



La défaillance et l'échec des PME

Rédacteurs invités

Nadine Levratto, Directeur de recherche au CNRS, Economix et chargée d'enseignements à l'Université Paris Ouest Nanterre

Xavier Brédart, enseignant-chercheur à la Faculté Warocqué d'Économie et de Gestion, Université de Mons

Depuis le pic de faillites qui a frappé l'ensemble des pays de l'OCDE en 2009, le nombre d'entreprises qui disparaissent annuellement reste à un niveau élevé. Tous les secteurs et toutes les tailles d'entreprises sont concernés par ce risque de disparition accru. Les disparitions de groupes industriels qui ont défrayé les chroniques constituent la partie la plus visible de ce phénomène mais, derrière ces affaires retentissantes, ce sont tous les ans plusieurs milliers de PME et, avec elles, des dizaines de milliers d'emplois qui disparaissent. S'il est difficile d'estimer précisément le nombre d'emplois détruits par les liquidations judiciaires et les cessions d'éléments d'actif, les analystes s'accordent à considérer que le coût économique, social et personnel de la fermeture d'entreprises est exceptionnellement élevé et mérite d'être pris en considération pour mieux être traité.

Cette préoccupation n'est pas nouvelle. La défaillance d'entreprise suscite en effet l'intérêt de praticiens et de chercheurs aux profils et domaines de recherche variés dès le début du XIX^{ème} siècle (Hautcoeur et Levratto, 2010). Encouragés principalement par l'accélération du phénomène qui a suivi la crise des années 1930, ils font de l'échec de l'entreprise un champ d'investigation à part entière (Guilhot, 2000). Riche de plusieurs centaines de contributions qui continuent d'être publiées annuellement, la défaillance demeure un champ

de recherche fertile, d'autant plus que le nombre de disparitions d'entreprises connaît une augmentation remarquable au cours de la dernière décennie.

Située à la frontière entre la finance d'entreprise, la statistique, la gestion et le droit, la défaillance d'entreprise est un objet d'analyse pluridisciplinaire. Elle admet par conséquent plusieurs acceptions difficilement compatibles avec une caractérisation partagée par tous (Levratto, 2012).

D'un point de vue juridique, la défaillance est définie sur la base de sa conformité, à un moment donné, avec les critères légaux retenus par les différents législateurs pour déterminer ou non une situation de faillite légale de l'entreprise. Si cette acception répond aux objectifs des juges, son utilisation d'un point de vue entrepreneurial a fait l'objet de critiques car jugée trop restrictive. Balcaen et Ooghe (2006) déplorent surtout le caractère arbitraire d'une définition purement juridique qui ne permet d'aboutir, selon eux, qu'à une classification artificielle des entreprises en deux catégories. D'une part, parce qu'il existerait des cas où l'entreprise peut se retrouver en procédure collective sans pour autant présenter les symptômes d'une véritable défaillance et, d'autre part, parce que la classification dichotomique des entreprises ignore le fait que la faillite ne représente que l'aboutissement d'un processus plus ou moins long de défaillance.

D'autres formes plus générales d'échec ont alors été évoquées. Des modèles ont été élaborés afin de modéliser des situations comme le défaut de paiement, la détresse financière, le non-versement de dividendes. Progressivement, économistes et gestionnaires ont assimilé la défaillance à un processus progressif de dégradation des performances et des capacités, pouvant ou non, entraîner l'entreprise à faire l'objet d'un traitement judiciaire (Charreaux, 1996). La cessation d'une entreprise est alors considérée comme le résultat d'un processus progressif. Il est caractérisé par le fait que, durant tout son déroulement, l'entreprise se trouve dans l'incapacité de répondre de manière régulière aux exigences formulées à son endroit par ses divers partenaires. En effet, les problèmes que peut rencontrer une entreprise doivent s'analyser en continu (Levratto et al., 2011) ; l'échec commence par de petites difficultés qui progressivement se transforment en des problèmes plus sérieux (Daubie et Meskens, 2002). Quelques travaux ont ainsi tenté de proposer des modèles dans lesquels le défaut de paiement est utilisé comme le signal de l'échec de l'entreprise (Beaver, 1966 ; Deaken, 1972 ; Ward et Foster, 1997). Ces tentatives n'ont quasiment jamais abouti au point que le terme défaut n'est désormais plus utilisé pour appréhender le concept de défaillance.

Afin d'échapper à l'assimilation stricte entre défaillance et défaut de paiement, quelques auteurs ont tenté de prendre en compte d'autres types de manifestations de la défaillance. Une entreprise est alors considérée comme défaillante dès lors qu'elle n'est plus capable d'atteindre ses objectifs (économiques, financiers, sociaux) de manière régulière. Certains vont même plus loin en considérant que les entreprises entrent en phase de déclin dès lors qu'elles échouent dans l'anticipation, la reconnaissance, l'écartement et la neutralisation ou l'adaptation aux pressions externes et internes qui menacent leur survie à long terme. Néanmoins, cette volonté d'élargissement des formes de l'échec butte sur les difficultés de cliver les entreprises entre celles qui sont saines et celles qui sont défaillantes, la frontière entre ces deux états étant à la fois poreuse et floue. C'est pourquoi nombre de travaux admettent que la cessation des paiements constitue le stade ultime d'un processus, parfois aussi appelé « spirale de la défaillance », dont il est possible de sortir moyennant la prise de mesures de gestion correctrices judicieuses. Ainsi, Beaver (1966), dans son article considéré comme la base même des travaux consacrés à la prédiction de la défaillance, définit cette dernière comme le résultat de l'incapacité d'une entreprise à faire face à ses engagements une fois ceux-ci parvenus à maturité.

Quel que soit le cas de figure retenu, la défaillance correspond à un évènement qui modifie profondément le cadre juridique dans lequel évolue l'entreprise (Blazy, 2000). La défaillance va cependant au-delà des seuls aspects techniques et financiers pour impacter la vie personnelle et sociale des entrepreneurs qui la subissent.

Le thème de l'échec en entreprise intéresse ainsi un grand nombre d'acteurs. En effet, les prêteurs de fonds veulent évaluer la probabilité de défaut du prêt octroyé. Les investisseurs ainsi que les actionnaires désirent s'assurer de la sécurité de leur investissement ou, le cas échéant, des possibilités de retournement d'une entreprise après la déclaration de cessation des paiements (Brédart et al. 2015). Puisque les défaillances risquent de mettre les institutions financières en péril, les législateurs et les banques centrales ont l'aptitude d'instaurer certaines lois afin d'assurer une certaine stabilité financière. De plus, les auditeurs doivent fournir leur jugement concernant le *going concern* de l'entreprise. Enfin, les managers sont engagés, entre autres choses, afin de garantir la pérennité de l'entreprise et d'éviter la faillite de celle-ci. Pour ces raisons, depuis plus de 70 ans, l'échec en entreprise constitue l'un des sujets les plus discutés dans la littérature financière (Balcaen et Ooghe, 2006). Les débats sont d'autant plus intenses que les causes de la défaillance des entreprises sont multiples (Brédart, 2014a et

2014b), que celles-ci peuvent varier selon les types d'entreprises, les pays et les époques envisagés et que les risques sont multiples (St-Pierre, 2004).

Cependant, la plupart des études réalisées sur le sujet concernent les grandes entreprises (Peel et Peel, 1987; Storey et al., 1987; Altman et Sabato, 2007; Ciampi et Gordini, 2008; Crutzen et Van Caillie, 2009) alors que les Petites et Moyennes Entreprises (PME) représentent, en termes absolus, la grande majorité des entités économiques. Cet état de fait est dû à la diversité des PME ainsi qu'à l'accès plus difficile aux données relatives à ces dernières (Van Caillie, 2000). En outre, analyser l'échec des PME est une tâche particulièrement ardue notamment en raison des comportements spécifiques inhérents aux caractéristiques intrinsèques des entrepreneurs (Crutzen et Van Caillie, 2010). A propos des PME, Julien (1997) et Crutzen et Van Caillie (2010) mettent en évidence la position dominante du gestionnaire, la centralisation de l'organisation et le niveau élevé de dépendance à l'environnement. En tant que structures réduites et donc potentiellement plus « maniables », les PME pourraient être en mesure de réagir plus rapidement et de trouver des solutions plus créatives en période d'incertitude. Leur principal avantage réside dans le caractère « personnel » (et donc potentiellement plus adapté) présent dans tous les aspects de la gestion (Ciampi et Gordini, 2009). La gestion efficace d'une PME requiert également des aptitudes permettant de faire face à une grande quantité d'informations et à de nombreuses prises de décisions (Ciampi et Gordini, 2009). Enfin, les PME souffrent généralement d'une structure financière inadéquate trop souvent marquée par d'importants crédits à court terme (Ciampi et Gordini, 2009).

L'objet de ce numéro spécial est d'aborder la défaillance sous un angle pluridisciplinaire. Toutes les propositions de contributions sur le thème de l'échec et de la survie des PME et des entrepreneurs peuvent s'y insérer avec un focus sur les aspects suivants :

- Conception de l'échec de l'entrepreneur
- Entrepreneuriat à répétition incluant des situations d'échec
- Défaut, défaillance et structure financière des PME ;
- Relation entre les caractéristiques du dirigeant et la défaillance des PME ;
- Mécanismes et instruments de prévention/d'atténuation des difficultés des entreprises ;
- Résilience et survie des PME;
- Relation entre gouvernance et défaillance ;

- Préviation et la prévention des difficultés des PME ;
- Identification des déterminants de la faillite/des difficultés des PME ;
- Politiques de ressources humaines et risque d'entreprise ;
- Etudes de cas de faillite de PME (points de vue économique et/ou juridique) ;
- Transmission d'entreprise et défaillance.

Echéancier :

L'échéancier suivant est proposé :

Envoi des propositions d'article (version complète) :	30 janvier 2017
Retour des évaluations et notification des décisions aux auteurs :	1er juillet 2017
Dépôt des articles révisés (2 ^{ème} tour d'évaluation):	15 octobre 2017
Retour des 2èmes évaluations	20 décembre 2017
Dépôt des versions finales :	30 mars 2018

Soumission des textes

Les intentions de soumettre un article devront être soumises sur la plateforme électronique « revueinternationalepme.com » avant le 30 janvier 2017. Il sera important d'indiquer qu'il s'agit d'un texte pour le numéro spécial.

**Les textes retenus seront publiés dans un numéro thématique de
Revue internationale PME (vol. 31, 2018)**

Références :

- Altman, E.I. et Sabato, G. (2007), "Modelling Credit Risk for SMEs: Evidence from the U.S. Market", *Abacus*, Vol. 43, No. 3, pp.332-357.
- Balcaen, S. et Ooghe, H. (2006), "35 years of studies on business failure: An overview of the classic statistical methodologies and their related problems", *The British Accounting Review*, Vol. 38, No. 1, pp.63-93.
- Beaver W. H. (1966). Financial ratios as predictors of failure. *Journal of Accounting Research*, 71-111.
- Blazy, R. (2000), *La faillite, éléments d'analyse économique*, Economica.
- Bredart X. (2014a), "Firms under judicial protection: a profitable investment?", *Research, World Economy*, Vol.5, No2, pp. 14-22.
- Bredart X. (2014b), "Les symptômes de la faillite: le cas de la Belgique", *Actualité économique (L')*, Vol. 90, N°2, pp.105-119.
- Bredart X., Levratto N., Zouikri M. (2016), "Chapter 11 stocks: information uncertainty", *Accounting and Finance Research*, Vol.5, N°1, pp. 130-136.
- Ciampi, F. et Gordini, N. (2009), "Default Prediction Modeling for Small Enterprises: evidence from Small Manufacturing Firms in Northern and Central Italy", *Oxford Journal*, Vol. 8, No. 1, pp.13-29.

- Ciampi, F. et Gordini, N. (2008), "Using Economic-Financial Ratios for Small Enterprises Default Prediction Modeling: an Empirical Analysis", in *Oxford Business and Economics Conference Proceedings*, Oxford, UK, pp.1-21.
- Crutzen, N. et Van Caillie, D. (2010), "Towards a Taxonomy of Explanatory Failure Patterns for Small Firms: A Quantitative Research", *Review of Business and Economics*, Vol. 55, No. 4, pp.438-463.
- Crutzen, N. et Van Caillie, D. (2009), "Vers une taxonomie des profils d'entrée dans un processus de défaillance : un focus sur les micros et petites entreprises en difficulté", *Revue Internationale P.M.E.*, Vol. 22, No. 1, pp.103-128.
- Daubie, M. et Meskens N. (2002). Business failure prediction: a review and analysis of the literature. Dans C. Zopounidis, *New Trends in Banking Management* (pp. 71-86). Berlin: Springer.
- Deakin E. (1972). "A discriminant analysis of predictors of business failure", *Journal of Accounting Research* 10(1), pp.167-179.
- Guilhot, B. (2000). Défaillance d'entreprise: soixante-dix ans d'analyses théoriques et empiriques. *Revue française de gestion*, 52-67.
- Hautcoeur, P-C. et N. Levratto (2010), "Petites et grandes entreprises face à la faillite au 19^{ème} siècle : du droit à la pratique", in : Levratto N. et A. Stanziani (Dir.) *Le Capitalisme au Futur Antérieur. Crédit et spéculation en France, fin 17^{ème}-début 20^{ème} siècles*, Bruxelles, Bruylant, pp. 199–265.
- Julien, P.A (1997), *Les PME : bilan et perspectives*, Economica Editions, Québec.
- Levratto, N. (2012), "Firm insolvency", in : Carayannis, E.G. (Ed) *Encyclopedia of Creativity, Invention, Innovation and entrepreneurship*, Springer, Berlin.
- Levratto N. (2011) (Dir.) *Les défaillances des entreprises. Etude sur données françaises entre 2000 et 2010*, Regards sur les PME, n° 21, Paris, Oséo-La Documentation Française.
- Peel, M.J. et Peel, D.A. (1987), "Some Further Empirical Evidence on Predicting Private Company Failure", *Accounting and Business Research*, Vol. 18, No. 69, pp.57-66.
- Storey, D., Keasey, K., Watson, R. et Wynarczyk, P. (1987), *The performance of small firms: profits, jobs and failures*, Routledge Edition, Londres, Royaume-Uni.
- St-Pierre J. (2004), *La Gestion du risque. Comment Améliorer le Financement des PME et faciliter leur développement*, Sainte-Foy, Presses de l'université du Québec
- Van Caillie, D. (2000), "La détection des signaux financiers annonciateurs de faillite en contexte PME : une approche méthodologique spécifique", in *Actes du 5^{ème} Congrès International Francophone sur la PME*, Lille, France, 2000, pp. 1-19.
- Ward, T., et Foster, B. (1997), "A Note on selecting a response measure for financial distress", *Journal of Business Finance and Accounting*, 24(6), pp. 869-879.