



MINISTÈRE  
DE L'ÉCONOMIE  
DES FINANCES  
ET DE L'EMPLOI



# LES DÉFAILLANCES D'ENTREPRISES ENTRE 1993 ET 2004

*La « défaillance » est l'événement juridique qui officialise la cessation de paiement d'une entreprise. Entre 1993 et 2004, le nombre de défaillances a chuté de plus d'un tiers, passant grosso modo de 60 000 à 40 000 par an.*

*Cette chute spectaculaire suit une tendance lourde à peine un peu ralentie en cas de mauvaise conjoncture économique. De plus, le taux final de survie après une défaillance passe de 7% en 1995 à 11% en 2004, alors même que les prononcés de liquidation immédiate sont proportionnellement plus élevés. Il faut vraisemblablement y voir les effets d'un meilleur soutien et d'une meilleure formation des entrepreneurs.*

*Ce sont toujours les entreprises les plus jeunes qui sont les plus fragiles, en effet, toutes choses égales par ailleurs, les entreprises de moins de cinq ans ont 3 fois plus de risques d'être défaillantes que celles de plus de 10 ans. Telles sont les conclusions d'une étude<sup>(1)</sup> de la DCASPL publiée en janvier 2007.*

## LA DÉFAILLANCE : UNE NOTION ÉCONOMIQUE ET JURIDIQUE

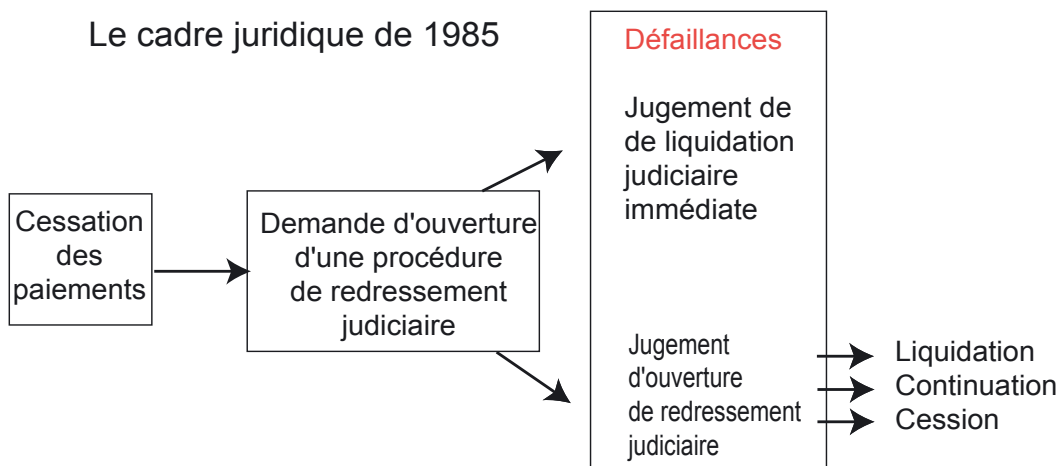
Depuis 1985, les conséquences judiciaires de la cessation de paiement d'une entreprise (c'est-à-dire, selon le code de commerce<sup>(2)</sup>, son incapacité à faire face à son passif exigible à court terme par ses actifs immédiatement disponibles) sont fixées par les procédures de redressement et de liquidation.

Les entreprises défaillantes sont donc des

entreprises en cessation de paiement, à l'encontre desquelles une procédure de redressement ou de liquidation immédiate a été ouverte par un tribunal de commerce ou un tribunal de grande instance.

La mise en redressement judiciaire, « destinée à permettre la sauvegarde de l'entreprise », ouvre une période d'observation, durant laquelle est élaboré un plan de redressement.

### Le cadre juridique de 1985



A l'inverse, la liquidation immédiate ou sans période d'observation a pour but, lorsque le redressement est « manifestement impossible », de conduire rapidement à la cession des actifs, et implique la disparition de l'entreprise. Au terme de l'éventuelle période d'observation, le tribunal autorise ou non la mise en œuvre du plan de redressement. L'entreprise peut alors poursuivre son activité, être cédée à un repreneur ou être liquidée. La loi de juillet 2005 a créé une procédure de sauvegarde afin de prévenir les cessations de paiement. Il sera intéressant, à l'avenir, de s'interroger sur l'effet de cette loi sur les chiffres de la défaillance.

<sup>(1)</sup> Etude disponible sur [www.pme.gouv.fr](http://www.pme.gouv.fr)

<sup>(2)</sup> Définition donnée par l'ancien article L.621-1 du code de commerce ; en 2005 cette définition a été conservée et placée dans l'article L.631-1.

## 2. ÉVOLUTION DE LA DÉFAILLANCE ENTRE 1993 ET 2004

### 2.1. Une tendance à la réduction du phénomène

La décennie 1990 a *grosso modo* réduit d'un tiers le nombre annuel d'entreprises défaillantes. De l'ordre de 60 000 en début de période, les cessations de paiement s'établissent au début des années 2000 au-dessous de 40 000 par an.

Le taux de défaillance des entreprises (cf. encadré 1), calculé pour l'ensemble de l'économie (champ ICS-défaillances) décline sans discontinuer entre 1993 et 2001. Il passe, sur un rythme d'abord faible, puis accéléré après 1998, de 3,06% à 1,88 %. Depuis 2001, le taux a faiblement augmenté pour atteindre 2,00% en 2004.

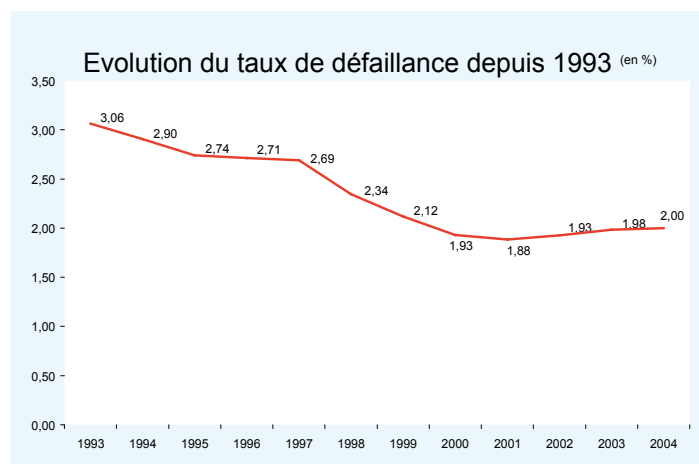
### 2.2 Des inégalités face à la défaillance

Les différentes catégories d'entreprises sont inégalement sujettes à la défaillance.

L'étude souligne d'abord l'importance des inégalités liées à l'âge des entreprises, et indique que la vulnérabilité des entreprises est maximale au cours de la troisième année qui suit leur création (en 2004, le taux de défaillance des entreprises âgées de trois ans est égal à 4,2%). Pendant leur première année d'existence, moins de défaillances surviennent (2,2% en 2004), même si de nombreuses entreprises nouvelles cessent leur activité. Enfin, passé le cap de la troisième année, le taux de défaillance diminue progressivement avec l'ancienneté de l'entreprise.

Entre 1993 et 2004, le taux de défaillance est structurellement plus élevé dans la construction et l'industrie (respectivement 2,8% et 2,2% en 2004), et plus faible dans les services aux particuliers (1,8%), les IAA (1,6%) et les activités immobilières (1,1%). Ces dernières sont seules à connaître une forte évolution : très touchées en 1993, elles affichent un taux de défaillance très bas en 2004.

Dans la dernière décennie, les entreprises de 5 à 50 salariés ont constitué le cœur de la population des entreprises défaillantes, tandis que les plus grandes étaient moins touchées. Cette inégalité a tendance à s'amenuiser : en 2004, tous les taux de défaillance tournent autour de 2%. Et, malgré un taux de défaillance



Source : Insee-Sirene-Bodacc-DCASPL

longtemps inférieur (qui sous-estimait peut être la proportion réelle des échecs économiques), les entreprises de zéro salarié sont, à présent, au moins aussi concernées que les autres.

Les sociétés sont plus fréquemment défaillantes que les entreprises individuelles, même si, juridiquement, la défaillance est accessible à l'un et l'autre des statuts. Enfin, le taux de défaillance est toujours plus élevé dans les pôles urbains, où le tissu économique est dense et les créations d'entreprises nouvelles nombreuses, que dans les autres types de zones d'emploi.

#### Encadré 1: le taux de défaillance

Le taux de défaillance rapporte le nombre d'entreprises défaillantes au cours de l'année N (en date de jugement d'ouverture de procédure) au nombre d'entreprises présentes dans le stock des entreprises (répertoire SIRENE) au 1er janvier de l'année N. Cet indicateur permet de mesurer l'importance du phénomène dans différentes sous-populations d'entreprises.

## Encadré 2: le risque de défaillance en 2004

La colonne « risque relatif de défaillance » du tableau ci-contre isole, sous la forme d'un coefficient, le risque supplémentaire de défaillance dû au fait de présenter une certaine modalité plutôt que la modalité de référence, toutes choses égales par ailleurs. Si cet indicateur est supérieur à 1, alors le risque de défaillance est plus élevé dans le groupe d'entreprises étudié que dans le groupe de référence ; s'il est inférieur à 1, le risque est moins élevé. Par exemple, pour un secteur, une catégorie juridique, une taille et une localisation égales, le risque de défaillance est environ 3,2 fois plus élevé pour une entreprise âgée de 1 à 5 ans que pour une entreprise de 11 ans et plus.

Variable expliquant la défaillance	Modalité	Indicateur de risque relatif de défaillance
Secteur d'activité	Industrie	1,2 (**)
	Construction	1,7 (**)
	Commerce	1 (modalité de référence)
	Transports	1,3 (**)
	Activités immobilières	0,5 (**)
	Services aux entreprises	0,8 (**)
	Services aux particuliers	1 (ns)
Classe de taille	0 salarié	1,2 (**)
	1 à 3	1 (**)
	4 à 9	1,1 (ns)
	10 à 19	1,1 (*)
	20 et plus	1 (modalité de référence)
Catégorie juridique	Entreprise individuelle	0,6 (**)
	Société	1 (modalité de référence)
Âge de l'entreprise	1 à 5 ans	3,2 (**)
	6 à 10 ans	2 (**)
	11 ans et plus	1 (modalité de référence)
Type de zone d'emploi	Pôle urbain	1 (modalité de référence)
	Autre zone	0,7 (**)

\*\* : coeff. significatif au seuil de 0,01% ; \* : coeff. significatif au seuil de 5%;

ns : coeff. non significatif au seuil de 5%

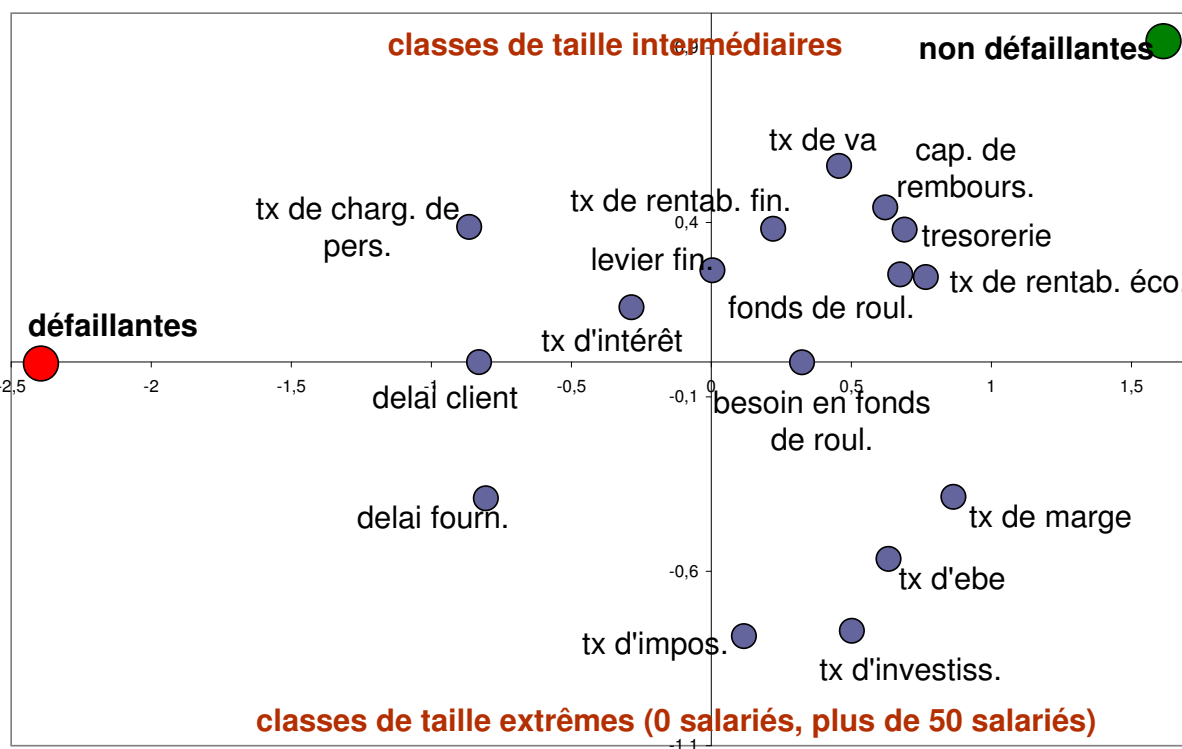
Source : Insee-Sirene-Bodacc-DCASPL

### 3. LES SYMPTÔMES COMPTABLES D'UNE DÉFAILLANCE

Les défaillances de 2004 se caractérisent, dès quatre ans avant la cessation de paiement, par un certain nombre de symptômes structurels de fragilité. En tête de ces symptômes figurent, d'une part, des indicateurs de faible performance économique (faiblesse du taux de marge brute, du taux de rentabilité économique, du taux de valeur ajoutée), et, d'autre part, des indicateurs de déséquilibre financier (faiblesse du fonds de roulement, niveau élevé du délai clients). S'ajoute parfois à cela, environ deux à trois ans avant la défaillance, une hausse du rapport dettes/fonds propres, qui exprime un endettement excessif et peut traduire une tentative de sauvetage de l'entreprise. En outre, c'est la dernière année qui voit l'aggravation la plus forte de la situation financière de l'entreprise. À l'amplification des phénomènes structurels s'associent, d'une part, l'impossibilité de faire face aux coûts d'exploitation (baisse du taux d'excédent brut d'exploitation, hausse du taux d'impôt et du taux de charges de personnel), et, d'autre part, un effondrement des indicateurs financiers (taux de rentabilité financière, trésorerie).

Le graphique ci-contre montre le positionnement des entreprises défaillantes et non défaillantes par rapport aux différents ratios comptables.

On retrouve, à droite, les ratios particulièrement faibles en cas de défaillance, et à gauche les ratios particulièrement élevés. Les entreprises de zéro salarié et de plus de cinquante salariés ont tendance à se projeter vers le bas du graphique, tandis que les entreprises de tailles intermédiaires se projettent plutôt vers le haut. Le graphique est obtenu par Analyse en Composantes Principales.



Source : DGI-Insee-Bodacc-DCASPL

#### 4. LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE ET LE TAUX DE CRÉATION D'ENTREPRISES INFLUENCENT LA DÉFAILLANCE

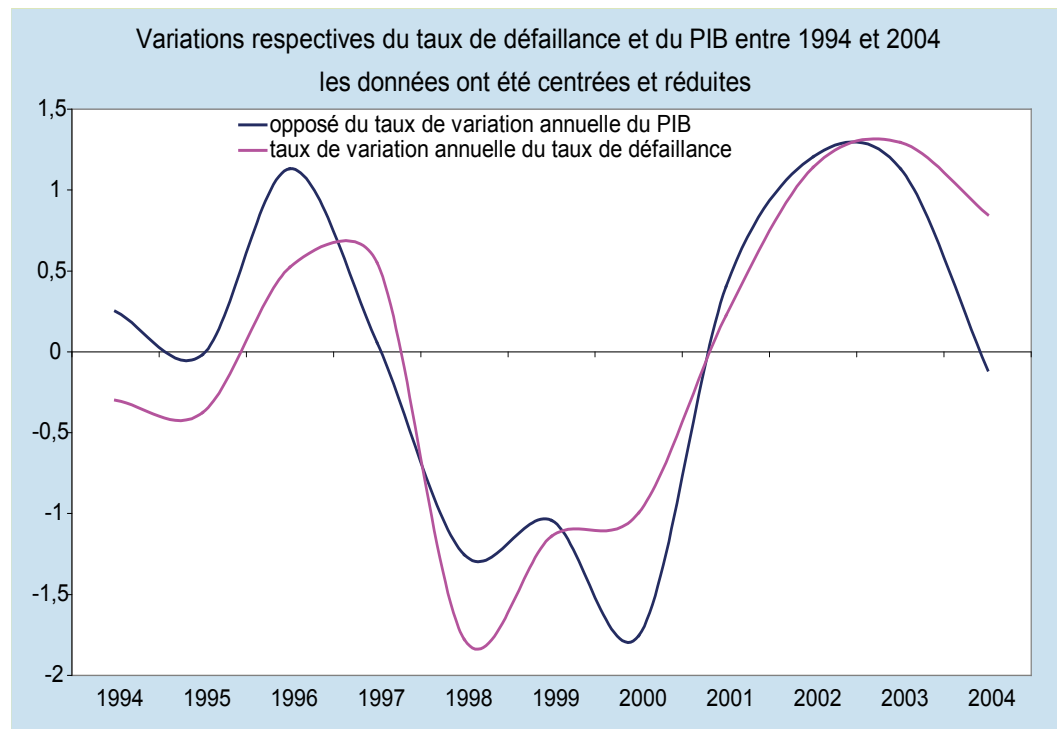
L'état de la conjoncture économique influence le taux de défaillance d'entreprises. Une corrélation lie le taux de défaillance et l'indicateur du produit intérieur brut, au niveau de l'ensemble de l'économie comme dans chaque secteur d'activité. Plus précisément, un délai de un à trois trimestres est nécessaire pour qu'une variation de la conjoncture soit suivie d'une variation du taux de défaillance.

D'autre part, on observe un lien entre le taux de défaillance de l'année N et les taux de création d'entreprises des années N-2 et N-3. Une hausse du taux de création entraîne, avec retard, une hausse du taux de défaillance.

En effet, la hausse du taux de création, en augmentant la proportion de jeunes entreprises, dont le risque de

défaillance individuel est plus élevé, produit mécaniquement une hausse du risque de défaillance global.

C'est au moment où le risque de défaillance individuel des entreprises nouvelles est maximal, entre les deuxième et troisième années d'existence, que l'effet de la hausse des créations sur le taux de défaillance est le plus clair.



Source : Insee comptes nationaux-Bodacc-DCASPL

#### 4 Répartition du nombre de défaillances selon le devenir de l'entreprise

	1995	2004
Ensemble des défaillances	51 098	39 754
dont Liquidations immédiates	28 729 56%	25 511 64%
dont Mises en redressement	22 369 44%	14 243 36%
dont Liquidations après redressement	18 980 37%	9 998 25%
dont Continuations/cessions après redressement	3 389 7%	4 245 11%

Source : Insee-Bodacc

#### 5. LE DEVENIR DES DÉFAILLANCES

En 2004, près de 65% des défaillances ont été liquidées lors du jugement d'ouverture, tandis qu'environ 36% étaient mises en redressement. 70% des entreprises mises en redressement ont été liquidées à l'issue de la période d'observation, ce qui porte le taux global de liquidation (i.e. avant et après période d'observation) parmi les défaillances à près de 90%. Depuis 1994, l'utilisation massive des procédures de liquidation immédiate a augmenté la part des cessions et continuations après mise en redressement, et le taux global de liquidation a légèrement diminué.

Jérôme Domens

[Jerome.domens@dcaspl.pme.gouv.fr](mailto:Jerome.domens@dcaspl.pme.gouv.fr)