permettant une diminution du coût d'information provenant des problèmes de relation agent-principal. Dans cette hypothèse, la réglementation permet aux établissements de crédit de prendre de meilleures décisions en matière d'octroi et de tarification du crédit bancaire aux entreprises.

Les solutions contractuelles s'appuient sur la complémentarité entre la théorie de la finance et la réglementation des contrats. Ainsi, le droit assure la force juridique de nombreux usages bancaires, même si l'évolution récente amène la jurisprudence soit à condamner certaines pratiques tarifaires implicites, soit à réduire la valeur des garanties. Cette partie met en relief le fait qu'un certain nombre d'éléments fondamentaux des modèles issus de la théorie des contrats optimaux repose sur la réglementation. C'est le cas soit des procédures collectives, soit du droit au refus de renouvellement d'un crédit, ou encore du droit de rupture unilatéral, sous certaines conditions.

I. La théorie juridique de l'information :

Le caractère nécessaire de la réglementation comptable pour pallier aux défaillances du marché de l'information, fait l'objet d'un débat en *théorie positive de la comptabilité*. Ce débat reste largement ouvert, car il est très difficile de mesurer l'économie sociale que permettrait une telle réglementation comptable. En effet, celle-ci n'est efficiente que si l'économie qu'elle entraîne est supérieure à son coût. Dans ce cadre, les intermédiaires bancaires disposent non seulement de l'obligation d'information comptable, mais également de l'obligation d'information relative aux échanges contractuels. Cependant, cette dernière fait l'objet d'une interprétation étroite par la jurisprudence en raison de la qualité de "*professionnel*" des banquiers. La jurisprudence oblige même parfois le banquier a un devoir de conseil en faveur des emprunteurs, sans que ce soit pour autant toujours incompatible avec la notion d'efficience du marché des crédits. Dans d'autres cas, la jurisprudence peut au contraire réduire l'efficacité des échanges contractuels en aboutissant à un accroissement du coût d'information, comme cela semble devenir le cas en ce qui concerne le secret bancaire.

1.1. Le caractère public de l'information comptable :

Depuis l'ordonnance de Colbert du 23 Mars 1673, l'information comptable est passée du stade d'une information à vocation essentiellement fiscale vers une information à destination de tous les tiers de l'entreprise. Le droit comptable moderne a surtout pour objectif de fixer un cadre d'information légal minimum, et donc de pallier aux insuffisances du marché de l'information. La fiabilité de cette information dépend alors de la taille de l'entreprise, que ce soit au niveau de la présentation des états de synthèse, de l'obligation de publier des informations prévisionnelles, ou de faire certifier ses comptes annuels. Le problème est de savoir si un tiers peut prendre de meilleures décisions parce qu'il dispose de l'information légale qu'est tenue de publier l'entreprise. *La recherche moderne en Finance* ne s'est interrogée sur le bien fondé de cette réglementation qu'à partir des années soixante-dix, et en privilégiant un tiers : l'actionnaire. Par la suite, elle s'est étendue au problème d'information des autres tiers à l'entreprise, comme par exemple les

créanciers. Toutefois, l'efficience du marché des crédits suppose que la réglementation n'aboutisse pas à un excès de l'offre d'information, qui entraînerait alors un accroissement de ses coûts et aboutirait à un résultat contraire à celui recherché.

La nécessité d'une réglementation de l'information publique a pour objet d'éviter que les dirigeants d'entreprise, qui en raison de leur avantage informationnel bénéficient d'un monopole sur l'offre d'information, ne retiennent les informations qui leur sont défavorables. Hirshleifer (1971) montre que l'information a une valeur sociale pour les agents qui n'ont pas accès à certaines informations privées. Toutefois, le caractère nécessaire d'une réglementation de l'information est contesté, notamment par Benston (1973) et Beaver (1977), qui contestent l'efficacité de la S.E.C. sur ce point. En outre, le *rapport Metcalf* (1977) critique sévèrement l'influence dominante qu'exercent les grands cabinets d'audit sur le processus de normalisation comptable. Il estime qu'en raison de leur grande taille, les "*Big Eight*" exercent une influence importante sur les pratiques comptables adoptées par le gouvernement fédéral, et doute de leur capacité d'agir de façon indépendante vis-à-vis d'un client pour lequel ils fournissent également des services de conseil.

Jensen et Meckling (1976), ainsi que Smith et Warner (1979) relient les dysfonctionnements provenant de la comptabilité aux coûts d'agence que supporte l'entreprise de par sa structure financière. Les choix comptables peuvent alors permettre de réduire ce type de coût (Ezzamel et Bonn, 1990). Ainsi, la *théorie positive de la comptabilité* développée par *l'école de Rochester* sous l'impulsion de Watts et Zimmerman (1978 et 1986) a pour but de prévoir, à partir de données objectives, les choix effectués par les décideurs en matière de méthodologie comptable[1]. C'est pourquoi, malgré la contrainte formelle que représentent les obligations légales, les informations comptables ne peuvent être considérées comme totalement neutres.

[1]. Cette approche a été étudiée notamment par Sauda (1993).

1.2. Le caractère privé du devoir d'information contractuel de l'emprunteur :

Le devoir d'information contractuel est-il en passe d'évoluer sous la poussée de la théorie économique du droit ? Celle-ci préconise en effet des fondements plus économiques au devoir d'information que ne le fait jusqu'à présent la théorie juridique traditionnelle.

a) La théorie juridique traditionnelle :

L'obligation d'information de l'emprunteur comprend non seulement les informations comptables, mais également les obligations générales résultant du droit des contrats. "*Informer, tel est bien le maître mot de la période précontractuelle*" (Mestre, 1990). Le devoir d'information comprend les impératifs traditionnels du droit, comme la "bonne foi", la loyauté, etc..., compte tenu des nécessités de la vie des affaires. La jurisprudence a largement développé les obligations d'information en élargissant les concepts de "bonne foi" et de "loyauté" dans les contrats. Le droit est ainsi passé d'une obligation de ne pas tromper autrui à une obligation d'information, voire de conseil. Dans ce cadre, la réglementation doit avoir essentiellement pour objectif de fixer un cadre juridique dans lequel les parties puissent convenir d'un accord, qui soit dans l'intérêt des deux cocontractants. L'objectif est surtout d'éviter des abus, comme le mensonge ou le dol.

Mais la jurisprudence ne se limite pas seulement à ce parti pris, elle invite également la doctrine à *s'interroger sur les limites de l'obligation de renseignement*. A ce titre la personnalité du créancier de l'obligation n'est pas indifférente, la vocation du droit n'étant pas de transformer "les agents juridiques en incapables majeurs" (Malaurie et Aynès, 1994). C'est à cette condition que la réglementation de l'information peut améliorer le fonctionnement du marché des crédits, en n'imposant pas des coûts d'information excessifs aux emprunteurs. Cette conception économique du droit a pour objet de minimiser les coûts de transaction des parties à un contrat, qui sont représentés ici par une de leur composante : les coûts d'information. En effet, une tarification efficiente du crédit ne doit pas avoir pour effet d'imposer un surcoût d'information à la charge de l'emprunteur, si la banque est en mesure d'obtenir facilement ce type d'information.

Le devoir d'information porte tant sur le consentement du contractant avant la formation du contrat, que sur son exécution. *L'obligation précontractuelle de renseignement* a pour effet d'interdire à l'une des parties de donner, même de bonne foi, des informations inexactes. En droit français le terrain précontractuel en dehors des *vices du consentement* (comme l'erreur ou le dol) porte essentiellement sur la psychologie des parties. *L'élément psychologique chez le débiteur de l'obligation* consiste à rechercher :

- si celui-ci connaissait l'importance de l'information pour son cocontractant et,
- s'il connaissait le contenu de cette information.

Lorsque le débiteur connaît l'importance de l'information pour son partenaire, et surtout lorsque ce dernier sait que le débiteur la connaît, le silence prend une signification particulière en ce qu'il équivaut à une réponse rassurante. Il y a alors réellement manoeuvre dolosive. Magnan (1992) assimile à l'obligation de renseignement précontractuelle, l'information conduisant au renouvellement du contrat ou à sa prolongation, car bien que situées en cours d'exécution du contrat, elles ont une incidence sur le consentement.

Le domaine de prédilection des obligations d'information est celui des contrats dont l'exécution s'étale dans le temps, les contrats de longue durée. Ces obligations existent principalement après la conclusion du contrat et ont une incidence sur son exécution. Ce sont des obligations contractuelles, sanctionnées sur le fondement de la *responsabilité contractuelle*. Elles peuvent être reconnues tant que le contrat n'a pas été entièrement et définitivement exécuté, ce qui peut être assez long, notamment dans les contrats à durée indéterminée. Ces obligations sont imposées par les tribunaux toutes les fois qu'elles auraient permis au créancier de recevoir une exécution satisfaisante du contrat. Elles ont pour objet de permettre au créancier de retirer l'utilité maximale de l'exécution du contrat. De façon générale, tout changement dans l'exécution du contrat doit être signalé, qu'il s'agisse d'un changement affectant les risques, d'une difficulté d'exécution, ou encore par exemple d'un dépassement des prévisions contractuelles (Picod, 1989). Dans le cas contraire, la remise de bilans falsifiés dans le but de faire croire à la prospérité de son entreprise afin d'amener sa banque à continuer à lui faire crédit constitue un *délit d'escroquerie* (Cass. crim., 31 octobre 1981)[2]. L'élément moral suit le régime général : le débiteur doit connaître ou encore ne pas pouvoir légitimement ignorer l'information, ainsi que son importance pour son cocontractant (Magnan, 1992).

En matière de crédit aux entreprises, l'obligation d'information est accessoire aux autres obligations du contrat, tout en ayant une incidence sur l'exécution du

---

2. D. 1982, I.R., obs. Vasseur (125).

contrat. Ainsi, elle a une incidence sur le consentement d'un cocontractant dès lors que, si le créancier de l'obligation avait connu cette information, il n'aurait pas pris la même décision : ainsi par exemple n'aurait-il pas renouvelé le contrat de crédit, ou accru celui-ci. L'article 1147 du Code civil semble permettre aux juges de tenir compte de la *volonté implicite* des cocontractants, ce que dénoncent des auteurs comme Viney (1982), ou Malaurie et Aynès (1994). Ces derniers remarquent que de plus en plus souvent, les tribunaux rattachent effectivement l'obligation d'information aux effets que la loi ajoute au contrat et non plus à une prétendue volonté implicite des parties.

Le non respect de l'obligation d'information peut être sanctionné selon les deux modalités classiques prévues par le droit général des contrats : la nullité et la résolution du contrat. La loi contractuelle peut donc être remise en cause dans certaines conditions par le juge. Ainsi, le contrat peut être résolu par le juge sur le fondement l'article 1184 du Code civil[3]. *En matière de crédit, il est à noter que la banque peut d'elle-même prononcer la résolution du contrat, et que la jurisprudence l'y oblige même, lorsque la situation de l'entreprise est irrémédiablement compromise.*

b) L'analyse économique du droit des contrats :

L'analyse économique du droit repose sur le modèle néoclassique de la théorie microéconomique. Elle est issue d'un mouvement doctrinal américain[4] [Jevons (1835-1182), Walras (1834-1910)], et peut être définie comme une "*étude des comportements sociaux régulés par la règle de droit* et - partant - à la théorie du rôle de la règle de droit" (Cherot, 1987). Cette analyse permet de justifier l'existence d'un droit des contrats, qui consiste à prévoir, dans les contrats dont l'exécution par les deux parties n'est pas instantanée, des sanctions en cas d'inexécution et ce, afin d'ôter à toute partie la tentation de ne pas exécuter sa prestation après avoir reçu celle de son cocontractant. *La théorie économique du droit des contrats* repose sur deux bases fondamentales :

- le contrat est un *outil de maximisation des utilités* individuelles et sociales,
- le contrat doit permettre de *minimiser les coûts de transaction*.

---

[3]. Pour une synthèse du débat autour de l'utilisation de cet article par la jurisprudence, voir Mestre, RTD civ., 1986.

[4]. Pour un historique de ce mouvement, Muckuay E. (1986).

Dans ce cadre, Kronman et Posner (1979) estiment que "*seul un contrat qui comporte une véritable rencontre des consentements satisfait la définition de l'économiste d'un échange qui accroît les utilités*". Si "*l'inégalité des cocontractants est un critère déterminant de l'existence d'un devoir moral d'information*" (Ripert, 1949), en pratique, le droit ne doit pas être trop exigeant ni imposer une morale trop stricte, sous peine de décourager les individus (Magnan, 1992). Aussi pendant longtemps, la jurisprudence a estimé que "qui ne parle pas ne trompe pas". Cependant, un contrat ne saurait prévoir expressément et de façon détaillée toutes les éventualités possibles et tous les litiges concevables, car les coûts de transaction d'un tel contrat seraient beaucoup trop élevés. *L'intérêt économique des lois supplétives est de permettre aux individus de ne pas avoir à négocier* et à inclure dans leur contrat, le règlement de tous les différends qui pourraient intervenir entre eux. De même, l'existence de contrats types s'explique par leur possibilité de réduire de façon significative les coûts de transaction (Kronman et Posner, 1979). Dans ce cadre, un échange ne permet d'accroître les richesses que lorsque les parties sont réellement d'accord sur les termes de cet échange (Treitel, 1987). Deux arguments théoriques permettent de fonder une éventuelle obligation d'information sur la théorie des coûts de transaction :

- Il ne doit pas y avoir un égal accès des parties à l'information,
- L'obligation d'information doit alors peser sur celui qui peut l'obtenir au moindre coût.

La reconnaissance d'une obligation d'information sur le fondement de l'analyse économique fait dépendre celle-ci du coût consacré à la recherche de cette information. Ainsi, Scheppele (1988) soutient qu'une obligation d'information ne pèse sur une partie que lorsqu'il n'y a pas égal accès à l'information, c'est à dire lorsque son coût marginal d'acquisition est moindre que celui de son cocontractant. Cette théorie rejoint celle de Kronman (1978) dans le sens où elle repose également sur une *comparaison entre les coûts d'acquisition de l'information*. Par contre, *en cas d'égal accès à l'information des deux parties, le coût de la recherche de l'information doit peser sur le contractant intéressé par cette information*. C'est ce que la théorie juridique confirme par le concept d'*ignorance illégitime*, concept qui pèse encore plus lourdement lorsque le créancier en question est un *professionnel*, comme c'est le cas des banquiers. Toutefois l'obligation de s'informer n'étant qu'une obligation de moyen, le banquier peut se contenter des documents comptables certifiés par le Commissaire aux comptes. Ainsi, cette conception de l'obligation d'information n'a pour objet de protéger les banques que dans la mesure où elles font preuve de discernement.

1.3. La dérive jurisprudentielle à l'encontre du secret bancaire :

Si les arguments théoriques en faveur d'une diffusion complète de l'information sont nombreux, les études empiriques sur le sujet ne vérifient pas ce point de vue. Or, le coût de diffusion de l'information qui peut être dissuasif, notamment pour les petites entreprises n'explique pas tout. En effet, une grande partie de l'information du dirigeant reste privée, car celui-ci ne veut pas qu'elle puisse être utilisée contre l'entreprise par ses concurrents.

Dans ce contexte, l'assurance implicite donnée par la banque de respecter effectivement le secret bancaire constitue un avantage dans le traitement de l'information. Le secret bancaire est de nature à favoriser la transmission d'information de l'emprunteur, ce qui permet d'entretenir des relations qui sont spécifiques au crédit bancaire. Campbell (1979) indique qu'il existe une demande propre à certains entrepreneurs, qui souhaitent que la détention d'information par la banque ait un caractère privé, afin qu'elle ne soit pas révélée à leurs concurrents. L'intermédiation bancaire offre donc là un avantage important par rapport à la finance directe, mais aussi par rapport aux agences de "rating" ou aux sociétés d'analyse financière. En effet, l'objet de ces dernières est de commercialiser leurs informations, alors que l'objet d'une banque est de conserver cette information pour l'internaliser dans sa production de crédit.

Toutefois, une dérive jurisprudentielle menace le secret bancaire depuis que le Conseil d'Etat a reconnu par un arrêt du 22/12/1982 à l'administration fiscale, le droit de réclamer aux banquiers "les documents de service qu'ils détiennent". De plus, la Chambre commerciale de la Cour de Cassation a également admis le 19/06/1990 que les créanciers qui agissent en responsabilité, peuvent exiger que la banque communique à un expert des documents internes. Enfin, une nouvelle dérive est intervenue le 9/10/1992 avec l'arrêt de la Cour d'Appel de Bordeaux. Celle-ci ordonne à une banque de communiquer directement à l'administrateur au redressement judiciaire ou au représentant des créanciers la totalité de son dossier interne ! Il en résulte, comme le souligne Vasseur (1994) que le dirigeant va avoir intérêt à en dire le moins possible à son banquier. Cette dérive est d'autant plus condamnable, que le secret bancaire permet de résoudre en partie le problème de l'arbitrage entre la notion "d'*image fidèle*" et du "*secret des affaires*", et favorise de ce fait l'entretien d'une relation de longue durée, entre l'emprunteur et sa banque.

II. L'optimalité des contrats de crédit bancaire :

Cette deuxième partie a pour objet de montrer les solutions au problème d'information préconisée par la théorie des contrats. La négociation contractuelle permet aux banques d'imposer des clauses explicites ou implicites destinées soit à limiter le risque de défaillance de l'emprunteur, soit à en minimiser les conséquences pour la banque. On distingue deux grandes conceptions théoriques en matière de crédit bancaire :

- La première est représentée par un système bancaire sans relation de clientèle spécifique, dans le sens où l'emprunteur ne renouvelle pas son crédit à la fin du contrat, soit parce qu'il liquide son entreprise, soit parce qu'il s'adresse à d'autres prêteurs,
- La deuxième est fondée au contraire sur une relation de clientèle de longue durée qui a pour effet d'améliorer très sensiblement l'information dont dispose la banque.

2.1. Les contrats de crédit bancaire optimaux :

Les modèles de contrats optimaux en hypothèse d'asymétrie d'information *ex-post* sur le résultat réel de l'emprunteur de Diamond (1984) et Gale et Hellwig (1985), préconisent de mettre l'emprunteur en procédures collectives, dans l'hypothèse où il ne rembourse pas à l'échéance. Pour que cette menace soit suffisamment efficace et incite l'emprunteur à rembourser chaque fois qu'il peut le faire, le contrat doit être structuré de manière à ce qu'en décidant de rembourser, l'emprunteur conserve un gain net du coût de défaillance, plus élevé qu'en ne remboursant pas. Pour obtenir ce résultat, ces modèles considèrent que *le coût de défaillance n'a pas uniquement un aspect pécuniaire*, ce qui permet de dépasser l'hypothèse de la responsabilité limitée des actionnaires. Cela suppose alors que le droit organise les procédures collectives de façon à éviter ce comportement "opportuniste" de l'emprunteur. Le contrat est alors considéré comme optimal lorsqu'il permet de maximiser l'écart entre le résultat du projet, le taux d'intérêt dû et le coût de faillite. Cela suppose notamment que le taux d'intérêt soit "fixe", c'est à dire indépendant du résultat de l'entreprise.

Le mécanisme des procédures collectives joue un rôle important dans ce type de contrat, car en son absence le prêteur serait obligé, soit d'ajouter des clauses explicites contraignantes qui auraient pour effet d'alourdir la gestion du contrat, soit de réduire encore plus le niveau de l'investissement. Cette menace constitue le mécanisme de répression destiné à inciter l'emprunteur à annoncer son résultat réel, et donc à éviter une politique de minoration de son résultat, dans le but de ne pas rembourser à l'échéance prévue. L'emprunteur sait que s'il ne paye pas à l'échéance, le prêteur le met en défaillance, et que cette procédure lui permet de connaître son résultat réel. Le principal résultat obtenu dans ce modèle agent-principal, est que la menace de mise en défaillance peut aboutir à de meilleurs contrats, puisqu'elle permet d'économiser le coût d'information lié au contrôle *ex-post*.

En effet, dans l'hypothèse où l'emprunteur est défaillant, sa défaillance entraîne alors un transfert d'information : avant que l'administrateur judiciaire ne paye les créanciers du défaillant, il doit évaluer la valeur nette de l'entreprise. Ceci correspond dans les modèles de Diamond (1984) et de Gale et Hellwig (1985) à découvrir la vraie valeur de l'état de la nature. Si la défaillance est coûteuse pour l'emprunteur, il n'a aucun intérêt à la déclarer lorsqu'il peut effectivement faire face à ses obligations. Cela rend possible la définition de contrats de crédit dans lesquels les intérêts prévus peuvent être plus élevés que les résultats attendus les plus faibles. *La défaillance permet alors de déterminer une répartition différente du risque* et un niveau plus élevé de l'investissement productif. Le coût de la défaillance rend possible un transfert au prêteur d'une partie des gains résultant de l'opportunité que possède l'emprunteur de sous-évaluer ses résultats. Par conséquent, chez Gale et Hellwig (1985) comme chez Diamond (1984) ou chez Williamson (1986 et 1987) *le coût de contrôle ex-post du résultat de l'emprunteur est égal au coût de défaillance*.

2.2. La durée de la relation contractuelle :

On étudie ici les effets potentiels d'une relation de clientèle de longue durée sur l'information du prêteur, et ses conséquences en matière de décision et de tarification du crédit bancaire aux entreprises. L'intérêt de cette question a été mis en évidence notamment par Allen et Gale (1994) dans leur étude comparative entre les systèmes financiers américain et allemand. Ce dernier est largement fondé sur un système bancaire do-

miné par les "Hausbank"[5] qui pratiquent une relation de clientèle très étroite, alors que le système bancaire américain est plutôt un système de relation proche de celle du marché financier, avec mise en concurrence des prêteurs[6].

L'entretien d'une relation de longue durée permet d'apprendre la manière dont le partenaire se comporte, et d'élargir le spectre de ses possibilités d'incitation et de rétorsion. Rubinstein (1979) et Radner (1981) ont été les premiers à proposer des *modèles agent-principal répétés*. Or, une spécificité de la relation bancaire est qu'elle s'exerce sur une longue durée, excédant largement le cadre temporel des différents modèles de relation agent-principal à une période. L'intérêt de cette prise en compte de la durée dans la théorie de la tarification des contrats de crédit bancaire est de permettre d'obtenir des *effets de réputation* sur les emprunteurs. Ces effets de réputation ont pour avantage de réduire les asymétries d'information au fur et à mesure de la continuité de la relation. En effet, Myers et Majluf (1984) ainsi que Miller et Rock (1985) montrent que c'est le déséquilibre d'information entre investisseurs et dirigeants qui rend difficile la collecte de fonds externes pour les entreprises, et qui affecte leurs investissements. La production d'informations privées rentables et le contrôle des dirigeants atténuent pour les banques ce problème d'information, et fondent leur avantage comparatif. Dans ce cadre, Ramakrishnan et Thakor (1984), Haubrich (1989), et Diamond (1989 et 1991) ont modélisé les interactions banque-emprunteur sur de multiples périodes, incluant les renouvellements de prêts, qui entretiennent des flux d'informations privées dans le temps.

L'information sur le risque de défaillance de l'emprunteur tend alors à devenir symétrique avec le temps, ce qui amène à prendre en compte l'intérêt d'une tarification du crédit qui puisse varier pour tenir compte de cette évolution de l'information. Cette nouvelle conception de la tarification du crédit bancaire aux entreprises permet de concevoir des mécanismes incitatifs différents de ceux des modèles à une période. La durée de la relation de crédit a pour effet de réduire les risques liés à la sélection adverse et au hasard moral, lorsque le contrat de crédit se développe dans un contexte d'asymétrie d'information *ex-ante* et/ou d'asymétrie d'information *ex-post*. Le caractère continu de la relation permet à la banque de distinguer les emprunteurs au fur et à mesure de leur remboursement (Diamond, 1989 et 1991). Il permet aussi aux banques de construire des tests ayant pour objet de déterminer si l'annonce d'un "mauvais" résultat par un dirigeant

---

[5]. Littéralement "Banque-maison".

[6]. Le système financier français est situé entre ces deux systèmes extrêmes.

résulte d'une "tricherie" ou correspond à la réalité (Haubrich, 1989). Dans ces deux hypothèses, l'emprunteur a alors intérêt à pratiquer une politique d'honnêteté.

En matière de crédits bancaires, Gale (1991) montre que lorsque le principal dispose de la même information que l'agent, notamment lorsqu'il obtient de l'information en cours de contrat, la renégociation du contrat peut conduire à un optimum proche du *first-best*, sans être obligé de recourir à des contrats complexes. Le risque réel de l'entreprise apparaissant en cours d'existence du contrat de dette, il est alors optimal de recourir à un contrat de dette simple, offrant la possibilité de renégocier le taux, le plafond ou un autre élément. Les deux parties peuvent alors prévoir un partage optimal du risque *ex-ante*, la renégociation en cours de contrat se faisant en information complète, c'est à dire sans risque moral. Le rôle de la renégociation est d'accroître la variation du revenu en fonction des états de la nature, et de permettre une meilleure répartition du risque.

La relation de longue durée permet donc à la banque d'inciter tous les emprunteurs à être du "bon" type, en prenant l'engagement implicite de diminuer le taux d'intérêt par la réduction de la prime de risque. De nombreux auteurs estiment que l'avantage informationnel de la banque doit lui permettre de faire des prêts à des taux moins élevés [Ramakrishnan et Thakor (1985), Chan, Greenbaum et Thakor (1986), Diamond (1989), Sharpe (1990)]. *La réduction de la prime de risque a alors pour effet de réduire de manière continue dans le temps l'incitation que l'emprunteur pouvait avoir de tricher*. Tant que celui-ci respecte ses engagements et rembourse sans défaut, il bénéficie de nouvelles réductions de sa prime de risque, alors que s'il ne tient pas ses engagements, il risque de perdre le bénéfice de tout ou partie de cette remise, voire même de se voir désormais dénier tout crédit.

Un deuxième engagement implicite est envisagé ici, en se fondant sur le concept de la *Hausbank* allemande. Son engagement à maintenir son crédit à ses anciens clients, dans les périodes économiques difficiles, est assimilé au maintien du plafond de crédit à l'entreprise.

2.3. Contrats incitatifs et réglementation :

L'efficacité des solutions préconisées par la théorie des contrats optimaux est fonction de la réglementation et de la jurisprudence en vigueur. Dans ce cadre, deux grands courants théoriques se servent de la réglementation pour assurer l'optimalité des contrats de crédit bancaire :

1. les modèles de contrat unique, où les procédures collectives sont utilisées comme mécanisme de rétorsion par le prêteur, pour incité l'emprunteur à bien se comporter,
2. les modèles de relation de clientèle, où c'est la menace de ne pas renouveler le crédit aux mêmes conditions tarifaires qui constitue le mécanisme incitatif.

Ainsi, la théorie des contrats optimaux repose essentiellement sur la procédure légale des procédures collectives qui prévoit notamment :

- un contrôle de l'information sans asymétrie, car l'administrateur judiciaire chargé de la défaillance dispose de pouvoirs d'investigation très étendus,
- une publicité de la défaillance qui en ayant pour effet de ternir la réputation de l'emprunteur, permet de dépasser le cadre strictement pécuniaire,
- et le cas échéant, d'engager une action "*en comblement de l'insuffisance d'actif*" lorsque la banque peut apporter la preuve d'une "*faute de gestion*" et du lien de causalité entre la faute ainsi établie et l'insuffisance d'actif.

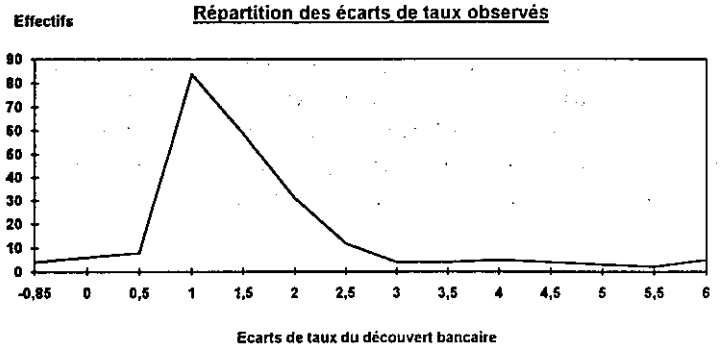
Toutefois, les procédures collectives peuvent également se retourner contre les banques, dans la mesure où elle ne se sont pas suffisamment informées sur la situation réelle de l'emprunteur. La loi du 10 juin 1994 semble être de nature à redonner à cette procédure un caractère plus incitatif, et devrait permettre d'éviter que comme sous l'emprise de la loi de 1985, la faillite ne constitue un "acte normal de gestion".

L'exemple le plus illustratif de l'économie de coût apporté par la réglementation, est celui du droit au refus de vente. De ce refus de vente, qui constitue une exception au droit commun des contrats, les banques tirent également le pouvoir de ne pas renouveler le crédit à la fin du contrat initial. Ce non renouvellement constitue un des mécanismes incitatif de la théorie des contrats optimaux, dans l'hypothèse d'une relation de clientèle. De plus, dans le cadre de contrats de crédit à durée indéterminée, la réglementation et la jurisprudence autorisent aux banques, dans certaines situations, à rompre unilatéralement et rapidement le contrat. Le droit permet ainsi aux banques de disposer d'un mécanisme incitatif similaire à la solution de non renouvellement envisagé par la

théorie des contrats optimaux. Dans le cadre du découvert bancaire, cette possibilité permet non seulement aux banques de faire des économies de coût d'information, mais également d'ajuster leurs conditions de banque en fonction de l'évolution de leur information.

III. L'effet de l'information sur les conditions de banque : une vérification empirique :

L'objet de cette troisième partie est de vérifier sur un échantillon d'entreprises françaises l'effet de l'information sur la tarification du crédit bancaire. Une étude empirique réalisée sur un échantillon de 230 entreprises françaises constitué à partir de la base de données collectées par le Centre d'Etudes des Revenus et des Coûts (C.E.R.C.) sur l'année 1985, montre qu'il existe un lien entre les conditions de banque *découvert bancaire* et l'information sur l'emprunteur (Charlier, 1995). La distribution des écarts de taux de découvert observés par rapport au taux de base bancaire est asymétrique avec un étalement vers la droite. Les trois valeurs centrales sont en effet réparties entre le mode (0,62), la médiane (1,11) et la moyenne (1,42). Nous constatons que la grande majorité des entreprises a des écarts de taux de découvert compris entre 0,5 et 2,5 points :

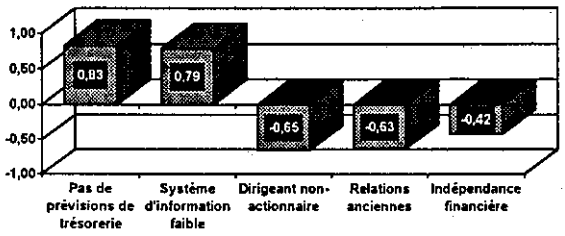


L'écart de taux (ET) est expliqué à partir de variables de signalisation (système d'information, documents prévisionnels), de variables de risque moral (qualité d'actionnaire prépondérant du dirigeant, ratio d'indépendance financière), et d'une variable de relation de clientèle (ancienneté des relations bancaires). La méthode statistique de l'analyse de variance est appliquée à la fonction suivante :

$ET_i = a_{i0} + a_{i1}$ Système d'information $+ a_{i2}$ Prévisions de trésorerie $- a_{i3}$ Ancienneté $- a_{i4}$ Dirigeant non actionnaire $- a_{i5}$ Indépendance financière $+ \varepsilon_i$

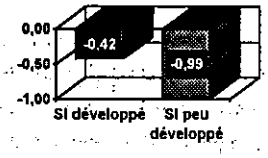
Ce modèle présente une bonne valeur statistique, avec un F de 21,4 et une probabilité critique de 0,01 %. Toutes les variables sont statistiquement significatives et présentent les signes attendus. Les coefficients d'accroissement et de diminution par rapport au taux de base bancaire sont représentés ci-dessous :

Effets de l'information sur l'écart de taux du découvert

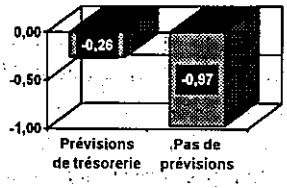


De plus, on constate que les banques répercutent bien la réduction du coût d'information résultant de l'ancienneté des relations avec l'emprunteur. Les graphiques suivants montrent que cet impact est d'autant plus important que la qualité de l'information est faible. Il apparaît donc que les petites entreprises, peuvent compenser ainsi en partie la faiblesse de leur système d'information.

Effets de l'ancienneté des relations sur l'écart de taux



Effets de l'ancienneté des relations sur l'écart de taux

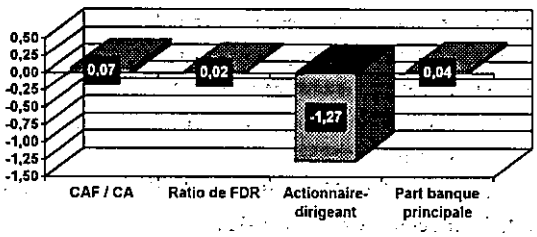


Un deuxième modèle a été construit pour expliquer le plafond de découvert accordé par la banque principale. On y observe que si les variables d'information (qualité d'actionnaire prépondérant du dirigeant, part des concours bancaires courants auprès de la banque principale), expliquent bien le montant du découvert, celui-ci est également fortement conditionné par des variables de risque classiques, comme le ratio de fonds de roulement (FDR), ou le ratio de capacité d'autofinancement (CAF). On applique à nouveau l'analyse de la variance, à la fonction suivante :

$$P_i = a_{0i} + a_{1i}CAF + a_{2i}\,FDR - a_{3i}\,ACTDIR + a_{4i}\,PART + \varepsilon_i$$

Les effets obtenus sont statistiquement significatifs, avec un F de 11 et une probabilité critique de 0,01%. Toutes les valeurs estimées sont statistiquement significatives au seuil de 4 % et présentent les signes attendues.

Effets de l'information sur le plafond de découvert



On retrouve un impact similaire de l'ancienneté des relations avec la banque en ce qui concerne le plafond de crédit.

Conclusion :

En conclusion, on observe bien que les conditions tarifaires des banques prennent en compte l'information diffusée par l'entreprise. Les effets de la variable d'ancienneté des relations avec la banque vérifie en outre l'importance du facteur temps dans les conditions de banque, et la qualité des relations qu'elle permet d'entretenir. Cette efficacité s'explique notamment par la possibilité qu'ont les banques de mettre un terme rapidement au contrat de découvert bancaire, et par la possibilité de renégocier les conditions de banque en fonction de l'évolution de l'information dans le temps, sur le risque de l'emprunteur.

Bibliographie

BEAVER (W.) : 1977, Report of the S.E.C. Advisory Committee on Corporate Disclosure.

BENSTON (G.J.) : 1973, Required Disclosure and the Stock Market : An Evaluation of the Securities and Exchange Actif 1934, American Economic Review, March.

CAMPBELL (T.S.) : 1979, Optimal Investment Financing Decisions and the Value of Confidentiality ; JFQA, 14 (913-924).

CHARLIER (P.) : Information et condition de banque ; Thèse Université Robert Schuman de Strasbourg, 1995.

CENTRE D'ETUDE DES REVENUS ET DES COUTS (C.E.R.C.) : 1990, Les entreprises et le coût des crédits bancaires ; n° 96, 1er trimestre 1990.

CHEROT (J.Y.) : 1987, Trois thèses de l'analyse économique du droit, in Revue de la recherche juridique, Presses universitaires d'Aix-Marseille, 1987.

DIAMOND (D.W.) : 1984, Financial Intermediation and Delegated Monitoring ; Revue of Economic Studies, 51 (393-414).

1991, Monitoring and Reputation : The Choice Between Bank Loans and Directly Placed Debt ; Journal of Political Economy n°99, (689-721).

GALE (D.) : 1991, Optimal Risk Sharing through Renegotiation of Simple Contracts ; Journal of Financial Intermediation, 1 (283-306).

GALE (D.) et HELLWIG (M.) : 1985, Incentive-Compatible Debt Contracts : The One Period Problem ; Revue of Economic Studies, LII (647-663).

HAUBRICH (J.G.) : 1989, Financial Intermediation ; Journal of Banking and Finance, 13 (9-20).

JENSEN (M.C.) et MECKLING (W.H.) : (1976), Theory of the Firm : Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure ; Journal of Financial Economics n° 3, (305-360).

HIRSHLEIFER (J.) : 1971, The Private and Social Value of Information and the Reward to Incentive Activity, American Economic Review, n° 61 (561-574).

KRONMAN (A.T.) et POSNER (R.A.) : 1979, The Economics of Contract Law, Little, Brown et Company.

MAGNAN (M.F.) : 1992, De l'obligation d'information dans les contrats : essai d'une théorie : L.G.D.J., Bibliothèque de droit privé.

MALAURIE (P.) et AYNES (L.) : 1994, Droit civil - les contrats spéciaux ; Cujas.

MESTRE (J). : 1986, Des limites de l'obligation de renseignement ; Rev. trim. dr. civ. (339).

METCALF (L.) : 1977, Accounting establishment : a Staff Study ; Journal of Accountancy, March (104-120).

PICOD (Y.) : 1989, L'obligation de loyauté dans l'exécution du contrat ; L.G.D.J. Bibliothèque de droit privé.

RAMAKRISHNAN (R.) et THAKOR (A.) : 1984, Information Relability and a Theory of Financial Intermediation ; R.E.S., (415-432).

RIPERT (G.) : 1949, La règle morale dans les obligations civiles ; L.G.D.J.

SAADA (T.) : 1993, Politique comptable et marché de l'information, Thèse Université de Paris XII.

SHARPE (S.A.) : 1990, Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts : A stylized Model of Customer Relationships ; J.F., vol. XLV, n°4, (1069-1087).

SMITH (C.V.) et WARNER (J.B.) : 1979, On Financial Contracting : an Analysis of Bond Covenants, Journal of Financial Economics, 7, (117-161).

VINEY (G.) : 1982, Traité de droit civil, les obligations, t.4, la responsabilité : conditions ; L.G.D.J..

WALRAS (L.) : 1874-1877, Eléments d'économie politique pure.

WATTS (R.) et ZIMMERMAN (J.) : 1978, Towards a Positive Theory of the Determining of Accounting Standards ; Accounting Review, January, (112-134).

WILLIAMSON (S.D.) : 1986, Increasing Returns to Scale in Financial Intermediation and the Non-Neutrality of Government ; Review of Economic Studies, (863-875).

1987, Costly Monitoring, Loan Contracts, and Equilibrium Credit Rationing ; the Quarterly Journal of Economics, (135-145).