

LES DIFFERENTES APPROCHES DU RISQUE DE DEFAILLANCE AU SEIN DES PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES PME.

OUENNOUGHI Sid Ali
Université Alger 3

Résumé :

Le but de cet article est de mettre en exergue le phénomène de la défaillance au sein des petites et moyennes entreprises PME, à cet effet, l'article est structuré en trois parties, la première partie est consacrée aux caractéristiques générales des PME, la deuxième partie va définir de concept de défaillance des PME. La troisième partie sera consacrée aux différentes approches liées à la défaillance des PME notamment les approches économique (Micro et Macro), financière et organisationnelles.

Mots clés : PME, Défaillance, approches de la défaillance

ملخص:

الهدف من هذا المقال التعريف بإفلاس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. من أجل هذا قمنا بتقسيم المقال إلى ثلاث أجزاء يضم الجزء الأول إلى المميزات والخصائص العامة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كما أحتوى القسم الثاني على التعريف بمفهوم الإفلاس الجزء الأخير تطرق إلى المقاربات المتعلقة بمفهوم الإفلاس وهي المقاربة الإقتصادية (الجزئية والكلية), المالية وفي الأخير المقاربة التنظيمية .

الكلمات المفتاحية: مؤسسة متوسطة وصغيرة, الإفلاس, مقاربات الإفلاس.
كلمت مفتاحية : القطب التنافسي, الجامعة, الجماعات المحلية, المؤسسة افقتصادية, الإبداع.

I- Les caractéristiques générales des Petites et moyennes entreprises PME.

Les PME activent dans un environnement complexe d'une part des clients, fournisseurs, concurrents et d'autre part des organismes régulateurs. Leurs tailles et leurs faibles poids économiques ne leur permettent de contrôler cet environnement économique rude de concurrence. Elles sont obligées de s'adapter. Aussi, elles ont souvent été considérées comme une version miniature des grandes entreprises, et non comme une entité économique indépendantes. Pourtant, selon, les PME se différencient très clairement des grandes entreprises sur trois aspects : l'incertitude, l'innovation et l'évolution.

a) L'incertitude

Les PME sont en face de plusieurs types d'incertitudes. D'un part, la PME est une entreprise price-taker, qui accepte le prix du marché et qui est généralement en sa défaveur. D'autres parts, il y a une dépendance vis à vis d'un nombre étroit de clients. Et enfin, la relation qui existe entre le dirigeant et son entreprise confronte la PME à une incertitude. En effet, bien que le dirigeant occupe les fonctions managériales, il est souvent aussi propriétaire et rarement soumis à un contrôle d'actionnaires externes. L'interaction de ses objectifs personnels au travers de l'entreprise peut déboucher sur la maximisation de sa propre fonction d'utilité, plutôt que sur la maximisation des ventes et du profit de l'entreprise.

b) L'innovation

Les PME se différencient des grandes entreprises par leur niveau d'implication dans le processus d'innovation. Même si elles ne font pas le poids pour concurrencer les grandes entreprises au niveau des moyens financiers et humains déployés dans la recherche et développement, leur petite taille et leur flexibilité leur permettent d'être moins dépendant de procédures rigides et d'une structure bureaucratique.

c) L'évolution

Aussi, les PME sont susceptibles de connaître des évolutions et un changements plus intéressants que les grandes entreprises du fait qu'elles sont assez sensibles aux changements de leur environnement car leurs ressources humaines et financières sont assez limitées, même si leur petite taille leur dispose d'une certaine réactivité et une liberté dans leur réponse difficultés rencontrées, et d'autre part, la croissance d'une PME est un phénomène progressif et à multiples facettes, plutôt qu'abrupte et homogène.

Pour ce qui est des définitions de l'entreprise familiale; elles sont nombreuses et hétérogènes et intègrent de nombreux éléments qualitatif. Il n'existe aujourd'hui aucune définition juridiquement retenue pour l'entreprise familiale. Le recoupement des différentes études fait ressortir les remarques qui suivent sur les caractéristiques des PME notamment:

- La plus grande partie des pouvoirs décisionnels sont aux mains de la ou les personnes physiques qui ont créé l'entreprise, soit par la ou les personnes physiques qui ont acquis le capital de l'entreprise, soit par leurs conjoints, parents ou enfants.
- Au moins un représentant de la famille ou de la parentèle est représenté dans le conseil d'administration de l'entreprise, organe important dans la gestion de l'entreprise.
- Les sociétés cotées en bourse entrent dans la définition de l'entreprise familiale si les personnes qui ont créé ou acquis l'entreprise (capital), ou leur famille ou leurs descendants, détiennent 25% des pouvoirs de décision sur base de leur capital.

Aussi, Les PME familiales doivent évidemment satisfaire à la définition classique de en termes de taille et de chiffre d'affaires.

II- Définition de la défaillance

Ce phénomène n'intervient pas d'une manière brute et surprise, il obéit à une évolution temporelle qui varie dans le temps depuis les premières difficultés économiques jusqu'aux difficultés financières, à cet effet, Il n'est pas aisé de bien définir la défaillance des entreprises et ceci en dépit du grand nombre de travaux qui ont traité ce phénomène pluridimensionnel. Il n'existe pas de consensus sur le concept de défaillance (Koeing 1985, Guilhot 2000). De façon globale, la défaillance est définie comme l'état d'une entreprise qui n'est pas en mesure de faire face à ses engagements vis-à-vis de ces débiteurs (Charreaux 1996). Il y aura deux types d'entreprises d'un côté les entreprises qui respectent les engagements qui les conditionnent à leurs environnements social et financier et d'autres parts les entreprises en difficulté ou en cessation de paiement. Au niveau bancaire, ces établissements confondent entre défaut de paiement et défaillance. Ainsi, le terme défaillance reflète une réalité complexe d'une entreprise qui n'est pas simple à définir. On distingue dans le jargon traitant la défaillance deux acceptions principale sur lesquelles se repose la définition du concept de défaillance. Ces deux acceptions s'opposent, l'une est juridique et la deuxième est économique.

Selon les promoteurs de la conception économique de la défaillance, cette dernière se décline comme un ensemble de situation de difficultés pouvant faire un objet de traitements judiciaires comme le non remboursement d'une dette ou une situation de détresse financière. La cessation de paiement peut être vue 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 aux exigences formulées par les partenaires sociaux et financiers. L'échec débute par des petites difficultés qui vont se transformer vers de sérieux problèmes (Daubie et Meskens, 2002), d'autres travaux ont essayé de proposer des modèles dans lesquels le défaut de paiement est utilisé comme signal de l'échec de l'entreprise (Beaver 1996).

Les tenants de l'approche judiciaire considèrent la faillite d'un point de vue légal. L'échec se définit par rapport à la conformité avec les critères légaux retenus par les différents législateurs pour déterminer l'existence d'une situation de faillite des entreprises et sont considérées comme défaillantes les entreprises qui font l'objet d'une cessation décidée dans le cadre d'une procédure judiciaire qui commence avec un dépôt de bilan et se termine par une liquidation judiciaire ou des plans de continuation. La défaillance est alors fortement liée à l'entrée dans la procédure collective.

En résumé, les deux courants économique et juridique se croisent dans l'admission que les entités impliquées dans un processus de défaillance peuvent disparaître de différentes façons : liquidation, cession, fusion ou absorption. Ces modalités se présentent comme étant des voies de sorties du marché pour ces entreprises. Nous pouvons constater dans la littérature qui traite ce phénomène différents niveaux de l'état d'avancement de la gravité de la défaillance.

Niveau 1 :

Ce niveau de gravité est caractérisé par des pertes chroniques ce qui signifie que l'entreprise n'est plus rentable et génère des pertes, et par voie de conséquence le résultat de l'entreprise ne contribue plus au bon fonctionnement de l'économie.

Niveau 2 :

Il se produit lorsque l'entreprise ne peut pas faire face à ces charges et décaissements de façon régulière et que son passif à court terme est nettement supérieur à son actif réalisable. L'entreprise n'est pas en mesure de gérer sa dette et connaît des incidents de paiement et qu'elle devient insolvable sur le plan financier qu'on peut détecter à partir du calcul des ratios comparant l'actif et le passif.

Niveau 3 :

Il s'agit de la sanction légale de la défaillance financière et de la constatation juridique de l'insolvabilité de l'entreprise qui la soumet au contrôle de la justice cela signifie la disparition à court terme de l'entreprise. Nous pouvons résumer les travaux qui ont traité ce phénomène dans le tableau qui suit :

Etude	Variable traitée	Etude	Variable traitée
AGARWAL 2001	Non défaillance Réduction dividendes Défaut de paiement Faillite.	BARNIV 2002	Acquisition Restitution Liquidation
ALAM 2000	superperformance non défaillance faillite	BOSE et PAL 2006	non défaillance mésentente santé financière
ALTMAN 1994	non défaillance vulnérabilité défaut de paiement	JONES et HENSKENS 2004	non défaillance insolvabilité faillite.

BARANOV 2000	non défaillance détresse financière.	LAU 1987	non défaillance défaut de paiement mise sous protection.
--------------	---	----------	--

Il apparaît que les modèles de défaillance qui s'appuient sur la définition juridique et une séparation des entreprises en deux classes conduisent à des résultats fiables que ceux établissant une gradation des groupes fondée sur des niveaux de performance différents.

III- Les approches explicatives du phénomène de la défaillance

Nous avons pu constater dans la littérature qui traite ce phénomène qu'elle se décompose en 3 dimensions : l'approche micro-macro économique, financière et en fin l'approche organisationnelle de la défaillance.

a- L'approche micro-macro économique de la défaillance

Juglar (1862) et Kondratief ont pu mettre en exergue la relation existante entre la faillite et la sphère économique en général. Le lien qui pourrait exister entre l'évolution du PIB et le taux de défaillances a été mis en exergue ce même lien a été nuancé par Blazy (1996), dans une étude économétrique sur données trimestrielles de 1977 à 1991, d'après lui la fragilité financière serait davantage expliquée par une mauvaise adaptation de ces dernières à leur environnement qu'à l'évolution de celui-ci proprement dite.

b- L'approche financière de la défaillance

la notion du cash-flow et l'endettement des entreprises ont été utilisés pour traiter les approches financières relatives au phénomène de la défaillance à savoir. Ces deux notions reviennent en abondance dans la documentation que nous avons constituée et étudiée durant notre recherche. Si un cash-flow positif est un signe de bonne santé financière, un endettement excessif représente un facteur de fragilité financière. Aussi, la défaillance peut se manifester par des mauvais choix de financement, un sous-investissement par exemple (faillite par défaut d'investissement), le refus de financement d'un projet pour des difficultés financières passagères auprès des banques, Myers (1977), ou bien une éventuelle défaillance des entreprises due à un excès d'investissement (Blazy, 2000).

c- L'approche organisationnelle de la défaillance

Une multitude d'auteurs insistent sur fait que la défaillance des entreprises est entraînée par le non-respect des préconisations stratégiques, ainsi, l'explication donnée par (Learned et al, 1965), est claire, les facteurs internes (humains, techniques, financiers, organisationnels...) et externes (concurrence, marché, législation, etc.) impactent la situation future de l'entreprise et si ces facteurs sont en défaveur de l'entreprise, cette dernière est menacée de disparition.

Bibliographie

1. ALTMAN.E.I et SABATO.G. (2006), « Modeling credit for SMEs: Evidence from the US Market». Novembre 2006 www.default.com/rs_altman_edward.htm.
2. ALTMAN.E.I et Herbert A. (2005), « How rating agencies achieve rating stability? », Journal of financial researches vol.28 2005.
3. BALCAEN; S et OOGHE, H. (2006), « The exit path of failing firms: which factors determine the time to exit», working paper series, Vlerick Leuven Gent management school.
4. BATAILLE, E ; BRUNEAU, C. et Michoud, C. (2007): « Use of compotement method to follow the link between business cycle and risk of companies failure», Computational Economics n° 29.
5. BARDOS, M. (2011), « Travaux sur des données d'entreprises »: 25 années d'expériences. Eddimo-17 Mars 2011.
6. BARDOS, M. (2008) « Scoring sur données d'entreprises : instruments de diagnostic individuel et outils d'analyse». Revue Modula, 2008, N° 38.
7. BARDOS, M. (2007) « What is at stake in the construction and the use of credit score? » Computational Economics N° 29 P 159-172.
8. BERGER, A. et FRAME, W. (2007), « Small business credit scoring and availability of credit», journal of small business management, Wiley Library, vol.45 p 5-22.
9. BLAZY R. et COMBIER J. (1998), *Les défaillances d'entreprises*, Que sais-je, Puf.
10. BOISSELIER, P. et DUFOUR, D. (2003), « Scoring et anticipation sur la défaillance des entreprises : une approche par la régression logistique» www.halshs.archives-ouvertes.fr
11. KENDAOUIL (2007), actes des journées ASMDA.
12. LEBART, L. MORINEAU, M et PIRON, M (1998), *Statistiques exploratoires multidimensionnelle*, Dunod.
13. LELOGEAS. L. (2003), « Un score sur variables qualitatives pour la détection précoce des défaillances d'entreprises », Bulletin de la Banque de France, n°114.
14. OOGHE, H. et DE PRIJCKER, S. (2006), « Failure processes and causes of company bankruptcy: a typology», working paper series, Vlerick Leuven Gent management school.
15. RONCALI, T. (2009), *La gestion du risque financier*, collection gestion, édition Economica.