Une grille de lecture des défaillances d'entreprises versus réalité du Covid-19

Nadjah ALGMI(1), Jean-Paul MEREAUX(2)

(1) Doctorante en sciences de gestion, CEJESCO, URCA
(2) Maître de conférences HDR en sciences de gestion, CEJESCO, URCA

Résumé : L'impact économique, social et psychologique qui résulte, directement ou indirectement, de la faillite d'une entreprise justifie l'intérêt de nombreux chercheurs par rapport à la problématique générale de la faillite dans le domaine des sciences de gestion et de la finance, de la stratégie, de la statistique appliquée ou de l'économie industrielle au cours des dernières décennies. Il est à noter que la productivité des entreprises semble avoir un effet bénéfique important sur la réduction du risque de faillite (Aleksanyan & Huiban, 2016). Or, en 2020, le monde entier a connu une crise sanitaire inédite avec la Covid-19, qui a entraîné une crise économique et sociale à la suite de l'arrêt complet ou partielle des activités et par voie de conséquence de la productivité, une baisse des revenus, des problèmes de trésorerie, une augmentation des dettes et des retards de paiement. Cette crise aurait dû avoir un impact sur l'augmentation du nombre de défaillances mais contre toute attente, ce n'est pas le cas puisqu'elles ont baissé de 39 % en France en 2020 par rapport à l'année 2019 (Banque de France, 2020). Cette diminution s'explique par les dispositifs d'aide de l'Etat et les mesures de soutien aux entreprises en difficultés (mesures d'activité partielle, prêts garantis par l'État avec remboursements différés, fonds de solidarité, moratoires, etc.). L'impact momentané de la période de confinement sur le fonctionnement des juridictions commerciales et les évolutions réglementaires qui ont modifié temporairement les dates de caractérisation et de déclaration de l'état de cessation de paiements à savoir les mesures de prévention des difficultés financières des sociétés en temps de crise sanitaire (ordonnances des 27 mars, 20 mai et 25 novembre 2020 et loi ASAP du 7 décembre 2020) ont eu aussi un impact sur le nombre de défaillances. Cette crise a entraîné une prise en conscience de nouvelles pratiques stratégiques et organisationnelles puisque ses impacts ont été très forts dès le premier confinement, en termes d'engagement, d'adaptation, de remise en cause du management et de gestion de crise, les entreprises ayant été mises à rude épreuve pour survivre en s'ajustant très rapidement. Par conséquent, identifier l'impact de la crise économique et sanitaire 2020 oblige à dissocier, parmi les défaillances de 2020 celles qui résultent de la crise et d'autres découlant mécaniquement de la démographie des entreprises. En effet, Marco (1989) a montré que beaucoup meurent durant leurs premières années d'existence, d'où la nécessité de prendre en compte l'évolution des créations pour mieux suivre leur mortalité. En effet, Altman (1973) met en évidence que les statistiques de création sont pertinentes car la naissance de l'entreprise impacte la survie et la probabilité de la faillite. Dans cette recherche, nous nous intéressons à une perspective globale avec une analyse macroéconomique qui vise à déterminer les indicateurs les plus significatifs dans l'évolution des défaillances dans cette période de crise (2018-2019 et 2020). Notre étude se concentrera sur les conséquences et l'impact de cette crise en comparant les variations trimestrielles des indicateurs économiques des périodes avant et après crise (2018-2019) : le PIB qui reflète le niveau conjoncturel de l'activité, le nombre de créations d'entreprises pendant cette période de crise qui est considéré comme un indicateur démographique (CREA) ainsi que la taille des entreprises (TAIL). En effet, d'après la définition de l'INSEE, les entreprises sont en défaillance lorsqu'elles sont en cessation de paiement, et pour cette

raison, nous prendrons en compte les statistiques sur les différentes procédures judiciaires et leur incidence dans cette période de crise.

Mots-clés : défaillance, échec, littérature, épidémies, économie.

L'impact économique, social et psychologique qui résulte, directement ou indirectement, de la faillite d'une entreprise justifie l'intérêt de nombreux chercheurs par rapport à la problématique générale de la faillite dans le domaine des sciences de gestion et de la finance, de la stratégie, de la statistique appliquée ou de l'économie industrielle au cours des dernières décennies. Il est à noter que la productivité des entreprises semble avoir un effet bénéfique important sur la réduction du risque de faillite (Aleksanyan & Huiban, 2016). Or, en 2020, le monde entier a connu une crise sanitaire inédite avec la Covid-19, qui a entraîné une crise économique et sociale à la suite de l'arrêt complet ou partielle des activités et par voie de conséquence de la productivité, une baisse des revenus, des problèmes de trésorerie, une augmentation des dettes et des retards de paiement. Cette crise aurait dû avoir un impact sur l'augmentation du nombre de défaillances mais contre toute attente, ce n'est pas le cas puisqu'elles ont baissé de 39 % en France en 2020 par rapport à l'année 2019 (Banque de France, 2020). Cette diminution s'explique par les dispositifs d'aide de l'Etat et les mesures de soutien aux entreprises en difficultés (mesures d'activité partielle, prêts garantis par l'État avec remboursements différés, fonds de solidarité, moratoires, etc.). L'impact momentané de la période de confinement sur le fonctionnement des juridictions commerciales et les évolutions réglementaires qui ont modifié temporairement les dates de caractérisation et de déclaration de l'état de cessation de paiements à savoir les mesures de prévention des difficultés financières des sociétés en temps de crise sanitaire (ordonnances des 27 mars, 20 mai et 25 novembre 2020 et loi ASAP du 7 décembre 2020) ont eu aussi un impact sur le nombre de défaillances. Cette crise a entraîné une prise en conscience de nouvelles pratiques stratégiques et organisationnelles puisque ses impacts ont été très forts dès le premier confinement, en termes d'engagement, d'adaptation, de remise en cause du management et de gestion de crise, les entreprises ayant été mises à rude épreuve pour survivre en s'ajustant très rapidement. Par conséquent, identifier l'impact de la crise économique et sanitaire 2020 oblige à dissocier, parmi les défaillances de 2020 celles qui résultent de la crise et d'autres découlant mécaniquement de la démographie des entreprises. En effet, Marco (1989) a montré que beaucoup meurent durant leurs premières années d'existence, d'où la nécessité de prendre en compte l'évolution des créations pour mieux suivre leur mortalité. En effet, Altman (1973) met en évidence que les statistiques de création sont pertinentes car la naissance de l'entreprise impacte la survie et la probabilité de la faillite. Dans cette recherche, nous nous intéressons à une perspective globale avec une analyse macroéconomique qui vise à déterminer les indicateurs les plus significatifs dans l'évolution des défaillances dans cette période de crise (2018-2019 et 2020). Notre étude se concentrera sur les conséquences et l'impact de cette crise en comparant les variations trimestrielles des indicateurs économiques des périodes avant et après crise (2018-2019) : le PIB qui reflète le niveau conjoncturel de l'activité, le nombre de créations d'entreprises pendant cette période de crise qui est considéré comme un indicateur démographique (CREA) ainsi que la taille des entre-

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659

prises (TAIL). En effet, d'après la définition de l'INSEE, les entreprises de défaillance lorsqu'elles sont en état cessation des paiements, et pour cette raison, nous prendrons en compte les statistiques sur les différentes procédures judiciaires et leur incidence dans cette période de crise.

1 Aspect théorique de la défaillance

La capacité à prévoir la faillite d'une entreprise est importante pour toutes les parties impliquées dans l'entreprise, en particulier pour la direction et les investisseurs. Un signal d'alerte précoce d'une faillite probable leur permettra de prendre des mesures préventives tels que des changements dans la politique opérationnelle ou la réorganisation de la structure financière, car un tel événement est une indication d'une mauvaise allocation des ressources ; la prévision donnant la possibilité de prendre des mesures correctives. (R.A.I. Van Frederikslust, 1980).

Khalil et Smida (2010), présentent l'échec entrepreneurial comme un phénomène multidimensionnel et ils retiennent trois dimensions d'échec : la discontinuité entrepreneuriale (dimension sociologique), la destruction des ressources (dimension économique) et la déception personnelle du fondateur (dimension psychologique). Et à partir de cette analyse, ils cernent des symptômes et délimiter les contours des trois dimensions (Khalil et Smida, 2010).

Les facteurs stratégiques et organisationnels doivent être pris en compteau départ dans toute recherche pour une meilleure compréhension de ce qui a causé l'échec (Stopford et Fuller, 1990).

Perrow (1984) affirme que la plupart des entreprises ont un potentiel risque de défaillance et que pour réduire ou supprimer ces dangers, il vaut mieux comprendre la nature des entreprises à risque. Pour Quarantelli (1988), Il est très facile de supposer que s'il y a eu une planification, l'écart est grand entre ce qui était prévu et ce qui se passe réellement lors d'une crise majeure. Il faut distinguer entre la mise en place d'un plan de préparation et la gestion des urgences liées à des facteurs conjoncturels qui exigent des ajustements pour atteindre le but.

Malécot (1991), souligne que l'on ne peut pas comprendre la faillite si on ne la relie pas à l'évolution industrielle, ou plus exactement à la croissance du nombre des entreprises. Cet indicateur est représenté par des créations de nouvelles firmes, ce que a été confirmé par Guillot (2000) et il existe une corrélation positive entre création et faillite, croissance et suppression.

La création de nouvelles firmes est une démarche risquée, selon Callies (1988) et une forte croissance provoque une forte mortalité. L'environnement économique influe directement les créations.

Le diagnostic, le traitement des difficultés et l'issue de la procédure sont liés à la situation dans laquelle se trouve l'entreprise lors de la défaillance et les causes de la cessation des paiements. (Blazy et Combier,1997).

L'échec est un phénomène régulateur de capital dans la sphère économique, d'où l'idée d'une démographie de firmes, des flux d'entrée et sortie, on peut le traduire comme

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659

l'incapacité à s'acquitter de ses obligations financières lorsqu'elles sont dues (Daubie et Meskens, 2002), et en période de crise sanitaire, la question d'une défaillance accrue des entreprises se posent. Afin de répondre à cette question, nous avons effectué une étude des statistiques publiées par la Banque de France et INSEE.

2 Méthodologie

Dans notre démarche, les défaillances sont mises en relation avec la conjoncture économique mesurée par le PIB. Les flux de créations et de défaillances d'entreprises suivent logiquement le niveau de l'activité économique et nous évaluons la démographie des entreprises par le nombre des entreprises créées (cumul), en comparant les variations trimestrielles de la période avant et après crise.

Notre analyse statistique porte sur la durée 2018-2021, avec des données trimestrielles, et nous avons recalculé la série des créations et des défaillances afin qu'elles soient disponibles sur les mêmes plages temporelles, c'est à dire la même période (1er Trimestre 2018 au 2ème Trimestre 2021). Nous avons calculé les variations trimestrielles des trois variables D : Défaillance, C : création et P : productivité (PIB) de chaque année par rapport à l'année précédente.

Nous avons retenu un autre indicateur, juridique, car la loi a défini une disparition économique d'une entité légale en situation de défaillance ou de dépôt de bilan à partir du moment où une procédure de redressement judiciaire est ouverte à son encontre.

Cette procédure intervient lorsqu'une unité légale est en état de cessation de paiements, c'est-à-dire qu'elle n'est plus en mesure de faire face à son passif exigible avec son actif disponible.

Nous avons recensé le nombre des procédures judiciaires (redressements judiciaires, liquidations judiciaires, liquidations judiciaires simplifiées et ouverture sur résolution du plan) pour la période 1er trimestre 2018 au 2ème trimestre 2021, publiées par conseil national des greffiers des tribunaux de commerce prises par l'État. D'un autre côté, nous avons étudié l'effet des dispositifs et actions gouvernementaux par rapport à la taille des entreprises, et cette analyse empirique est présentée graphiquement avec laquelle nous examinons la corrélation des taux de variations des différentes variables citées avec celui de la défaillance pour la même période.

3 Résultats

Parmi les facteurs externes de la défaillance d'après Altman (1968) désigne le PIB. La comparaison de l'évolution du nombre de faillites et de celle du PIB pour les trois années 2018-2019-2020 et 2021 montre la relation positive entre les deux indicateurs notamment au 2ème et 3ème trimestre 2020, là où on enregistre une forte baisse d'activité et de défaillance. Le problème économique principal est lié au premier confinement du 17 mars 2020, qui a fait réduire la demande du consommateur (ménages) et l'offre par la chute dramatique de la productivité dans plusieurs secteurs. Ceci a affecté aussi le fonctionnement des juridictions commerciales, et entraîné l'adaptation de la réglementation qui a accordé temporairement des délais supplémentaires tant pour apprécier l'état de cessation de paiements que pour le déclarer.

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659

Pour analyser l'effet de la crise du Covid-19 et trouver des solutions de prévention, il est nécessaire de consulter l'évolution des créations, comme l'indiquait Altman (1971) et Marco (1984). Les statistiques de création sont très valables, car la naissance de l'entreprise impacte la survie et la probabilité de la faillite (*cf.* figure 1).

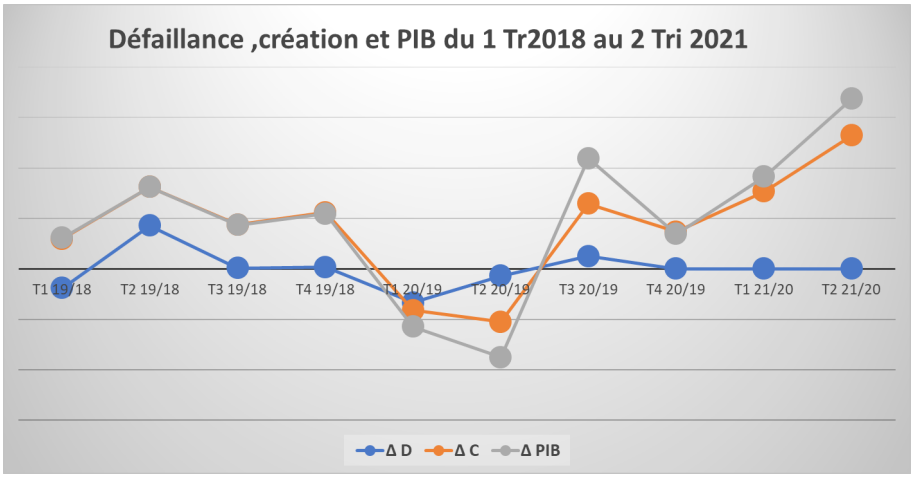


Fig. 1 : Evaluation des contributions des facteurs (PIB)et démographique (création) aux fluctuation des défaillances

Les statistiques présentées en figure 2 montrent que la crise sanitaire a entrainé une importante baisse des défaillances en France (-39.5%) pour l'ensemble des entreprises, paradoxalement à ce qu'on attendait (pouvoir publics, chercheurs,).

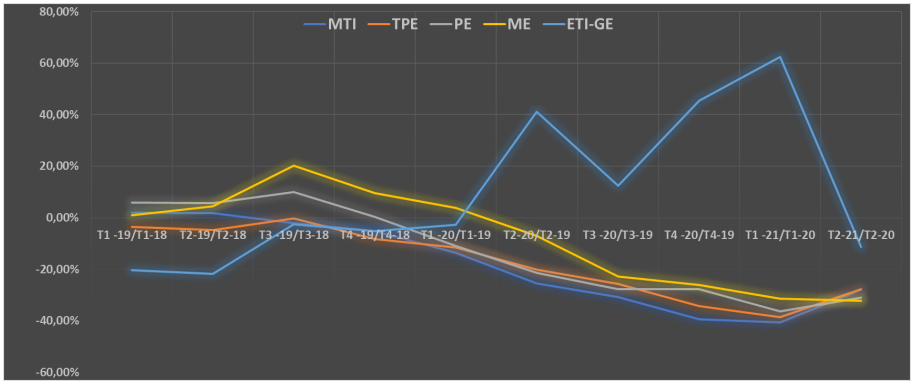


Fig. 2 : Evolution (variation) trimestrielle des défaillances par taille d'entreprise

Nous identifions pratiquement une chute dans les différents secteurs d'activités ainsi que pour les différentes tailles d'entreprises. Par exemple, chez les petites entreprises (PE), nous enregistrons une légère baisse (0,28%) de variation par rapport à 2019 et chez les moyennes entreprises (ME), la baisse est de 0,22%. Nous enregistrons une augmentation des défaillances chez les entreprises à taille inermédiaire (ETI) et les

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659

grande entreprises (GE) à partir du 1er trimestre 2020, car elles n'ont pas bénéficié des aides gouvernementales.

La figure 3 présente le nombre de procédures judiciaires au cours des années 2018 à 2021(1er et 2ème trimestres), avant et après crise, les procédures sont les suivantes : Sauvegarde (SG), Redressement judiciaire (RJ), liquidation judiciaire (LI), liquidation judiciaire simplifiée (LJS) et résolution sur plan (RSP).

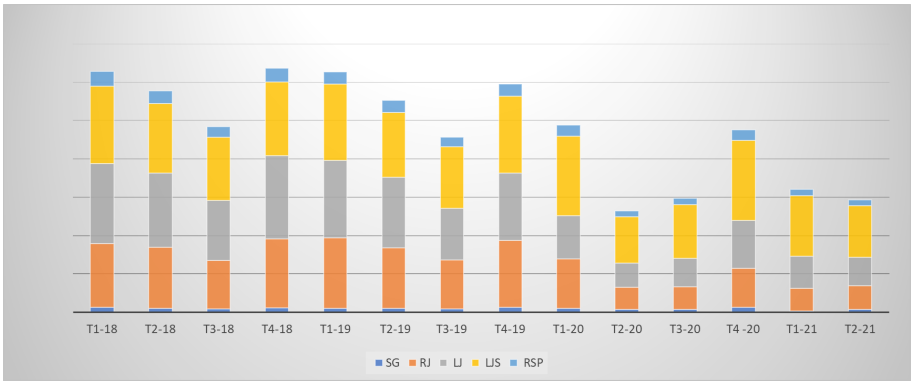


Fig. 3 : L'évolution des procédures collectives du T1-2018 au T2-2021

Notre analyse menée montre que les mesures juridiques prises par l'Etat ont fortement absorbé l'effet de la crise sanitaire. Nous constatons une forte baisse de la procédure de redressement judiciaire, liquidation ou reprise sur plan notamment en T2 2020 et T3 2020, ce qui explique la diminution des défaillances par rapport à l'année 2019, sur cette période (T2-2020) le nombre des redressements judiciaires et liquidations judiciaires diminuant de 50 % par rapport à l'année 2019.

4 Discussion

Pendant la crise, les défaillances ont connu une chute dans les différents secteurs, et cela explique par la période du confinement qui a affecté le fonctionnement des juridictions commerciales et l'adaptation de la réglementation qui a accordé temporairement des délais supplémentaires pour apprécier l'état de cessation de paiement et pour le déclarer.

Cela infirme les travaux précédents (Altman, 1976 ; Marco, 1984 ; Guillot, 2000).

Les mesures juridiques et financières prises par l'Etat ont fortement absorbé l'effet de la crise sanitaire : Ordonnances des 27 mars, 20 mai et 25 novembre 2020 et loi ASAP du 7 décembre 2020 ; Mesure d'activité partielle ; Prêt de garantie par l'Etat avec remboursement différé ; Fonds de solidarité ; Exoneration et report des charges sociales ; Mise en place de moratoires pour les dettes bancaires et les loyers. Elles ont réduit ainsi le nombre de défaillance mais ce n'est peut être qu'un effet temporaire.

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659

Conclusion

La crise COVID19 d'une ampleur exceptionnelle a entraîné de nouvelles pratiques stratégiques et organisationnelles, et ses impacts ont été très forts dès le premier confinement. En termes d'engagement, d'adaptation, de remise en cause du management et de gestion de crise, les entreprises ont été mises à rude épreuve. Par conséquent, identifier l'impact de la crise économique et sanitaire 2020 oblige à dissocier, parmi les défaillances de 2020, ce qui en résulte et ce qui découle mécaniquement de la démographie des entreprises, puisqu'on sait que beaucoup meurent durant leurs premières années d'existence. La défaillance est un enjeu majeur pour les parties prenantes de l'entreprise notamment en raison de ses impacts économiques et sociaux. Il faut noter que cette crise exceptionnelle a donné lieu à des solutions managériales, économiques et financière pour continuer à survivre notamment le e-commerce et le renforcement des outils technologiques.

Bibliographie

Alekanyan L. et Huiban J-P (2016), "Economic and financial determinants of firm bankruptcy : evidence from the French food industry", *Review of agricultural*, Food and Environmental Studies, p. 89-108.

Altman E.I (1973), "Corporate bankruptcy in America ; the journal of business", The university of Chicago Press, vol. 46, p. 316-317.

Altman. E.I (1968), "Financial ratios : discriminant Analysis and The Prediction of Corporate Bankruptcy, *The Journal of Finance*, Vol 23. N° 4, p. 589-609.

Callies J.M. (1988), « Une entreprise sur deux disparaît avant cinq ans », *Economie et Statistique*, n° 215, p. 45-50.

Didier V.C. (2004), « La faillite d'entreprise, champ d'application privilégié des méthodes quantitatives en gestion », Les Editions de l'université de Liège , p. 295-327.

Dolignon C. (2011), " Facteurs explicatifs des évolutions récentes des défaillances d'entreprises : une analyse économétrique", *Economie et prévision*, n° 197-198, p. 161-167.

Guillot B. (2000), "Défaillance d'entreprise, 70 ans d'analyse théorique et empirique", *Revue Française de gestion*, p. 52-67.

Marco L. (1989), "La montée des faillites en France, XIXe-XXe siècles", Logiques économiques », L'Harmattan.

Perrow C. (1984), "Normal Accident, living with high Risk Technologies", Basic Books, New York.

R.A.I. Van Frederikslust (1980)," Predictability of corporate failure ", *The Accounting review*, Vol 55, N° 2, 380.

Saboly M. (2001), "Information comptable et défaillance des entreprises : le cas Français ", Association Francophone de Comptabilité,20011/2 Tome 7, p. 67-861.

Smida-A et Khelil N. (2010), "Repenser l'échec entrepreneurial des petites entreprises émergentes : Proposition d'une typologie s'appuyant sur une approche intégrative ", *Revue Internationale P.M.E*, vol 23 (2), p. 65-106.

Stopford J. M et Fuller C. B. (1990), "Corporate Rejuvenation ", p 400-415.

Zimmerman R. (1987), "The Government's Role as Stakeholder in Industrial Crisis", *Industrial Crisis Quarterly*, Vol 1, p. 34-45.

Published in : François BOST, Perrine DELETTRE, Philippe ODOU, Angélique RANVIER et Fabrice THURIOT (dir.), *Les épidémies au prisme des SHS. De quelles crises les épidémies sont-elles porteuses ?*, Editions des archives contemporaines, ISBN : 9782813004659, doi : 10.17184/eac.9782813004659