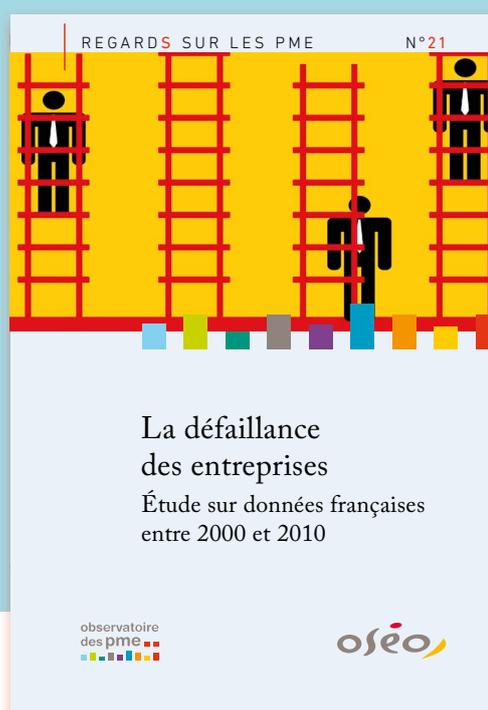


La défaillance des entreprises

Étude sur données françaises entre 2000 et 2010

Dans le cadre de l'Observatoire des PME d'OSEO, cette étude a été réalisée par le laboratoire Economix (unité mixte du CNRS et de l'université Paris-Ouest-Nanterre-La Défense) à partir d'analyses portant sur de vastes échantillons d'entreprises. Nadine Levratto, coordinatrice de l'équipe de recherche, en a assuré la rédaction.



Une étude en cinq parties, préfacée par François Drouin, Président-directeur général d'OSEO.

- La faillite des entreprises, un enjeu juridique.
- Les difficultés des entreprises, un problème économique.
- La modélisation de la défaillance.
- Les transformations de l'appareil productif et l'échec des entreprises entre 2000 et 2010.
- Les causes de l'échec de l'entreprise sont dans l'air, mais une stratégie appropriée peut les contrecarrer.

■ Tribunes

Thierry Millon, L'interdiction d'échouer serait-elle la cause même de l'échec ?

Régis Valliot, De la sauvegarde des entreprises viables.

Michel Dietsch, Le risque de crédit des PME est-il surestimé ?

Si la création d'entreprise est à la fois bien connue et analysée, beaucoup reste à faire pour comprendre les mécanismes de défaillance. La question de la sortie du marché demeure d'autant plus cruciale que le nombre de disparitions d'entreprises a connu une forte augmentation au cours des dernières années.

Les réformes du droit des entreprises en difficulté expliquent une large part des inflexions du nombre de défaillances, comme l'a montré l'analyse comparative des procédures de faillites proposée par « Regards sur les PME » n°16 consacré à ce sujet (OSEO, 2008). Mais l'importance de l'environnement institutionnel dans les phénomènes d'éviction du marché n'épuise pas l'énoncé des causes de défaillance. C'est donc à la détermination des facteurs d'échec des entreprises françaises au cours des dix dernières années qu'est consacrée la présente étude. D'autant que la décennie 2000, caractérisée par de profonds mouvements cycliques et des changements induits par l'introduction de la procédure de sauvegarde, constitue une période privilégiée pour comprendre le processus qui mène l'entreprise à l'échec.

Deux années s'imposent comme dates de référence : 2001, car il s'agit d'un point bas dans l'évolution du nombre de défaillances, et 2007 qui marque l'entrée dans la crise et la recrudescence des faillites qui s'en est suivie.

Une étude en cinq temps

Un enjeu juridique récurrent

La défaillance des entreprises est un souci récurrent des gouvernements. Dès le XVII^e siècle le législateur s'est préoccupé d'organiser la sortie des entreprises pour en contrôler les effets délétères sur l'activité économique.

Progressivement, le droit des entreprises en difficulté, dérogeant au droit commun, tend à assurer les arbitrages difficiles entre maintien en activité des entreprises viables et élimination des entreprises irrémédiablement compromises, sans avoir comme objectif premier la punition patrimoniale ou pénale du chef d'entreprise défaillant.

Un problème économique

L'économie et les sciences de gestion ont cherché à identifier les causes de l'échec pour mieux le prévenir, déterminer la part de responsabilité de l'entrepreneur ou faire apparaître l'impact des défaillances sur le fonctionnement d'ensemble de l'économie. De nombreux travaux traitent de la définition de la défaillance et de ses acceptations juridiques ou économiques, de la prévention de l'échec à travers l'analyse des causes, la modélisation des risques et des probabilités de défaut.

Ces travaux normatifs ou analytiques permettent d'identifier avec un fort degré de précision les causes possibles de défaillance des entreprises.

La modélisation de la défaillance

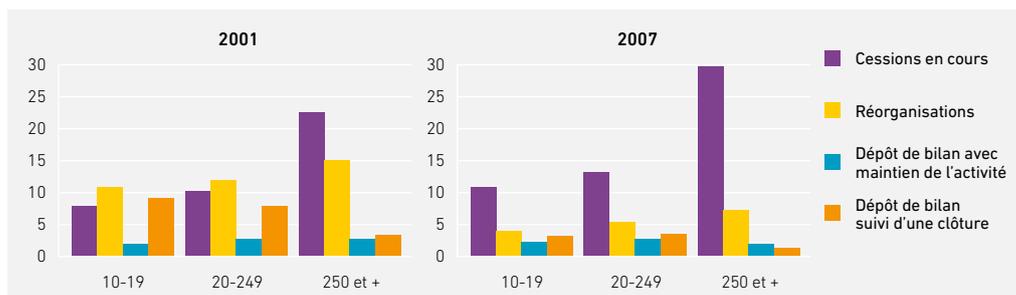
Le chapitre trois recense les causes repérables dans la comptabilité, celles qui proviennent de l'environnement ou de la conjoncture et leurs liens avec la défaillance. En résulte un cadre d'analyse dans lequel la défaillance d'une entreprise au cours d'une période donnée dépend d'un ensemble de facteurs de natures différentes : structurels (taille, âge, groupe, secteur, localisation), financiers (poids et coût de la dette), commerciaux (parts de marché, débouchés), de performance (rentabilité).

C'est la pertinence de leur combinaison et leur importance respective qu'il convient alors d'apprécier à partir de données réelles d'entreprises.

Les mutations de l'appareil productif

Au cours de la dernière décennie, la sortie du marché des entreprises a fortement contribué aux transformations de l'économie française. Une analyse comparative, menée à partir de deux échantillons de firmes employant plus de 10 salariés sur les années 2001 et 2007, montre tout particulièrement les mouvements de tertiarisation, la montée en puissance des groupes et la croissance du nombre de petites entreprises.

L'examen des procédures collectives met en évidence des différences par secteur, par région et par taille. Ainsi, au cours des années 2000, l'échec des entreprises françaises est d'abord celui des PME industrielles. Le taux d'entrée en procédure collective à trois ans reste stable (6 % pour la cohorte de 2001, 6,1 % pour celle de 2007) mais le dépôt de bilan est surtout le fait des plus petites unités. Les mutations des plus grandes, qui passent notamment par la réduction de leur périmètre, procèdent de formes d'actions, cessions ou clôture et dissolution, situées en dehors des tribunaux.



Nature des procédures par taille d'entreprise en %

Source : LIFI-DIANE, INSEE

L'histoire juridique de l'entreprise

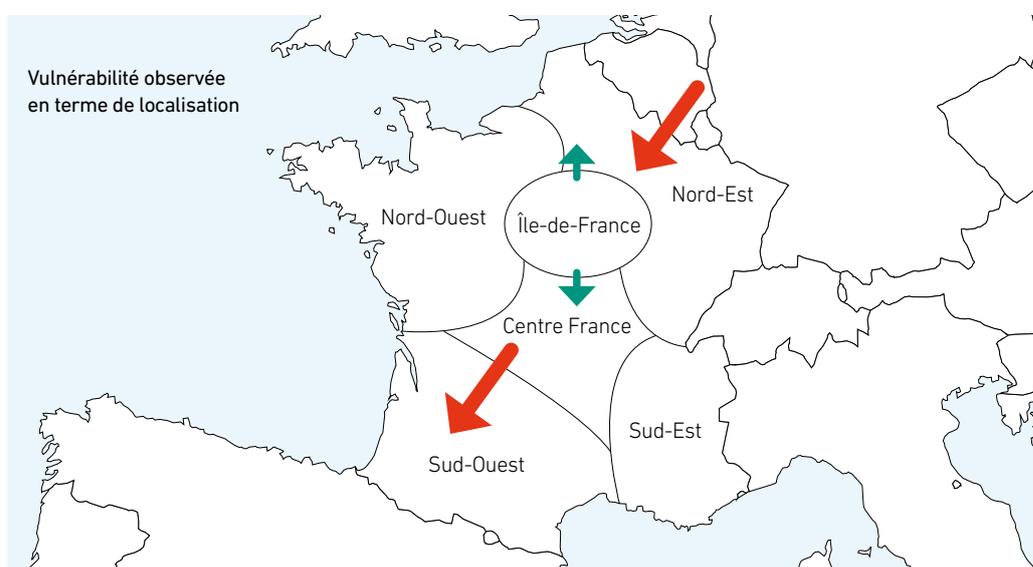
Le dernier chapitre rend compte de l'analyse des formes de l'échec à partir de deux échantillons de plus de 100 000 entreprises françaises, actives en 2001 et en 2007 et dont on observe le devenir au cours des trois années suivantes. Les résultats de cette analyse permettent d'identifier les causes d'entrée en procédure collective et de les distinguer suivant la forme qu'elle revêt, en retraçant l'histoire juridique des entreprises. Cette investigation dans le processus de décision juridique a été effectuée grâce à la création d'une variable « histoire juridique » reconstituée sur les trois années suivant 2007. La distinction entre les différentes formes de sortie du marché montre qu'à l'origine d'une disparition, il y a toujours un échec du modèle économique, une baisse de l'activité et une détérioration de la rentabilité. Leur ampleur, le contexte dans lequel ces causes se produisent et les caractéristiques individuelles des entreprises qui les subissent déterminent en revanche le choix retenu pour organiser cette sortie.

Enfin, il apparaît qu'à classe de taille et d'âge donnée, les entreprises sorties de procédure collective pour retourner à la vie économique entre 2007 et 2010 ont réalisé un effort massif de désendettement (commercial et financier) et présentent une meilleure performance, mesurée par la rentabilité, que celles qui sont entrées en défaillance sur la même période.

Les principales causes de vulnérabilité

Contexte économique et localisation

Le contexte économique et l'environnement de l'entreprise jouent un rôle clef dans l'occurrence de l'échec. Au creux de la dépression du début des années 2000, les entreprises en détresse appartiennent prioritairement à des secteurs en restructuration, au premier rang desquels figurent les activités industrielles traditionnelles. Leur nombre et leur taux de défaillance surpassent tous les autres, la liquidation judiciaire constituant une forme de sortie privilégiée pour ces entreprises. Si ce phénomène de fragilité industrielle perdure à la fin de la décennie, il est relativement moins marqué. L'ensemble de l'activité économique, y compris ses composantes les plus compétitives, a été affecté par la crise. Secteur et contexte d'ensemble se combinent donc pour expliquer des différences de niveau d'étiage du phénomène de défaillance. Il en va de même pour la localisation. La vulnérabilité observée est marquée par un gradient nord-est sud-ouest et par une diffusion concentrique. Plus on s'approche du Sud-Ouest, moins le taux de défaillance est important et plus on s'éloigne de l'Île-de-France, moins les entreprises sont vulnérables.



Taille, âge, appartenance à un groupe

À cela s'ajoutent les caractéristiques propres de l'entreprise, notamment sa taille et son âge. La fragilité est d'autant plus importante que l'entreprise est jeune et de petite taille, les deux éléments allant d'ailleurs souvent de pair. L'appartenance à un groupe de sociétés tempère fortement les effets de ces deux marqueurs fondamentaux. Globalement, l'insertion dans le périmètre d'un groupe protège les entreprises les plus vulnérables de l'échec et plus particulièrement du traitement judiciaire de la défaillance. En revanche, elle semble plutôt exposer les entreprises absorbées à des dissolutions sans passage devant le juge et à des réductions de périmètre, comme l'atteste leur relative importance dans la population des entités connaissant de longues séries de cessions.

Baisse du chiffre d'affaires et poids de la dette

À ces facteurs environnementaux et structurels s'ajoutent les stratégies industrielles, financières et commerciales dont le rôle d'amortisseur des crises apparaît dans l'analyse des variables comptables et bilanciels. La défaillance est avant tout la sanction de l'échec sur le marché. Les baisses de chiffre d'affaires conduisent souvent l'entreprise au dépôt de bilan, surtout lorsqu'elles s'accompagnent d'un alourdissement de la dette commerciale. Ce diptyque caractérise aussi bien le début que la fin de la décennie. Il peut donc être considéré comme le facteur clef de la vulnérabilité des entreprises, et son impact varie selon les voies de la défaillance. Les difficultés à trouver des débouchés n'expliquent toutefois que peu, voire pas du tout, les formes d'échec non traitées par les tribunaux comme les cessions et les dissolutions.

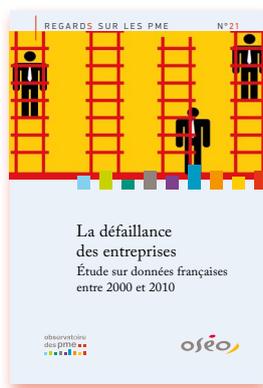
La position de l'entreprise vis-à-vis des créanciers est une autre composante de la stratégie qui intervient dans le processus d'échec. Elle est reflétée par le poids des frais financiers. Paradoxalement, ce ratio est faible dans les entreprises liquidées, ce qui atteste d'une défiance *a priori* des créanciers qui peut aller jusqu'au rationnement. Il est en revanche exceptionnellement élevé dans les entreprises qui bénéficient d'un règlement judiciaire. Celles-ci peuvent être redressées car les prêteurs manifestent une forme de confiance dans leurs projets.

Effondrement des profits

Le dernier signal d'alarme dans la marche vers la liquidation ou, plus généralement, vers l'échec de l'entreprise, est l'effondrement des profits. Il est consécutif à un empilement de difficultés : pertes de parts de marché, augmentation du poids des créances clients et alourdissement des frais financiers. Cette dégradation de la rentabilité est d'autant plus forte que les entreprises font l'objet d'une liquidation judiciaire.

Mais, et il faut y voir un effet de la crise de 2008, les tribunaux de commerce, sous l'égide desquels les sorties du marché sont organisées, éliminent aujourd'hui des entreprises présentant une rentabilité bien plus dégradée que celles dont avaient à traiter leurs homologues au cours de la première partie des années 2000.

Par *Nadine Levratto*, (responsable scientifique), Denis Carré, Messaoud Zoukri, Economix, UMR 7235 CNRS-Université de Paris-Ouest-Nanterre-La Défense ; Luc Tessier, Université de Paris-Est - Marne-la-Vallée.



En diffusion à La Documentation française

Regards sur les PME est édité par OSEO
148 pages - Prix : 19 euros - ISSN : 1761-1741
documentationfrancaise.fr
Consultable sur oseo.fr