

Le crédit et les autres modalités de financement de l'entreprise au sein d'un groupe / Loans and other forms of corporate financing within a group

*Tala Zein, Professeure associée à la faculté de Droit de l'Université Arabe de Beyrouth
Associate Professor at the School of Law of the Arab University of Beirut*

Abstract

The expansion of business activities today is reflected in the emergence of corporate groups. This article focuses on the economic independence of the subsidiaries within a corporate group, and the methods used to rescue a subsidiary in economic difficulty.

Entitled "Loans and other forms of corporate financing within a group", this article shows that despite the economic dependence of subsidiaries, the main company can intervene to save the economic situation of its subsidiary, either through internal or intra-group financing techniques, or through external financing techniques, focusing after each development on the potential risks.

Les groupes de sociétés sont courants dans le monde des affaires et sont souvent utilisés pour diverses raisons, telles que la réduction des coûts, l'expansion des activités et la diversification des risques. La société mère peut exercer un certain degré de contrôle sur les filiales en fonction de sa participation dans ces dernières. Cela peut se traduire par une coordination des activités, une centralisation des décisions et une mise en commun des ressources. Les filiales peuvent bénéficier de l'expertise et des ressources de la société mère, tandis que la société mère peut bénéficier de la diversification des activités et de la réduction des risques. Les relations entre les sociétés d'un groupe peuvent être complexes et nécessitent une gestion minutieuse pour assurer le succès du groupe dans son ensemble. Toutes ces considérations nous poussent à nous interroger sur l'étendue de l'indépendance économique au sein d'un même groupe ? Et sur la possibilité de la société mère d'intervenir afin de sauver une filiale en difficulté sans recourir au crédit bancaire ?

Au Liban, il n'existe pas de définition précise du groupe de sociétés ni de détermination de la nature de la relation liant la société mère aux filiales ou succursales¹. En France² et dans la plupart des pays arabes, tels que la Jordanie, les lois ont défini un groupe de sociétés regroupant une société mère et des filiales en fonction du pourcentage de la participation de la première dans les deuxièmes³.

Cependant, il est important de noter que l'indépendance juridique d'une filiale ne garantit pas une indépendance économique totale vis-à-vis de la société mère⁴. En pratique, la société mère exerce souvent un certain contrôle sur ses filiales ou succursales, en fonction de sa participation dans leur capital, de sa stratégie globale et de son influence sur les opérations. Cela peut se traduire par une certaine dépendance économique des filiales ou succursales à l'égard de la société mère, malgré l'autonomie juridique des premières. Bien que les filiales soient des entités juridiquement

¹ ا. ناصيف، الشركات القابضة (هولدنغ) والشركات المحصورة نشاطها خارج لبنان (أوف شور)، الحلبي، 2018، ج 3، ص 33 وما يليها.

² A. LECOURT, « Groupe des sociétés-fonctionnement du groupe des sociétés », *Rép. des Sociétés*, 2021, p. 125-149.

³ بحسب نص المادة 204 من قانون الشركات الأردني رقم 1997/22 الصادر في عدد الجريدة الرسمية رقم 4204 بتاريخ 1997/5/15، مع تعديلات حتى سنة 2023.

⁴ م. الغوشة، مدى استقلال الشركة التابعة عن الشركة القابضة (دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والإنجليزي)، أطروحة في الشركات، جامعة عمان للدراسات العليا، 2007، ص 53 وما يلي.

indépendantes, à la différence des succursales, elles peuvent travailler en étroite collaboration avec la société mère pour atteindre des objectifs communs.

La société mère peut être de type holding. La société holding n'a pas été définie par le législateur libanais via le décret-loi n°46/83. Cependant, le terme « *holding* » est dérivé de l'anglais « *to hold* », qui signifie « *tenir* » ou « *détenir* »⁵. En ce sens, l'article 1 du décret-loi n°46/83 a précisé l'objet de la société holding sans la définir comme suit :

- L'acquisition d'actions ou de parts dans des sociétés anonymes ou à responsabilité limitée libanaise ou étrangère existante ou la participation dans leur création.
- La gestion des sociétés dans lesquelles elle possède des parts ou des actions.
- L'octroi des prêts aux sociétés dans lesquelles, elle possède des parts ou des actions, et leur garantie vis-à-vis des tiers. La société holding, peut, à cet effet, contracter des emprunts auprès des banques et émet sa part dans leur capital est inférieure à vingt pour cent.
- L'acquisition de la propriété de brevets d'inventions, de découvertes, de concessions, de marques déposées, et de tous autres droits réservés, ainsi que leur location à des établissements se trouvant au Liban et à l'étranger.
- L'acquisition de biens meubles ou immeubles, à condition qu'ils soient réservés exclusivement aux nécessités de ses activités, en tenant compte des dispositions de la loi relative à l'acquisition par des non-libanais de droits réels fonciers au Liban.
- Le conseil d'administration peut ne comprendre que deux administrateurs de nationalité libanaise et le PDG est dispensé du permis de travail s'il est non résident ; le siège social de la Holding est au Liban où sont tenus les comptes. La Holding est soumise à un régime fiscal spécial. Un seul commissaire est nommé pour une durée pouvant aller jusqu'à trois ans.

Une société holding est ainsi une société qui détient des participations dans une ou plusieurs autres sociétés. Généralement, il s'agit d'une société mère qui possède tout ou partie du capital de ses filiales et qui reçoit une partie des bénéfices enregistrés par ces dernières. En fait, la détention directe d'une participation majoritaire ne doit pas dépasser un pourcentage de 40% dans

⁵ 1. ناصيف، الشركات القابضة (هولدينغ) والشركات المحصورة نشاطها خارج لبنان (أوف شور)، ج 3، ص 35؛ ع. بطرس، الوجيز في الشركة القابضة وشركة الأوف شور والتحكيم الدولي في لبنان، مؤسسة الحديثة للكتاب، 2013، ص 40.

une ou plusieurs entreprises opérant dans la même activité industrielle, commerciale ou non commerciale au Liban⁶, afin d'éviter la survenance d'une situation de monopole, qui est sanctionnée par la loi⁷.

Cette participation offre plusieurs avantages à la société mère, tels que la diversification des activités, l'augmentation des parts de marché et la création de synergies entre les différentes entités du groupe. Cependant, il existe également des risques associés aux groupes de sociétés, tels que la propagation de risques financiers ou opérationnels entre les filiales, ainsi que des problèmes de gouvernance et de conflits d'intérêts potentiels entre la société mère et la filiale.

Il est indéniable qu'une dépendance économique existe et varie en fonction de l'étendue de la détention d'actions ou de parts ainsi que du pouvoir accordé à la société mère, permettant ainsi un contrôle effectif sur les filiales. Cela justifiera ainsi la participation de la société mère au sauvetage de la filiale en difficulté⁸.

Quelles sont les techniques, en dehors du contexte des crédits bancaires, utilisées par la société mère pour sauver la filiale en difficulté ?

I- Les techniques de financement interne

Les modalités de financement des entreprises constituent en effet un enjeu fondamental de gestion fiscale, notamment dans le cas des groupes de sociétés. Il va sans dire que la mise en place d'un groupe, puis sa gestion ultérieure, impliquent le recours à des opérations de financement, qu'elles soient externes (recours à l'endettement pour l'acquisition de nouvelles sociétés) ou internes (optimisation des financements intragroupe, par exemple au travers d'une centrale de trésorerie). La fiscalité s'intéresse à ces opérations de plusieurs manières.

En fin de compte, le choix des modalités de financement dépendra de la situation spécifique de chaque entreprise au sein du groupe et des objectifs de l'entreprise et du groupe dans son

⁶ Le décret-loi n° 46/1983 avec les ajustements récents sur les sociétés holding et offshore.

⁷ Une loi récente n° 281/2022 concernant l'organisation de la concurrence au Liban.

⁸ Ph. DUPICHOT, « Le financement des entreprises en difficulté », *Bull. Joly entreprises en difficulté*, sept-oct. 2018, p. 394.

ensemble. Il est important de travailler avec des conseillers financiers et juridiques pour trouver la meilleure stratégie de financement pour une entreprise au sein du groupe⁹.

Afin de redresser une filiale en difficulté financière, la société mère peut recourir à diverses méthodes de financement en dehors du secteur bancaire. Néanmoins, sur le plan pratique, cela peut se confronter à certains obstacles.

A- Identification des techniques de financement intragroupe

1) Injection des fonds

Sur le plan théorique, la société mère peut injecter des fonds dans la filiale pour renforcer sa situation financière. Cela peut se faire sous forme de prêts, de garanties ou d'investissements en capital¹⁰.

La société mère peut accorder ainsi un crédit à une autre entreprise du groupe pour financer des investissements tels que l'achat d'équipements ou de propriétés ou pour répondre à ses besoins de fonds de roulement, tels que l'achat de matières premières, le paiement de salaires, etc. Ou tout simplement, la société mère peut partager ses ressources avec la filiale en difficulté, telles que la main-d'œuvre, les fournisseurs ou les équipements. Cela peut aider à réduire les coûts pour la filiale et à améliorer son efficacité opérationnelle.

Ainsi, une entreprise peut accorder un crédit à une autre entreprise pour aider à restructurer sa dette existante. En effet, si la filiale est confrontée à des problèmes de dette, la société mère peut renégocier les modalités de la dette pour alléger la charge de remboursement de la filiale. Cela peut inclure une réduction du taux d'intérêt ou une extension de la durée du remboursement.

⁹ P. BOUTEILLER, « Groupes de sociétés, centralisation des opérations de trésorerie », *JCP E* 2001, p. 1658.

¹⁰ C. GAVALDA, « Les crédits dits intragroupes », *RDBF* 1991, p. 168 ; F. GISSEROT, « La confusion des patrimoines est-elle une source autonome d'extension de faillite ? », *RTD. com.*, 1979, n° 12, p. 50.

Dans le même cadre, la société mère peut restructurer sa filiale en la réorganisant afin qu'elle devienne plus efficace et rentable¹¹. Elle peut également fournir une assistance en matière de gestion, en donnant des conseils sur la stratégie, le marketing ou la gestion des finances.

Cela peut inclure la fermeture de certaines divisions non rentables ou la réduction des coûts. D'un côté, La société mère peut vendre certains actifs de la filiale pour récupérer de l'argent et renforcer sa position financière. D'autre côté, la société mère peut offrir des garanties à la filiale pour lui permettre d'obtenir des prêts ou des crédits auprès de tiers. Enfin, la société mère peut consolider les résultats financiers de la filiale avec les siens pour améliorer sa situation financière globale¹². Le recours au contrat d'assurance-crédit fournisseur qui prévoit trois services essentiels : la prévention du risque des clients, le recouvrement des impayés et l'indemnisation des créances non recouvrées¹³, demeure également une option pour la société mère.

En ce qui concerne la décision de la restructuration, plusieurs questions surgissent :

Est-ce que la société mère peut décider seule de la restructuration sachant que cette décision peut impacter les intérêts des actionnaires, des créanciers et des employés de la filiale ?

Est-ce que la filiale participe à la décision de la restructuration ?

Les réponses à ces questions dépendent des lois et réglementations en vigueur dans le pays où les filiales sont établies, ainsi que des accords liant la société mère et les filiales. Il est donc important de vérifier les lois et réglementations applicables dans chaque pays, ainsi que les accords

¹¹ H. BALLONE, « Le traitement fiscal de l'abandon de créance à caractère financier octroyé par une mère à l'une de ses filiales en difficulté », *Bull. Joly entreprise en difficulté*, sept. 2015, p. 353.

¹² ش. غنام، لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات/ مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركاتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة، 2010، ص 37 وما يلي.

¹³ Ph. CASSON, *Rép. com.*, V° « Assurance-crédit », 2017, p. 45 ; C. GAVALDA, « L'«assurance» crédit interne. Un aspect de la concurrence et/ou de la complémentarité du secteur des banques et des « assurances » », *Mélanges Jauffret*, 1974, PUAM, p. 343 et s.

Un assureur-crédit est une entreprise spécialisée dans la gestion et la couverture des risques de crédit liés aux transactions commerciales entre des entreprises. En effet, l'assureur-crédit offre une assurance aux entreprises contre le risque de défaut de paiement de leurs clients.

entre les différentes entités du groupe, pour déterminer les responsabilités et les pouvoirs de chacune en matière de restructuration.

Une restructuration des dettes ou de l'entreprise nécessite une étude préalable de sa situation financière pour déterminer s'il est possible de la sauver et éviter d'entamer le processus si l'entreprise n'est pas économiquement viable. Il est important d'évaluer avec soin les facteurs qui ont conduit la filiale à une situation financière difficile, tels que les coûts élevés, la concurrence, la gestion inefficace, etc. Cette analyse permettra de déterminer les meilleures stratégies pour restructurer la filiale et améliorer sa rentabilité. Il est essentiel de mettre en place des plans de restructuration clairs et efficaces en prenant en compte les besoins et les objectifs de la filiale, tout en assurant l'utilisation efficace des ressources financières. Avec une planification et une exécution réfléchies, la restructuration financière et/ ou administrative intra groupe peut être un outil précieux pour sauver une entreprise en difficulté et la remettre sur le chemin de la croissance et du succès.

Dans le cadre actuel du Liban, il semble très improbable qu'une restructuration judiciaire de l'entreprise en difficulté soit réalisable. En effet, l'absence de loi autorisant une telle action, la paralysie de l'institution judiciaire et la crise actuelle des banques sont autant de facteurs qui vont à l'encontre de la mise en place d'un plan de redressement ou de continuité efficace¹⁴. Cette situation complique grandement la tâche de trouver les leviers nécessaires pour mettre en œuvre un tel plan.

Et si cette tentative de restructuration judiciaire échoue, la société mère sera-t-elle impactée ?

Le crédit peut également être utilisé pour aider l'entreprise cible à financer ses activités futures, tels que l'expansion, l'investissement dans de nouveaux produits ou services, ou pour renforcer sa position sur le marché. Dans l'ensemble, l'accord de crédit entre les deux entreprises peut offrir des avantages mutuels, tels que la consolidation de leur position sur le marché et l'amélioration de leur rentabilité respective. Cependant, il est important de noter que l'accord de

¹⁴ ش. غنام، لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات/ مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركتها الوليدة، ص 210 وما يليها.

crédit doit être bien structuré et documenté pour éviter tout conflit ou malentendu entre les deux entreprises.

Les crédits inter-entreprises peuvent être, d'un point de vue théorique, une option de financement pratique pour les entreprises, car elles sont souvent plus flexibles et moins coûteuses que les options de financement traditionnelles telles que les prêts bancaires. Cependant, il est important que les entreprises qui accordent des crédits inter-entreprises évaluent soigneusement les risques et établissent des modalités de remboursement claires pour minimiser les risques de non-remboursement¹⁵.

2) Factoring

Le factoring peut jouer un rôle important dans le financement des filiales en difficulté. Le factoring est une technique de financement qui consiste à céder ses créances à une société de factoring en échange d'un financement immédiat¹⁶. Les sociétés de factoring peuvent fournir une solution de financement rapide et efficace pour les filiales en difficulté qui ont besoin de liquidités pour poursuivre leurs activités. En cédant leurs créances à une société de factoring, les filiales peuvent recevoir des fonds immédiats pour couvrir leurs besoins en trésorerie, sans avoir à attendre le paiement de leurs factures. Les sociétés de factoring peuvent également fournir des services de recouvrement de créances et de gestion de crédit pour aider les filiales à améliorer leur gestion financière. Toutefois, il est important que les filiales en difficulté évaluent soigneusement les coûts et les avantages du factoring avant de s'engager, car les taux d'intérêt peuvent être plus élevés que pour d'autres formes de financement, et la cession des créances peut avoir un impact sur leur relation avec leurs clients¹⁷.

3) Les conventions de trésorerie intragroupes :

Les conventions de trésorerie intra-groupe sont des accords conclus entre les différentes entités d'un même groupe, qui régissent les flux de trésorerie et les prêts accordés entre elles. Ces

¹⁵ A. VIANDIER, « Les opérations financières au sein d'un groupe », *JCP (I)* 1985, 3188 ; C. GAVALDA, « Les crédits dits intragroupes », p. 170.

¹⁶ J. STOUFFLET, « Les aspects internationaux du droit de l'affacturage », *LPA* 22 juill. 1996, n° 88, p. 27 ; M. TOSELLO, « Les relations entre les parties au contrat d'affacturage régi par la Convention Unidroit », *RD aff.int.* 2000, p. 43.

¹⁷ ن. الشافعي، عقد شراء الديون، دراسة مقارنة، مؤسسة الحديثة للكتاب، بيروت، 2005.

conventions visent à optimiser la gestion de la trésorerie du groupe, en centralisant les décisions et les opérations de financement¹⁸.

Les conventions de trésorerie intra-groupe peuvent inclure des dispositions relatives aux prêts, aux avances en compte courant, aux garanties, aux taux d'intérêt, aux échéances et aux modalités de remboursement. Elles peuvent également prévoir des mécanismes de transfert de trésorerie entre les différentes entités du groupe, afin d'optimiser la gestion des liquidités.

Ces conventions sont souvent utilisées dans les groupes internationaux, où les filiales peuvent être situées dans des juridictions différentes, avec des règles fiscales et des réglementations différentes. Les conventions de trésorerie intra-groupe permettent alors de coordonner les activités de financement et de réduire les coûts associés à la gestion de la trésorerie du groupe.

La convention d'omnium est ainsi un accord fréquemment utilisé dans les groupes, permettant à une société mandatée de gérer un compte centralisateur pour les autres sociétés du groupe¹⁹. Cette méthode de gestion de la trésorerie excédentaire du groupe est généralement établie avec la holding. Il est essentiel de s'assurer que les sociétés liées ont des liens financiers qui confèrent à l'une d'elles un pouvoir de contrôle effectif. Les opérations de crédit au sein du groupe peuvent être réalisées par une société pivot, qui n'a pas besoin d'obtenir un agrément en tant qu'établissement de crédit. Dans le cas libanais, la société pivot peut-elle être une société étrangère qui assure la stabilité financière au sein du groupe des sociétés ? cette solution ne mérite-t-elle pas d'être discutée ?

Les prêts entre sociétés d'un même groupe constituent indubitablement des stratégies financières complexes, étant donné que la conciliation des intérêts en question n'est pas facilement réalisable. En effet, il est essentiel de prendre en considération l'intérêt du groupe, qui doit permettre de concilier les intérêts propres à chaque société avec l'intérêt général du groupe ou de l'une de ses entités en particulier. Ces relations ne peuvent-elles pas donner lieu à des conflits

¹⁸ G. TEBOUL, « Les conventions intragroupe et les procédures collectives », *Petites Affiches*, 2005, n° 105, p. 5 ; CORNET, GUILLOT et PELTIER, « Les conventions de trésorerie intragroupes », *Dr. Société, Actes pratiques*, 2006, n° 4, 199219.

¹⁹ A. LECOURT, « Groupe des sociétés-fonctionnement du groupe des sociétés », p. 135.

d'intérêts ? Est-ce que la société mère, n'ayant pas de contrôle sur ses filiales, aurait l'intérêt d'intervenir pour sauver financièrement les autres sociétés du groupe ? La réponse ne peut être positive, au niveau pratique, que si ce groupe représente une seule entité économique.

Les prêts et les accords de financement dans les groupes de sociétés sont compliqués et nécessitent une connaissance approfondie des directives et réglementations juridiques pertinentes. Les entreprises doivent s'assurer que leur financement est éthique et équitable pour toutes les parties, sans sacrifier leur capacité à respecter les engagements financiers futurs²⁰.

Dans tous les cas, Dans les groupes de sociétés, une société accorde un prêt à une autre si cela permet d'éviter une perte plus importante de la filiale en difficulté, et si elle risque de déposer son bilan. A défaut, il sera plus avantageux de céder la filiale ou faire une offre de reprise.

4) Prepack

La prépack cession, ou « *prepack* », est une procédure de cession d'entreprise qui permet à une entreprise en difficulté financière de se restructurer rapidement en vue d'une vente à un acheteur pré-identifié. Cette procédure est utilisée dans le cadre d'une procédure collective, telle que la sauvegarde, le redressement judiciaire ou la liquidation judiciaire²¹.

Le prepack consiste à préparer à l'avance un plan de cession avec un acheteur potentiel, afin de le mettre en place rapidement en cas de déclenchement d'une procédure collective. Ce plan doit être approuvé par le tribunal et les créanciers de l'entreprise en difficulté. Ensuite, l'entreprise en difficulté est placée sous la protection du tribunal pour une durée déterminée, pendant laquelle elle peut poursuivre ses activités sous le contrôle d'un administrateur judiciaire.

L'objectif de cette procédure est de permettre à l'entreprise de se restructurer rapidement et de maintenir son activité, tout en assurant la continuité des emplois et en préservant la valeur de l'entreprise. Le prepack peut également permettre de réaliser la cession de l'entreprise à un prix supérieur à celui qui serait obtenu en cas de liquidation.

²⁰ R. DAMMANN et C. CHANCE, « Sauvegarde financière : <le prepack> à la française », *D.* 2010, p. 2504.

²¹ D. CHAMSEDDINE, « Le prepack cession dans les procédures collectives », *RLDA*, juill. 2014, p. 94

Cependant, cette procédure peut également présenter des inconvénients, notamment en termes de coûts élevés et de risques juridiques, ainsi que de manque de transparence pour les créanciers qui ne sont pas partie prenante à l'accord.

Si la situation de la filiale est critique et que la société mère ne peut pas fournir de soutien supplémentaire, la vente de la filiale peut être envisagée. Cela peut aider à récupérer une partie de l'investissement initial et à se concentrer sur les activités les plus rentables.

B- Les risques de financement intragroupe

Lorsque la société mère accorde un crédit à une filiale en difficulté, cela peut présenter des avantages et des inconvénients pour les deux parties.

Les avantages pour la filiale se résument par l'accès à des financements. La filiale peut ainsi obtenir des financements nécessaires pour faire face à ses difficultés financières tout en bénéficiant d'un taux d'intérêt plus avantageux que celui proposé par les prêteurs externes. Normalement, la société mère qui trouve un intérêt pour elle et pour le groupe des sociétés en tant que tels de sauver la filiale en difficulté, elle va être plus flexible que les prêteurs externes en ce qui concerne les modalités de remboursement et les garanties demandées.

En ce qui concerne les avantages pour la société mère, cette dernière conserve un certain contrôle sur la filiale en difficulté en la maintenant dans le giron du groupe. En prêtant de l'argent à la filiale, la société mère peut minimiser ses pertes potentielles, notamment si elle a investi des sommes importantes dans la filiale.

Cependant, il est important que la société mère / filiale prospère prenne en compte les risques potentiels liés à un prêt à une filiale en difficulté. Cette dernière peut ne pas être en mesure de rembourser le prêt ce qui peut entraîner des pertes pour la société mère. Et si la société mère accorde un prêt important à la filiale, cela peut avoir un impact sur sa propre notation de crédit et rendre plus difficile l'obtention de financements externes à l'avenir. En général, il est important de garantir que la décision de prêter à la filiale est prise dans l'intérêt de l'ensemble du groupe et non pour favoriser une filiale au détriment des autres²².

²² P. LE CANNU, « La sous filialisation abusive », *Bull. Joly* 1995, p. 305.

Les techniques de financement ont été un vecteur de responsabilités pour le financeur, notamment lorsque l'entreprise débitrice est au seuil de difficultés. Ce dernier est parfois coincé entre le marteau (rupture abusive) et l'enclume (soutien abusif), d'où la nécessité de prendre des garanties sur une entreprise en difficulté, qui peuvent être conventionnelles ou légales²³. Cela n'empêche pas la survenue de complications quant à la mise en œuvre de ces sûretés (sûretés sur stocks (Égypte), droit fiducie-sûreté)²⁴.

En conclusion, si la société mère envisage de prêter de l'argent à une filiale en difficulté, il est important d'évaluer attentivement les avantages et les risques potentiels pour les deux parties et de prendre des mesures pour minimiser les risques de non-remboursement. Les conseils d'un expert en finances peuvent aider la société mère à prendre une décision éclairée, d'autant plus que la vente de la filiale en difficulté reste une option envisageable.

Le maintien de la société et l'accord d'un prêt nécessite une étude des risques financiers qui peuvent résulter qui ressorte de la compétence des conseillers financiers.

Les experts et conseillers financiers- La gestion des risques financiers est essentielle pour assurer la stabilité financière d'un groupe d'entreprises. Les entreprises doivent mettre en place des mesures pour évaluer les risques potentiels, élaborer un plan financier détaillé, surveiller les finances, gérer la trésorerie et diversifier les sources de financement. En travaillant ensemble pour gérer les risques, les entreprises peuvent minimiser les impacts négatifs et maximiser les avantages du financement au sein d'un groupe d'entreprises²⁵.

La décision de prêter à une filiale en difficulté est une décision financière importante qui doit être prise avec soin pour minimiser les risques et maximiser les chances de réussite. Les conseillers financiers peuvent aider les dirigeants à évaluer la situation financière de la filiale, les

²³ L. A. METALEUROP, « L'apport d'un arrêt avant-dire aux notions de fictivité, de confusion de patrimoines et d'intérêt de groupe », *Rev. Proc. Coll*, n° 2, Juin 2004, p. 123.

²⁴ B. FRANÇOIS, « Fiducie-surété », *Rép. des Soc.*, 2007, p. 61 : La fiducie-sûreté est un mécanisme de garantie qui permet à un créancier d'obtenir une sûreté sur des biens spécifiques d'un débiteur en les transférant à un fiduciaire. Le fiduciaire détient ces biens en garantie au nom du créancier jusqu'à ce que la dette soit remboursée. Cependant, c'est un mécanisme juridique complexe qui nécessite une documentation et des formalités spécifiques pour être mise en place.

²⁵ V. M. JEANTIN, « Opérations de trésorerie au sein d'un groupe de sociétés civiles et responsabilité pénale des dirigeants sociaux », *Bull. Joly soc.* 1993, p. 771.

risques et les avantages potentiels du prêt, ainsi que les conditions de remboursement et les garanties de sécurité.

En réalité, les conseillers financiers peuvent aider à trouver les meilleures options de financement pour l'entreprise, comme les prêts bancaires, les émissions d'actions, les prêts inter-entreprises, etc.²⁶. Leur décision d'accorder un prêt à la filiale en difficulté dépend de plusieurs éléments clés qu'ils prennent en considération (à titre d'exemple) :

- Analyse de la situation financière et Évaluation des risques : Les conseillers financiers pourraient effectuer une analyse détaillée de la situation financière de la filiale, y compris son bilan, son compte de résultat, ses flux de trésorerie et ses ratios financiers. Cette analyse pourrait aider à identifier les raisons de la difficulté financière et à évaluer la capacité de la filiale à rembourser le prêt.
- Conditions de remboursement : Les conseillers financiers pourraient aider à définir les conditions de remboursement du prêt, y compris le calendrier de remboursement, le taux d'intérêt, la durée du prêt et les garanties de sécurité.
- Garanties de sécurité : Les conseillers financiers pourraient recommander des garanties de sécurité pour minimiser les risques de non-remboursement. Ces garanties pourraient inclure des garanties d'actifs, des garanties personnelles ou des garanties croisées avec d'autres filiales du groupe.

En fin de compte, la décision de prêter à une filiale en difficulté dépendra de nombreux facteurs, notamment la situation financière de la filiale, les risques associés au prêt et les conditions de remboursement. Les conseillers financiers peuvent aider les dirigeants à évaluer ces facteurs et à prendre une décision éclairée.

²⁶ A. VIANDIER, « Les opérations financières au sein d'un groupe », p. 3188 ; C. GAVALDA, « Les crédits dits intragroupes », p. 170.

II- Les techniques externes de Financement

Les entreprises peuvent emprunter de l'argent auprès de banques ou d'autres institutions financières pour financer des projets. Les prêts peuvent être assortis de différentes conditions, notamment des taux d'intérêt, des garanties, des délais de remboursement et des frais. Au Liban, la situation actuelle a poussé les économistes à chercher d'autres moyens de financement que les emprunts auprès des banques, qui ont presque arrêté l'octroi des crédits. Cela nous a conduits à identifier la possibilité de recourir à d'autres moyens de financement qui se sont récemment multipliés pour échapper au monopole bancaire.

1) Back to back

Le financement back-to-back dans un groupe de sociétés désigne une technique financière où la société mère emprunte des fonds auprès d'une institution financière pour les prêter ensuite à ses filiales via des prêts ou des avances remboursables²⁷.

Dans cette stratégie, la société mère agit comme une intermédiaire financière, profitant de sa cote de crédit élevée pour emprunter à des taux d'intérêt avantageux, avant de prêter ces fonds à ses filiales à des taux d'intérêt plus élevés, pour générer un revenu.

L'avantage principal de cette méthode de financement est qu'elle permet aux filiales d'accéder plus facilement et à moindre coût aux fonds, car elles peuvent bénéficier de la cote de crédit plus élevée de la société mère. De plus, la structure back-to-back peut aider à gérer la trésorerie et l'endettement entre les filiales, optimisant ainsi la structure du bilan du groupe.

Toutefois, il est important de noter que cette technique peut comporter des risques si la société mère n'est pas en mesure de rembourser les prêts contractés auprès des institutions financières. De plus, l'utilisation abusive de cette technique pour éviter les impôts peut être considérée comme une pratique fiscale abusive par les autorités fiscales.

Il est donc essentiel de procéder à une analyse approfondie des avantages et des risques de cette technique de financement avant de l'utiliser dans un groupe de sociétés²⁸.

²⁷ H. KRUGER, « Gestion fiscale du financement des groupes multinationaux et principes communautaires », *LPA*, 5 oct. 2006, n° PA200619901, p. 5.

²⁸ J. STOUFFLET, « Crédit documentaire- ouverture d'un crédit subsidiaire », *Rép. com.*, 2004, p. 151-152.

2) Le financement participatif

Le *crowdfunding*- consiste à collecter des dons avec ou sans contrepartie, ce qui est autorisé pour les entreprises en difficulté²⁹. Le *crowdfunding* est une forme de financement participatif qui permet de collecter des fonds auprès d'un grand nombre de personnes pour soutenir un projet ou une cause. Contrairement au crowdfunding traditionnel où les contributeurs reçoivent une contrepartie en échange de leur contribution, le *crowdfunding* est souvent motivé par l'altruisme et la volonté de faire une différence positive dans le monde. Les dons peuvent être de petite ou grande taille et sont souvent collectés via des plateformes en ligne dédiées. Le *crowdfunding* est de plus en plus utilisé pour financer des projets sociaux, environnementaux ou humanitaires.

Le *crowdlending*- permet de collecter des prêts rémunérés ou non auprès de particuliers³⁰. Le *crowdlending* est une forme de financement participatif qui permet à des particuliers ou des entreprises d'emprunter de l'argent à un grand nombre de prêteurs via des plateformes en ligne dédiées (crédit dans l'ère de la technologie). Contrairement aux prêts bancaires traditionnels, le *crowdlending* permet aux emprunteurs de diversifier leurs sources de financement et d'obtenir des taux d'intérêt souvent plus attractifs. Les prêteurs, quant à eux, peuvent investir de petites ou grandes sommes dans des projets qui correspondent à leurs valeurs et à leurs objectifs financiers. Les plateformes de *crowdlending* jouent le rôle d'intermédiaires en évaluant la solvabilité des emprunteurs, en gérant les transactions financières et en fournissant des outils de suivi et de gestion de portefeuille pour les prêteurs. Le *crowdlending* est de plus en plus populaire en France, notamment pour financer des projets immobiliers, des PME, ou des projets personnels.

Enfin, il y a l'*equity crowdfunding*- permet de collecter des investissements sous forme de titres financiers, tels que les "minibons", accessibles via des plateformes dématérialisées³¹. L'*equity crowdfunding* est une forme de financement participatif qui permet aux investisseurs d'acquérir des parts dans des startups ou des entreprises en croissance en échange de fonds. Contrairement

²⁹ N. RONTCHEVSKY, « Instauration d'un cadre juridique du financement participatif », *RTD. com.*, 2014, p. 662.

³⁰ N. DISSAUX, *La qualification d'intermédiaire dans les relations contractuelles*, th., LGDJ, 2007 ; S. BERNHEIM-DESVAUX, « La consommation collaborative ou participative », *CCC 2015. Étude 2* ; *CCC 2015. Étude 3*.

³¹ R. VABRES, « Le statut des plateformes de crowdfunding equity », in *Le cadre juridique du crowdfunding. Analyses prospectives* », *Société de législation comparée-Trans Europe Experts*, 2015, p. 151.

au crowdfunding traditionnel³² où les contributeurs reçoivent une contrepartie non-financière, dans *l'equity crowdfunding*, les investisseurs deviennent des actionnaires et peuvent potentiellement bénéficier de la croissance future de l'entreprise et de dividendes. Les investissements peuvent être de petite ou grande taille et sont souvent collectés via des plateformes en ligne dédiées. Les startups et les entreprises en croissance utilisent *l'equity crowdfunding* pour obtenir des fonds, renforcer leur communauté et leur visibilité, tout en évitant les coûts élevés et les contraintes réglementaires des levées de fonds traditionnelles. Les investisseurs peuvent diversifier leur portefeuille en investissant dans des entreprises en phase de démarrage ou en croissance, mais doivent être conscients des risques liés à ces investissements. *L'equity crowdfunding* est de plus en plus populaire en France et en Europe en raison de la croissance du nombre de plateformes dédiées et de l'intérêt croissant des investisseurs pour les investissements à impact social et environnemental³³.

L'equity crowdfunding est de plus en plus populaire en France et en Europe en raison de la croissance du nombre de plateformes dédiées et de l'intérêt croissant des investisseurs pour les investissements à impact social et environnemental³⁴.

En conclusion, les techniques de financement interne et externe dans un groupe de sociétés offrent des options de financement flexibles pour soutenir les filiales en difficulté ou pour financer les investissements à long terme. Les techniques de financement interne, telles que les avances

³² M. ERRERA et M. IVANOVSKY, « Finance participative : un défi pour les banques », *Rev. Banque*, 2014, p. 57 ; L. CAROLINE, « Petite histoire du Crowdfunding », *Agoraentreprise*, 7 oct. 2013, p. 1, consulté sur le site <<http://www.agoraentreprise.com/2013/10/petite-histoire-du-crowdfunding>>, consulté le 17 janvier 2022; R. FIEVET, « Focus - La culture, terreau du crowdfunding », *JAC* 2014, n° 16, p. 29.

³³ K. MAGNIER-MERRAN, « La plate-formologie ou l'art de se dégager de l'essentiel-Aspects contractuels du crowdfunding », *AJ Contrat* 2017, p. 241.

³⁴ R. VABRES, « Le statut des plateformes de crowdfunding equity », in *Le cadre juridique du crowdfunding. Analyses prospectives*, p. 151 ; Le crowdfunding- Les entreprises peuvent également recourir à des plateformes de financement participatif pour lever des fonds auprès d'un grand nombre d'investisseurs individuels. Ces plateformes peuvent permettre aux entreprises d'obtenir des fonds plus facilement et à moindre coût que les prêts traditionnels.

d'actionnaires ou les prêts intra-groupes, peuvent être utilisées pour fournir des fonds rapidement et avec des conditions favorables. D'autre part, les techniques de financement externe, telles que l'émission d'actions ou l'emprunt bancaire ou les alternatives aux emprunts auprès de la banque déjà évoquer, peuvent fournir des fonds plus importants pour les investissements à long terme, mais avec des coûts supplémentaires et des risques associés.

Il est important pour les sociétés mères de considérer soigneusement les avantages et les inconvénients de chaque technique de financement et de déterminer la meilleure stratégie de financement pour chaque situation. Les conseils financiers peuvent aider à évaluer les différentes options de financement et à trouver les meilleures solutions pour répondre aux besoins de financement de l'ensemble du groupe.

Le choix des techniques de financement hors bancaire dans tous ses aspects, nécessite au préalable l'existence d'une réglementation claire et détaillée. Celle-ci aide la société à opter pour ce qui convient le mieux afin de stabiliser sa situation financière. Cette réglementation permet également de prévenir l'abus de techniques de financement intragroupe, telles que la simulation de pertes dans le but de se débarrasser d'une filiale³⁵. Il se peut que certaines de ces techniques ne soient pas adaptées ou réalisables au Liban, ou qu'elles contredisent des principes ou règles impératives.

En fin de compte, les techniques de financement interne et externe dans un groupe de sociétés peuvent être des outils puissants pour soutenir la croissance et la stabilité de l'ensemble de l'entreprise, à condition qu'ils soient utilisés avec prudence et planification stratégique.

³⁵ L. A. METALEUROP, « L'apport d'un arrêt avant-dire aux notions de fictivité, de confusion de patrimoines et d'intérêt de groupe », p. 123 ; P. Le CANNU, « La sous filialisation abusive », p. 305.

BIBLIOGRAPHIE

I) Ouvrages et Thèses :

En langue Française

1. DISSAUX N., *La qualification d'intermédiaire dans les relations contractuelles*, th., LGDJ, 2007.
2. HANNOUN Ch., *Le droit et les groupes de sociétés*, LGDJ, 1991.

En langue Arabe :

1. الشافي ن.، عقد شراء الديون، دراسة مقارنة، مؤسسة الحديثة للكتاب، بيروت، 2005.
2. الغوشة م.، مدى استقلال الشركة التابعة عن الشركة القابضة (دراسة مقارنة بين القانونين الأردني والانجليزي)، أطروحة في الشركات، جامعة عمان للدراسات العليا، 2007.
3. بطرس ع.، الوجيز في الشركة القابضة وشركة الأوف شور والتحكيم الدولي في لبنان، مؤسسة الحديثة للكتاب، 2013.
4. غنام ش.، لمجموعة الشركات متعددة الجنسيات/ مسؤولية الشركة الأم الأجنبية عن ديون شركتها الوليدة، دار الجامعة الجديدة، 2010.
5. ناصيف ا.، الشركات القابضة (هولدنغ) والشركات المحصورة نشاطها خارج لبنان (أوف شور)، الحلبي، ج 3، 2018.

II) Articles :

1. BALLONE H., « Le traitement fiscal de l'abandon de créance à caractère financier octroyé par une mère à l'une de ses filiales en difficulté », *Bull. Joly entreprise en difficulté*, sept. 2015, p. 353.
2. BOUTEILLER P., « Groupes de sociétés, centralisation des opérations de trésorerie », *JCP éd. E* 2001, p. 1658.
3. CASSON Ph., « Assurance-crédit », *Rep° de droit commercial*, 2017, p. 45.
4. CHAMSEDDINE D., « Le prepack *cession*, dans les procédures collectives », *RLDA* juill. 2014, p. 94

5. DAMMANN R. et CHANCE C., « Sauvegarde financière : < le prepack > à la française », *D.* 2010, p. 2504.
6. DUPICHOT Ph., « Le financement des entreprises en difficulté », *Bull. Joly entreprises en difficulté*- sept-oct. 2018, p. 394.
7. ERRERA M. et IVANOVSKY M., « Finance participative : un défi pour les banques », *Rev. Banque* 2014, p. 57.
8. FIEVER R., « Focus - La culture, terreau du crowdfunding », *JAC* 2014, n° 16, p. 29.
9. FRANÇOIS B., « Fiducie-surêté », *Rep. des Soc.*, 2007, p. 61.
10. GAVALDA C., « Les crédits dits intragroupes », *RDBF*, 1991, p. 168.
11. GAVALDA C., « L'assurance crédit interne. Un aspect de la concurrence et/ou de la complémentarité du secteur des banques et des assurances », *Mélanges Jauffret*, 1974, PUAM, p. 343 et s.
12. GISSEROT F., « La confusion des patrimoines est-elle une source autonome d'extension de faillite ? », *RTD. com.*, 1979, n° 12, p. 50.
13. JEANTIN M., « Opérations de trésorerie au sein d'un groupe de sociétés civiles et responsabilité pénale des dirigeants sociaux », *Bull. Joly soc.* 1993, p. 771.
14. KRUGER H., « Gestion fiscale du financement des groupes multinationaux et principes communautaires », *LPA* 5 oct. 2006, n° PA200619901, p. 5.
15. LE CANNU P., « La sous filialisation abusive », *Bull. Joly* 1995, p. 305.
16. LECOURT A., « Groupe des sociétés-fonctionnement du groupe des sociétés », *Rép. des Soc.*, 2021, p. 125- 149.
17. MAGNIER-MERRAN K., « La plate-formologie ou l'art de se dégager de l'essentiel- Aspects contractuels du crowdfunding » *AJ Contrat* 2017, p. 241.
18. METALEUROP L.-A., « L'apport d'un arrêt avant-dire aux notions de fictivité, de confusion de patrimoines et d'intérêt de groupe », *Rev. Proc. Coll*, n° 2, Juin 2004, p. 123.
19. RONTCHEVSKY N., « Instauration d'un cadre juridique du financement participatif », *RTD com.* 2014, p. 662.
20. STOUFFLET J., « Les aspects internationaux du droit de l'affacturage », *LPA* 22 juill. 1996, n° 88, p. 27

21. STOUFFLET J., « Crédit documentaire- ouverture d'un crédit subsidiaire », *Rep° de droit commercial*, 2004, p. 151-152.
22. TOSELLO M., « Les relations entre les parties au contrat d'affacturage régi par la Convention Unidroit », *RD aff.int.* 2000, p. 43.
23. VABRES R., « Le statut des plateformes de crowdfunding equity », in *Le cadre juridique du crowdfunding. Analyses prospectives* », *Société de législation comparée-Trans Europe Experts*, 2015, p. 151.
24. VIANDIER A., « Les opérations financières au sein d'un groupe », *JCP (I) 1985*, 3188.