

LA DÉMOGRAPHIE

DES FIRMES INDUSTRIELLES

EN FRANCE (1973-1980)

Luc MARCO



Edi-Gestion

La démographie des firmes industrielles en France (1973-1980)

A la fin des Trente glorieuses (1945-1973), l'économie française a dû affronter une mutation radicale de son tissu industriel. Pour mesurer cette mutation, une nouvelle discipline économique est née : la démographie des firmes. Celle-ci consiste en la comparaison statistique des créations nouvelles et des disparitions effectives d'entreprises industrielles. Ces dernières disparitions peuvent être estimées par le flux économique des liquidations des biens et des règlements judiciaires. L'analyse de la période des deux premières crises pétrolières a fait l'objet d'une thèse de troisième cycle soutenue en juin 1980 à l'Université de Nice. Cette nouvelle version, ici revue et corrigée, intègre aussi les données disponibles pour l'année terminale. Les sources statistiques sont celles de la Caisse nationale des marchés de l'Etat et de l'Institut national des statistiques et des études économiques. L'approche théorique se situe dans le droit-fil des études françaises d'économie industrielle, qui, de Jacques Houssiaux à Alain Bienaimé, ont permis de mieux comprendre la mutation rapide de l'industrie dont il est question dans cet ouvrage. L'approche archéologique se fonde sur le stock français d'ouvrages et d'articles en économie ou en gestion des entreprises dont l'auteur est l'un des principaux historiens en France et dans le monde francophone.

L'auteur est professeur émérite de sciences de gestion à l'Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité. Il est membre du Centre d'économie de Paris-Nord et président de l'Institut d'Histoire et de Prospective du Management. Il a publié une vingtaine d'ouvrages d'histoire économique et d'histoire de la pensée managériale. Spécialiste du grand économiste Jean Gustave Courcelle-Seneuil, il contribue à l'histoire des plans d'affaires dans le champ francophone. Il a publié une centaine d'articles scientifiques dans des revues nationales ou internationales. Il a dirigé quatre périodiques chez plusieurs associations nationales du domaine des sciences humaines et sociales. Il a dirigé une trentaine de thèses en sciences de gestion et plusieurs habilitations à diriger les recherches dans la même discipline.

Illustration de couverture : la ville nouvelle de Mougins vers 1970
(Cliché Vincent, fabricant de cartes postales).

**La démographie
des firmes industrielles
en France**

L u c M A R C O
*Professeur émérite de Sciences de Gestion
Université Paris 13, Sorbonne Paris Cité*

LA DÉMOGRAPHIE
DES FIRMES INDUSTRIELLES
EN FRANCE
1973-1980

Édition augmentée

Castres

ÉDI-GESTION

Copyright : Luc MARCO et ÉDI-GESTION, 2020.
ISBN : 978-2-903628-13-0
EAN : 9782903628130

Préface

Ce livre est la version revue et augmentée de ma thèse de troisième cycle en économie industrielle, soutenue le vendredi 13 juin 1980 à l'Université de Nice sous la direction de Michel Rainelli (économiste), avec un jury composé aussi de Robert Teller (gestionnaire) et d'Antoine Pirovano (juriste). C'est à l'occasion de la réédition de ma thèse d'Etat chez Generis Publishing,¹ que j'ai eu l'idée de reprendre ma petite thèse et d'en livrer une version rajeunie.

Car de l'eau a coulé sous les ponts en 40 ans : le domaine que j'avais entrevu à l'époque est devenu un véritable champ de recherche international, comme va le montrer la postface consacrée à l'évolution de la démographie des firmes depuis la soutenance de ma thèse.

L'idée initiale de ce travail est apparue à la fin de mon mémoire de DEA (maintenant appelé Master 2) sur la relation entre les faillites et les licenciements pour motif économique. Ce mémoire a été publié par moi dans une toute petite édition en 1981, et je compte l'actualiser lui-aussi dans un futur proche.²

L'auteur de référence en France, qui m'a servi de point d'appui au début de ma thèse de troisième cycle, est Alain BIENAYMÉ, professeur d'économie à l'Université Paris Dauphine. Voici ce qu'il écrivait en 1973 : "On insiste d'habitude sur le solde net des entrées et des sorties d'entreprises pour marquer le degré d'expansion et de contraction de l'appareil industriel et commercial. Cette approche du problème ne suffit pas à donner une bonne explication des mouvements qui affectent les structures industrielles d'un pays. Les composantes du solde, c'est-à-dire les mouvements bruts de création d'entreprises et d'établissements nouveaux, ainsi que les disparitions ont une très grande importance. En effet, le renouvellement du tissu industriel, et notamment la vitesse de croissance des nouvelles branches, la décentralisation géographique des industries, la morphologie des emplois en dépendent largement. (...) A côté du nombre de firmes, l'identité des entreprises exerce un rôle non négligeable sur la plasticité des structures industrielles d'un pays, ses capacités de production et de conversion."³

Comme cet économiste se basait sur le travail précurseur de Frøystein Wedervang, qui avait publié en 1965 un livre majeur sur la démographie des firmes industrielles, j'ai eu l'idée de faire la même chose pour la France. Mais à l'époque les données disponibles étaient parcellaires, à deux niveaux. Sur celui des créations, les études envisageaient une partie seulement du flux

¹ *Le flux économique des faillites en France 1820-1983*, Chisinau, Generis Publishing, 2020.

² *Faillites, licenciements et crise*, Paris, chez l'auteur, 200 p. (Tirage : 25 exemplaires).

³ A. BIENAYMÉ (1973) *La croissance des entreprises*, Paris, Bordas, tome 2, p. 275-276.

global. Sur celui des disparitions, elles ne disposaient que des statistiques de faillites et de règlements judiciaires. Il me fallait faire avec et tenter des estimations pour lancer le champ en France et aider les futurs chercheurs à mieux couvrir le domaine. J'ai été suivi par plusieurs auteurs qu'on retrouvera dans la bibliographie générale et dans celle de la postface.

De ma petite thèse niçoise, j'ai tiré plusieurs articles dans des revues scientifiques au cours des années 1980 et au début des années 1990. Le premier est paru dans la *Revue française de gestion* en 1981 : "Pour une démographie industrielle" (n° 32, p. 4-9).

Le deuxième article est paru dans la revue *Economies et Sociétés*, série Sciences de Gestion, n° 12, 1988 : "La démographie des entreprises : théories et statistiques". Cet article sera cité pendant cinq ou six ans.

Le troisième sortit dans la grande revue *Annales Economies, Sociétés, Civilisations*, en 1989 : "Faillites et crises économiques en France au XIX^e siècle", n° 2, mars-avril.

Le quatrième enfin parut dans la revue *Economies et Sociétés*, série Histoire quantitative de l'économie française, en 1991 : "La démographie des sociétés commerciales en France à la fin du XIX^e siècle", vol. 25.

Le modèle mathématique sous-jacent a été explicité plus tard, dans la revue *Management et Sciences Sociales* en 2010. Il a été ici repris en postface. La partie économétrique avait été présentée dans un article de la *Revue d'économie industrielle* en 1986 avec mon directeur de thèse (n° 36).

Ayant dit tout ce que j'avais à apporter dans ce domaine, je suis ensuite passé à l'histoire de la pensée managériale. J'ai retrouvé le livre de Prudent LE CHOYSELAT (1569), celui de Benedetto COTRUGLI (1582), et celui de LINCOL (1869). J'ai réédité l'ouvrage majeur de COURCELLE-SENEUIL (1855), puis celui de FAYOL (1916) et je saisi actuellement l'œuvre complète d'Auguste DETÈUF.

J'ai aussi fait œuvre novatrice sur l'histoire des plans d'affaires avec celui de LE CHOYSELAT bien sûr, et celui d'André-Martin LABBÉ pour la fondation du *Bazar Bonne-Nouvelle* en 1838. J'ai donc travaillé à retrouver les strates de la pensée gestionnaire et managériale. La synthèse bibliographique est en cours de rédaction avec mon *Homo Gestor, une histoire de l'édition gestionnaire* (volume I, 2018 ; les deux autres sont en préparation).

Enfin, bien que j'ai soutenue cette thèse au milieu de l'année 1980, j'avais déjà accumulé tous les documents statistiques et théoriques pour compléter le texte sur une année supplémentaire. Chaque fois qu'une note de bas de page a été rajoutée par moi, j'ai précisé entre parenthèses qu'il s'agissait de l'édition de 2020.

Dans les Pyrénées orientales,
Le Barcarès, août 2020.

S O M M A I R E

Préface.	5
INTRODUCTION.	9
PREMIÈRE PARTIE : FONDEMENTS D'UNE ANALYSE.	29
CHAPITRE I. La démographie des firmes, domaine en devenir.	29
Section 1. Qu'est-ce qu'une firme ?	30
Section 2. Évolution historique des entrées et des sorties d'activité.	51
CHAPITRE II. Les phénomènes privilégiés.	83
Section 1. La création des nouvelles firmes.	84
Section 2. La disparition des firmes existantes.	108
Conclusion de la première partie.	135
DEUXIÈME PARTIE : DYNAMIQUE DES STRUCTURES.	137
CHAPITRE III. Les mutations du parc d'entreprises.	137
Section 1. La démographie sectorielle des firmes.	138
Section 2. La démographie régionale des firmes.	161
CHAPITRE IV. Causes et conséquences des mutations.	181
Section 1. Les déterminants communs aux deux phénomènes.	181
Section 2. Les principales conséquences des flux.	210
Conclusion de la deuxième partie.	230
Conclusion générale.	231
Postface : un modèle démographique	233
Bibliographie.	251
Annexe statistique.	261
Liste des cartes, figures et graphiques.	278
Liste des tableaux.	278
Table des matières.	281

INTRODUCTION

"Le problème généralement pris en compte est celui d'établir comment le capitalisme gère les structures existantes, alors que le problème qui importe est celui de découvrir comment il crée, puis détruit ces structures. Aussi longtemps qu'il n'a pas pris conscience de ce fait, le chercheur se consacre à une tâche dépourvue de sens, mais, dès qu'il en a pris conscience, sa vision des pratiques capitalistes et de leurs conséquences s'en trouve considérablement modifiée."

J. SCHUMPETER (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, traduit de l'américain, Paris, Payot, 1974, p. 123.

Pour Joseph Schumpeter la survie du capitalisme ne devient une question pertinente qu'à l'issue d'une analyse de l'évolution de ses structures. L'économie réelle n'étant pas un système figé dans le temps, il faut en étudier la genèse, en démonter les mécanismes, et enfin en tirer des conclusions positives.

De notre côté, nous avons débouché sur une idée semblable, à la suite d'une étude sur les défaillances d'entreprises et les licenciements économiques qui se produisirent en France entre 1968 et 1978⁴. Car, en abordant l'analyse des structures économiques sous le seul aspect des disparitions non volontaires d'entreprises et d'emplois on ne parvient pas à dégager une logique de compréhension qui dépasse le cadre purement conjoncturel. Or, qui dit "structures" pense aux diverses parties d'un TOUT, parties qui seraient plus ou moins interdépendantes, plus ou moins stables dans le temps. C'est pourquoi, en ajoutant au champ des problèmes à voir l'aspect initiateur qu'est la création des firmes, on élabore progressivement une approche nouvelle, avec ses propres concepts, ses propres outils adaptés à un objectif précis : l'étude de la stabilité structurelle de l'ensemble des entreprises.

Ici le TOUT s'appellera "tissu économique", les parties qu'il contient auront pour support les firmes qui naissent et celles qui disparaissent. Paradoxalement, les préoccupations des économistes se sont beaucoup plus centrées sur les secondes que sur les premières. Ce déséquilibre s'explique en fait par la non prise en compte d'une analyse globale du flux des créations d'entreprises. Toutefois, et ce depuis 1945, les auteurs américains puis leurs homologues européens se sont intéressés aux *motivations* des entrepreneurs qui débutent, aux aspects psychologiques du phénomène⁵.

⁴ L. MARCO (1979) *De la crise en France*, Mémoire de DEA en Analyse sectorielle de la Croissance, Université de Nice, sous la direction de Michel RAINELLI, 184 p. (Dactylographié).

⁵ G. KATONA (1951) *Psychological Analysis of Economic Behavior*, New York, Mac Graw Hill, 347 p. ; P.-L. REYNAUD (1954) *La psychologie économique*, Paris, Marcel Rivière, 260 p.

Par contre, aucun pont n'a été construit, à notre connaissance, en France, entre les créations et les disparitions d'entreprises⁶. Nous voudrions œuvrer dans ce sens, pour que l'inter-disciplinarité prônée par les auteurs précédents ne s'effectue pas au détriment du dénombrement, première étape de l'analyse de tout phénomène socio-économique. En effet, où trouver une base opérationnelle de discussion entre les divers disciplines interpellées (Histoire, Droit, Statistique), en dehors des chiffres ?

L'enjeu de notre travail dépasse en fait la recherche de ce langage commun. Car aujourd'hui, dans tous les pays relevant du capitalisme, les phénomènes de création et de disparition des firmes s'installent au cœur du débat sur l'avenir du système économique en place. Nous pensons que l'existence de l'initiative privée, motivée par la recherche du profit, fonde une même rationalité d'entrée et de retrait des entreprises⁷.

Cette logique, qui est toujours à redécouvrir quel que soit le thème étudié, nous semble discernable au niveau des mouvements *réels* d'entrée et de sortie d'activité des firmes. Car, même si la plus grande part des réorganisations d'entreprises provient de fusions ou d'absorptions (dits mouvements *fictifs* d'entrée ou de sortie), il est une population d'entreprises en devenir suffisamment importante pour nous permettre d'étayer notre thèse. Celle-ci tient en peu de mots : depuis peu, les conditions propices à l'élaboration d'une "démographie" des firmes industrielles sont en place⁸.

Pour des raisons strictes de disponibilité des données et d'homogénéité du cadre juridique, nous nous limiterons au seul cas de la France. Notre recherche rejoint néanmoins certains travaux sur des pays étrangers⁹. Ces études montrent en particulier que la prise de risque semble, par contraste, peu

6 L'ouvrage ancien de Paul VIBERT (1895) *La concurrence étrangère, les industries nationales: celles qui naissent et grandissent, celles qui meurent ou se transforment*, Paris, Berger-Levrault, 386 pages, s'intéresse aux produits et aux industries qui apparaissent, croissent, déclinent ou disparaissent, mais pas aux entreprises qui les produisent. Il retient 27 industries naissantes ou progressant, et 18 industries mourantes ou se transformant. Il recense 2 074 produits concernés par des mouvements, mais donne très peu de noms d'entreprises précises. Cet économiste pratique était né en 1851 et il mourra en 1918 à l'âge de 67 ans.

7 L'auteur fondateur est bien sûr Alfred MARSHALL (1890) *Principles of Economics*, Londres, Macmillan, 2 volumes. Traduit en français par F. Sauvaire-Jourdan en 1906-1909, *Principes d'économie politique*, Paris, Giard et Brière, 2 vol. L'autre grand livre de MARSHALL (1919) *Industry and Trade : a Study of Industrial Technique and Business Organization*, Londres, Macmillan, 2 vol., a lui été traduit en 1934 par Gaston Leduc sous le titre : *L'industrie et le commerce*, Paris, Marcel Giard, 2 vol. Voir la note de lecture d'Adolphe LANDRY (1936) "Marshall, A. L'industrie et le commerce", *Scientia, rivista di scienza*, vol. 20, n° 59, p. 230-231.

8 Cette expression a été employée en français la première fois en 1910 par la *Revue d'économie politique* : "la démographie des industries à domicile" (vol. 24, n° 8-9, août-septembre, p. 676) sous la plume de René MAUNIER dans un compte-rendu d'un livre de MANGOLT. Mais il s'agit de l'âge des salariés et non de celui de leurs entreprises. Il faudra attendre ensuite 66 ans pour la retrouver, chez Chantal LEPRÊTRE (1976) "La concentration des établissements industriels français en 1962 et 1972", *Les collections de l'INSEE, série E (Entreprises)*, vol. 43, p. 7.

9 N. RWASAMANZI (1975) *La création des entreprises par les nationaux au Zaïre*, thèse de 3^e cycle, Université de Bordeaux, 494 p. ; CNME (1979) "La création d'entreprises aux États-Unis", *BIE*, n° 84, 3^e trimestre, p. 1-32. Voir le compte-rendu par Véronique MAURUS (1980) *Le Monde*, 29 janvier, p. 21 et p. 24.

goûtée en France, au contraire de ce qui se passe aux États-Unis. Quant au degré de l'intervention étatique en matière de création d'entreprises, il semble plus proche du cas français pour un pays tel que le Zaïre. Ici encore, l'idée de la France "pays intermédiaire" n'est qu'une façon pratique de situer des évolutions parallèles. Trois questions introduisent donc ici notre exposé : Comment faut-il envisager la population de référence ? Sur quels concepts de base doit-on s'appuyer ? Quels seront les voies à privilégier, ou encore les cheminements à proscrire ?

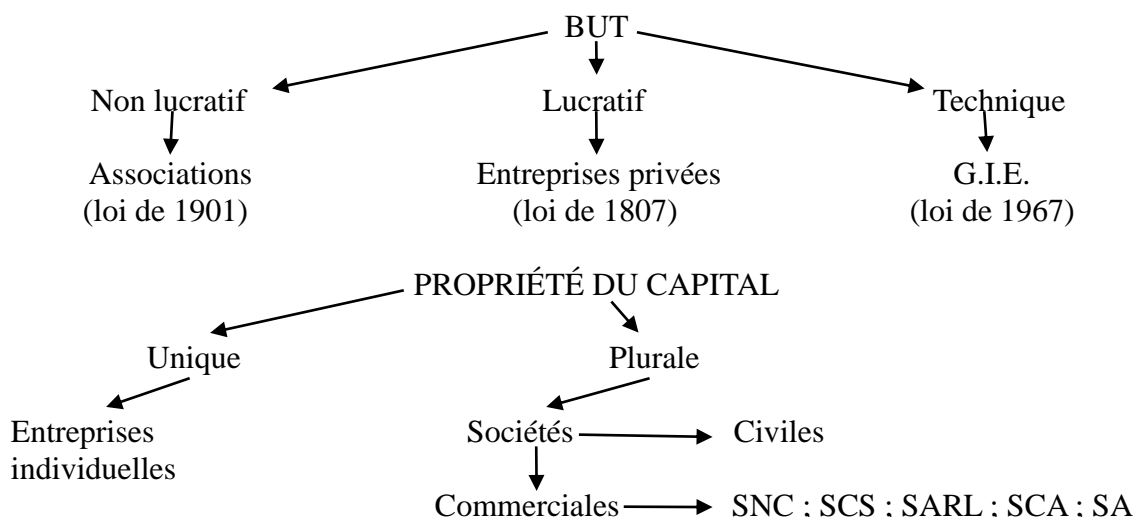
I. LA POPULATION DES FIRMES COMME OBJET D'ANALYSE

Cet ensemble recouvre des réalités multiples et résulte d'une histoire particulièrement riche en péripéties. Pour mettre en ordre les premières, c'est aux formes juridiques de l'entreprise que nous renverrons ; afin de faire le point sur la seconde, nous distinguerons les divers niveaux de repérage qui s'imposèrent peu à peu, depuis les premiers travaux sur les structures productives françaises.

A. Les formes juridiques de la firme

La figure n° 1 passe en revue les grandes catégories actuelles de firmes, à la fois en fonction du but poursuivi et selon la forme de propriété du capital. Nous entendrons par "firme" l'entreprise capitaliste possédant la personnalité morale et pouvant "faire faillite".

Figure 1. Les principales formes juridiques d'entreprises.¹⁰



Traditionnellement, c'est la société en tant que contrat interpersonnel qui a été privilégiée par le droit, pour qui entrepreneur et entreprise ne faisaient qu'un : "Sous le régime du Code [de Commerce], l'activité de

¹⁰ Voir P.-H. PICQ (1977) "L'entreprise vue au travers du droit", *Cahiers Français*, supplément au n° 180, mars-avril, notice 6. GIE : groupement d'intérêt économique.

l'entrepreneur se trouve englobée dans l'exercice du droit de propriété. S'il fabrique c'est qu'il a le *jus ustendi*, s'il s'empare des produits, c'est qu'il a le *jus fruendi*, s'il les vend, c'est parce qu'il a le *jus abutendi*. L'entreprise reste cachée sous la propriété."¹¹

Mais aujourd'hui, en grande partie grâce aux efforts des juristes et à une lente évolution législative, on tend à se poser le problème du concept d'entreprise sous des angles différents.¹² A cet égard, les réformes successives du droit des procédures collectives ont contribué à étendre la compétence des tribunaux vers les entreprises au-delà des entrepreneurs.

Notre population de référence serait ainsi constituée, soit d'entreprises individuelles (en majorité), soit de sociétés. De toute façon, le critère de prise en compte d'une firme reste associé à la possibilité de sa "mise en faillite". Une société civile, une association loi de 1901 ou une fondation échappent donc en théorie à ce critère, sauf si le tribunal en décide autrement, le but lucratif étant décelé¹³.

Toutefois, on constate un certain recul des notions classiques de contrat, de commercialité ou de but lucratif, et ce au profit de la référence à une conception de l'entreprise participant du droit économique en voie de formation¹⁴. Car le statut juridique de la firme s'impose au moment de la création, varie lors d'une fausse disparition et peut même se trouver à l'origine d'une défaillance irréversible : voir le problème de la prolifération des SARL trop petites. Nous retrouverons d'ailleurs cette dimension statutaire en plusieurs endroits de notre étude, sa connaissance favorisant une analyse du parc d'entreprises plus fine que celle qui se limite au simple dénombrement d'unités désincarnées.

B. Les différents niveaux de repérage

Deux conceptions fondamentales de l'entreprise s'affrontent, sur le terrain des définitions d'économistes : la restrictive et l'extensive. Reprenons ces deux acceptions alternatives.

Un premier courant de pensée, qui remonte à François PERROUX¹⁵, s'en tient à une définition restrictive : l'entreprise est le produit de la combinaison du capital avancé et du travail fourni. Le seul critère qui fonde la décision de créer la firme, ou de se retirer du marché, est alors la réalisation ou pas du profit. Les principaux disciples de Perroux sont : Raymond BARRE, Gérard de BERNIS et Henri SAVALL.

Un second courant de pensée, qui tend à dominer depuis les analyses de l'école française d'après-guerre (avec en particulier Émile JAMES, Jean

11 M. DESPAX (1957) *L'entreprise et le droit*, Paris, LGDJ, p. 195.

12 Cl. CHAMPAUD et J. PAILLUSEAU (1970) *L'entreprise et le droit commercial*, Paris, A. Colin, 128 p.

13 Article 96 de la loi n° 67-563 du 13 juillet 1967, *Journal Officiel*, 14 juillet 1967, p. 7065.

14 A. JACQUEMIN et G. SCHRANS (1974) *Le droit économique*, Paris, PUF, 128 p.

15 F. PERROUX (1926) *Le problème du profit*, thèse, Université de Lyon, 557 p.

MARCHAL et Jane AUBERT-KRIER)¹⁶, voit plutôt dans l'entreprise une organisation complexe, la cellule économique de base ; et, plus récemment, un système ouvert dont la disparition *involontaire* perturbe l'environnement, lésant aussi bien les salariés (membres de l'entreprise), les dirigeants (responsables de la gestion) ou les partenaires extérieurs (comme créanciers, fournisseurs, clients). Cette dernière conception vise ainsi à minimiser le critère du but lucratif qui sous-tend la décision d'investir, et ce au profit de "l'intérêt général" véhiculé par chaque agent participant à la création et à la continuation de l'entreprise¹⁷.

En ce qui nous concerne, nous retiendrons une conception de la firme plus proche du premier courant que du second. En effet, il nous semble que la motivation principale de l'acte de création dépend des opportunités de profit et que, même si la collectivité a mis en place des "gardes-fous" en cas de rupture grave dans le fonctionnement de l'entreprise. La disparition involontaire par faillite reste la contrepartie logique du risque pris. Il serait trop facile de répartir les pertes sur l'ensemble des partenaires, alors que la répartition antérieure des profits de croissance a été inégale.

Nous appellerons firme toute entreprise capitaliste à but lucratif¹⁸, réservant dans l'absolu le terme "entreprise" à toute organisation autonome qui propose des biens ou des services dans le cadre de l'économie nationale ou à l'exportation. En fait, les deux termes seront synonymes dans notre texte, étant bien entendu que nous renvoyons implicitement à la conception restrictive au niveau de l'analyse théorique.

A ces deux plans terminologiques font place des niveaux descriptifs : comment situer la population des firmes par rapport aux notions voisines de l'Economie Industrielle (établissement, groupe, secteur, branche) ? La figure n° 2 hiérarchise les diverses populations que l'on peut rencontrer dans les études d'économie appliquée.

Le niveau immédiat d'appréciation des structures productives consiste en l'étude des établissements – parfois appelés "ateliers" – c'est-à-dire des unités *techniques* de production mises en œuvre au niveau local. Comme chaque établissement ne produit le plus souvent qu'une seule sorte de produit, c'est du regroupement de l'ensemble des établissements d'un même genre d'activité que naît la branche. Unité aisément repérable, l'établissement a été l'objet des meilleurs recensements depuis le XIX^e siècle. Une démographie

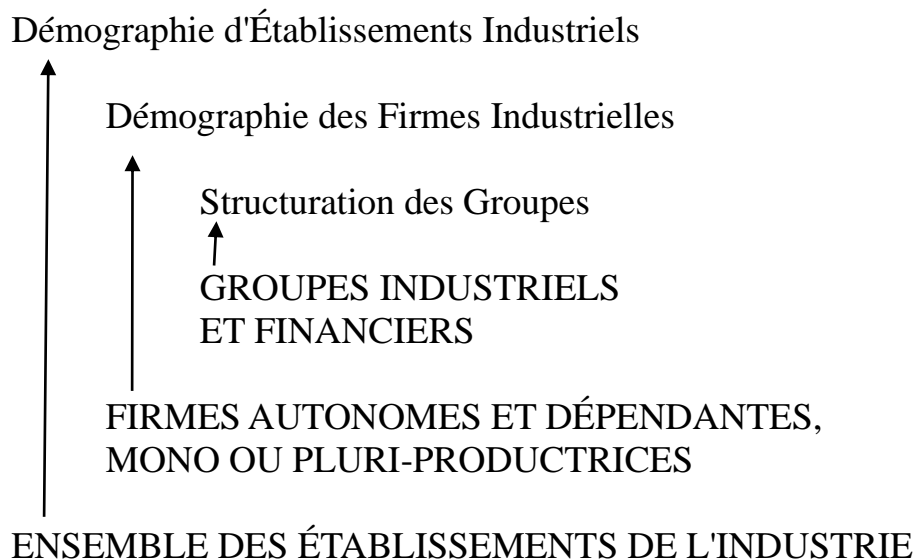
16 E. JAMES (1935) *Les formes d'entreprises*, Paris, Sirey, 604 p. J. MARCHAL (1948) *Le mécanisme des prix et la structure de l'économie*, Paris, Librairie de Médecis, 460 p. J. AUBERT-KRIER (1962) *Gestion de l'entreprise*, Paris, PUF, 615 p., p. 8-10.

17 Voir la première occurrence de cette expression in A. VIVIEN et E. BLANC (1830) *Traité de la législation des théâtres*, Paris, Brissot-Thivars, p. 104. Ce principe concernera ensuite les entrepreneurs de travaux publics : *Revue générale de l'architecture et des travaux publics*, 1867, Paris, Paulin, vol. 25, p. 180.

18 "Dans la conception restrictive, il convient de réserver le terme d'entreprise à l'entreprise capitaliste, celle-ci étant essentiellement caractérisée par le recours au travail étranger et par le mobile lucratif qui inspire son activité." M. DESPAX (1957) *L'entreprise et le droit*, op. cit., p. 7.

d'établissements a donc vu le jour¹⁹, domaine d'analyse qui, malgré ses limites intrinsèques (sur lesquelles nous reviendrons), a permis d'éclairer tout un aspect de l'évolution des structures industrielles françaises²⁰.

Figure 2. Unités, populations et domaines d'analyse.



Au centre du schéma ce sont les groupes de sociétés qui apparaissent. Ici le phénomène de constitution et (ou) de dissolution va mettre en jeu des sociétés-mères et des filiales. Notre population de référence contiendra un certain nombre de ces nouvelles filiales, de ces firmes dépendantes en attente d'affectation. Toutefois, l'investissement en créations nouvelles reste en ce cas plutôt marginal par rapport aux restructurations financières, aux liaisons inter et intra-groupes. Aussi n'existe-t-il pas encore, à proprement parler, de "démographie" des groupes mais seulement des études sur leur structuration. Ces études se présentent soit comme des analyses statistiques²¹, soit comme des approches socio-historiques²². Le fait que le groupe ne soit pas un sujet de droit clairement défini, bien qu'il apparaisse au niveau de la fiscalité, du droit du travail ou lors de consolidations comptables, ne facilite donc pas la recherche de son origine, de sa spécificité dans le système capitaliste, par rapport à la grande entreprise²³.

Entre ces deux limites (le groupe en amont, l'établissement en aval) se situe la "démographie" des firmes, c'est-à-dire l'analyse simultanée des créations d'entreprises nouvelles et des disparitions effectives d'entreprises

19 J. LAJUGIE (1960) "La concentration", in *Traité d'économie politique*, Paris, Dalloz, p. 909-990.

20 A. BIENAYMÉ (1975) "Les théories de l'organisation industrielle : les cas français et belge", *Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA*, série HS, n° 18, t. IX, n° 4-5, avril-mai, p. 651-748.

21 Y. CITOLEUX et alii (1977) "Les groupes de sociétés en 1974 : une méthode d'analyse", *Economie et Statistique*, n° 87, mars, p. 53-63.

22 B. BELLON (1979) *Groupes et ensembles financiers en France*, Amiens, thèse d'Etat, 506 p.

23 B. GILLE (1959) *Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste*, Paris, SEVPEN, 165 p.

existantes. L'avantage fondamental de ce niveau intermédiaire entre la fédération d'entreprises (le groupe) et l'ensemble des lieux techniques (l'établissement) consiste à repérer des *processus* d'entrée et de sortie. Loin d'être une photographie instantanée des structures, il s'agit plutôt d'un essai analytique *en dynamique*. Dégagé des mouvements saisonniers propres au court terme on peut espérer, dans le moyen terme, tendre vers le mouvement de fond. Encore faut-il renvoyer à des mécanismes comparables : si, à très long terme, le doute est possible (les nombres ne recouvrent plus les mêmes réalités), en moyenne période l'espérance de vie des firmes permet de traiter une population peu fluctuante. Aussi avons-nous été amenés à privilégier les années 1974-1979 : autant pour saisir la plasticité des structures que pour tenir compte des données disponibles. Le problème conjoncturel ne sera pas escamoté car il est clair que les motivations des créateurs, que les difficultés des entrepreneurs en place sont conditionnées par l'évolution économique générale. Au plan politique notre étude se situe sous le mandat de VGE.

En outre, le choix de la firme en tant qu'unité d'analyse va nous autoriser à utiliser le secteur comme moyen de regroupement. Se pose alors le problème de la distinction des activités secondaires et principales (le secteur est en effet un ensemble de firmes à même activité principale), et de l'affectation arbitraire des firmes pluri-productrices qui en découle. Toutefois, cette question nous semble mineure au regard de la composition de notre population d'entreprises. En effet, une majorité de très petites firmes est concernée, firmes dont on peut penser qu'elles sont mono-productrices. Malheureusement, il est certain que nos découpages sectoriels seront entachés de telles approximations.

La "démographie" des firmes apparaît finalement moins sous l'aspect mystificateur de l'habillage flagrant de concepts anciens (ou de situations préexistantes) que sous celui de l'application d'une méthodologie déjà rodée (par la démographie d'établissements) à des phénomènes plus généraux. En ce sens, notre travail voudrait se placer à mi-chemin entre les approches techniques et les études très générales. Nous ne voulons ni donner des conseils aux apprentis-patrons, ni revendiquer l'insertion d'un de nos indicateurs dans un modèle de politique industrielle.

II. LES MOUVEMENTS D'ENTRÉE ET DE SORTIE D'ACTIVITÉ

Pendant très longtemps, la liaison entre la création des firmes et leur disparition a été délaissée par les économistes, au profit des sociologues d'entreprises et des journalistes. Néanmoins, c'est aux Etats-Unis que Joseph SCHUMPETER prenait conscience de l'importance de la question, dès 1942. Les premières études françaises sur la création remontent à la fin des années

cinquante²⁴, à une époque où l'analyse des "faillites" marquait le pas, par rapport à l'entre-deux guerres²⁵. Ceci s'explique à la fois par le retard dans le traitement des données et par l'influence de la forte croissance naissante. Il n'est donc pas étonnant que le renouveau simultané de l'étude des défaillances d'entreprises et de l'intérêt porté aux créations se soit produit au milieu des années soixante-dix. Car, de manière souvent inconsciente, les créations sont associées à la reprise de l'activité, alors que les disparitions relèvent des effets de la crise persistante, de la dépression prolongée. Mais de quels mouvements particuliers allons-nous parler, dans quelle perspective aborderons-nous leur évolution ?

A. Délimitation des mouvements observés

La figure suivante n° 3 résume l'ensemble des cas possibles, pour les mouvements de firmes. La partie en gras sera la seule prise en compte par la suite, même si à l'occasion nous serons amenés à fournir des indications sur les autres mouvements, en particulier sur les cessations volontaires d'activité.

Figure 3. Types de mouvements d'entrée et de sortie des firmes

Créations nouvelles	Disparitions Involontaires (liquidations des biens ou règlements judiciaires)
	Cessations spontanées d'activité
Fausses créations	Fausses disparitions

Le cas des créations s'avère bien moins complexe que celui des disparitions. L'ensemble à considérer comprend :

- les nouvelles créations (créations *ex-nihilo* et constitutions de filiales d'une holding tête de pont d'un groupe industriel) ;
- les fausses créations (créations sans début d'activité, opérations de transfert par fusion absorption).

En premier lieu, nous ne retiendrons que les créations nouvelles, c'est-à-dire une majorité de créations *ex-nihilo* et une minorité de créations de filiales d'entreprises déjà existantes. Les premières revêtiront principalement la forme d'entreprises en nom personnel, alors que les secondes prendront la forme de sociétés : SARL de plus de 20 000 francs et SA.

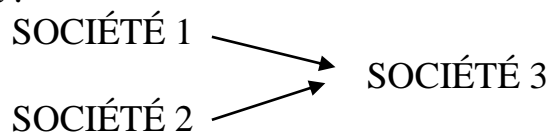
24 R. ALLUSSON (1957) *La création d'une entreprise industrielle, problèmes généraux à résoudre*, Paris, Editions de l'Entreprise Moderne, 112 p. Voir aussi le tableau récapitulatif des études socio-économiques depuis 1958 in B. NEUNREUTHER (1978) p. 128.

25 M. DESSERTAUX et J. PERCEROU (1935) *Des faillites et banqueroutes et des liquidations judiciaires*, Paris, Rousseau, 2^e édition, t. 1, 1070 p.

En second lieu, il est très clair que la distinction entre "fausses disparitions" et "fausses créations" reste très largement artificielle. Toutes deux relèvent en effet de mécanismes précisés dans la loi du 24 juillet 1966 sur les sociétés parue au *Journal Officiel* du 26 juillet, page 6402 et suivantes.

Trois sortes d'opérations sont à distinguer : la fusion, la scission et l'apport partiel d'actif. Cette distinction n'est d'ailleurs qu'une simplification, de multiples cas intermédiaires pouvant exister dans la réalité²⁶.

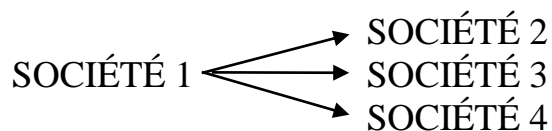
La fusion de deux (ou n) sociétés consiste en la réunion de ces entités, de deux façons principalement. Par la fusion donnant lieu à la constitution d'une troisième société, il s'agit alors de la fausse disparition des deux sociétés initiales au profit de la *nouvelle* société. Le schéma de l'opération est ainsi le suivant :



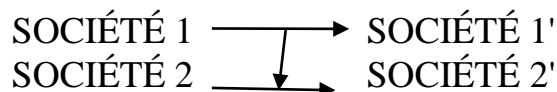
Par fusion-absorption, seule la société 2 disparaît en faisant apport de tout son *actif* à la société 1, qui devient la société 1' :



La scission est l'opération inverse : une société se scinde en plusieurs autres. Le schéma devient :



Enfin, l'apport partiel d'actif voit la permanence des sociétés initiales maintenue ; il s'agit donc de simples transferts d'actif, et non de faux mouvements :



Cette description sommaire ne visait qu'à resituer les réaménagements internes du parc d'entreprises par rapport aux mécanismes que nous avons choisi d'analyser. En effet, en prônant l'examen des créations nouvelles et des disparitions effectives, nous nous limiterons aux mouvements les plus apparents, à ceux qui vont correspondre à des changements structurels

26 Voir l'encadré d'A. TANDE (1977) "Les restructurations se poursuivent en 1976", *Economie et Statistique*, n° 92, septembre, p. 72. Voir aussi L. RETAIL (1968) *Fusions et scissions de sociétés*, Paris, Sirey, 185 p.

officiels et non à des réaménagements secrets. De plus, alors qu'au niveau des "faux" mouvements il s'agit de combinaisons volontaires (entre les trois types d'opérations que nous avons vus), au deuxième niveau la moitié des vrais mouvements est involontaire : les disparitions prises en compte nécessitent l'intervention de la justice commerciale.

Entre ces deux sortes de mouvements de sortie se situent les cessations spontanées d'activité, lesquelles concernent plus particulièrement les petites firmes. Etant le fruit de décisions volontaires, celles-ci ne donnent pas lieu à d'autre opération que la dissolution pure et simple. Nous allons y revenir.

Les disparitions retenues renvoient fondamentalement aux liquidations des biens. Toutefois, nous prendrons aussi en ligne de compte les règlements judiciaires, et ce pour deux raisons. D'une part il apparaît que 99% des règlements judiciaires se terminent par une liquidations des biens²⁷; et d'autre part, parce que les défaillances juridiques d'entreprises débouchent très souvent sur des opérations de concentration. Les mouvements apparents s'articulent intimement avec les déstructurations-reclassements. Estimer les premiers permet de comprendre un peu mieux les seconds : tout dépend de l'approche privilégiée.

B. Concentration et renouvellement des firmes

L'idée la plus simple qui vient à l'esprit sur notre sujet consiste à relier les disparitions effectives à un processus d'auto-régulation économique d'élimination des firmes non viables²⁸, puis à voir dans les créations d'entreprises une occasion de rajeunissement de l'économie dans son ensemble²⁹. D'une part est invoquée la concentration, en tant que résultat du jeu de la concurrence, et d'autre part est mis en évidence un comportement (la faculté d'entreprendre) qui aboutit *in fine* à la modification des structures. Tout ceci pose deux problèmes : à quel concept de concurrence se rattache-t-on ? A quels niveaux d'analyse renvoie-t-on, en associant à chaque phénomène une fonction très précise ?

Les deux seules situations clairement définies par la théorie néo-classique sont la concurrence pure et parfaite, et le monopole. Dans le premier cas, on obtient une multitude de petites firmes en compétition pour leur

27 V. MAURUS (1979) "SOS canards boiteux", *Le Monde*, 23 mars, p. 37.

28 "L'institution de la faillite est liée au principe de libre entreprise et de concurrence : elle sanctionne l'entrepreneur qui n'est plus en état de faire face à ses engagements, soit par incapacité ou déloyauté, soit en raison de circonstances conjoncturelles. Le nombre de faillites reflète l'évolution de la situation économique : aussi augmente-t-il en temps de crise." Article "Faillite", *Encyclopedia Universalis*, 1976, t. 6, p. 892.

29 "La santé économique d'un pays dépend de la jeunesse de son tissu industriel. Plus le nombre des entreprises créées chaque année est grand, plus son économie est vigoureuse. Le raccourcissement de la vie des produits et le progrès scientifique contribuent d'ailleurs à l'accélération du renouvellement du parc des sociétés industrielles." J. BARRAUX (1972) "La création d'entreprises en France", *Problèmes économiques*, n° 1302, décembre, p. 3.

survie. Dans le second, l'économie se partagerait entre quelques grandes firmes, chacune dominant totalement son marché. L'idée développée plus haut correspondrait parfaitement à la première situation, celle d'une concurrence idéale où aucun barrage ne viendrait ralentir l'entrée ou la sortie des firmes. Cette vision implique une stricte rationalité économique des entrepreneurs. Peu à peu, le nombre d'entreprises concurrentes diminuerait, leur taille tendrait à augmenter, on se rapprocherait de la situation de monopole.

Mais, avant que celle-ci ne soit atteinte grâce au mécanisme des prix, la concurrence renaît par la création de nouvelles firmes, attirées par les perspectives de profit. On assiste alors à un va-et-vient entre les deux situations, à un "effet de balle" dirons-nous, pour employer une image déjà utilisée³⁰.

Mais la concurrence en tant que concept laisse encore à désirer : "Le concept même de concurrence, fondamental pour la théorie économique et non seulement pour l'Economie Industrielle, reste trop évanescent ; dès que l'on cherche à le cerner, en dépassant les classifications des marchés fondées sur le nombre des offreurs et des demandeurs (celles-ci ne correspondent à rien au but poursuivi ici), on en est réduit à proposer une définition vague du type : la concurrence est le processus qui tend à uniformiser une variable économique. C'est à partir d'une telle conception que l'on peut fragmenter la concurrence en différents aspects, par exemple concurrence des capitaux et concurrence des producteurs."³¹

Cette indétermination se prolonge quand il s'agit de préciser la concentration effective de l'économie française depuis le début du vingtième siècle. Les nombreux travaux synthétisés par Alain BIENAYMÉ dans son article³² montrent que le phénomène de concentration s'avère peu perceptible au plan global,³³ comme l'ont aussi signalé Michel DIDIER et Edmond MALINVAUD en étudiant les établissements industriels de 1900 à 1965; par contre, au niveau des secteurs, le mouvement devient plus perceptible.

Alain BIENAYMÉ explique cette contradiction apparente par la croissance plus rapide des entreprises moyennes ; cette croissance venant perturber les taux de concentration qui sont calculés à partir des quatre firmes les plus importantes. Ceci pose problème : quelles sortes de firmes participent au renouvellement des structures ?

A notre connaissance, il n'existe pas de critère strict permettant de dresser une typologie des firmes selon leur taille³⁴. Les qualifications de "très

30 Image tirée du jeu de tennis, voir notre mémoire de DEA, *op. cit.*, p. 155.

31 M. RAINELLI (1979) "Sur les découpages de l'industrie", *Revue d'économie industrielle*, n° 8, 2^e trimestre, p. 107.

32 Article cité, p. 659-674?

33 M. DIDIER et E. MALINVAUD (1969) "La concentration de l'industrie s'est-elle accentuée depuis le début du siècle ?", *Economie et statistique*, n° 2, juin, p. 3-10.

34 Les seuils le plus souvent utilisés sont : petite firmes = moins de 50 salariés (pas de comité d'entreprise); firme moyenne = entre 50 et 500 salariés (ou 250 selon les secteurs); grande firme = plus de 500 salariés. Voir S. WICKHAM (1966) *Concentration et dimensions*, Paris, Flammarion, p. 57. Le mouvement patronal ETHIC propose pour sa part un seuil supérieur de 2 000 salariés

petite", "moyenne" ou "grande" dépendent de la variable discriminante retenue. Le résultat ne sera pas du tout le même si est privilégiée la part de marché, le nombre d'employés ou le chiffre d'affaires³⁵. Nous verrons par la suite que ce problème ne constitue pas un empêchement majeur pour le déroulement de notre analyse.

Plus fondamentale nous semble la situation de la recherche vis-à-vis des trois domaines auxquels font référence la plupart des auteurs : le triptyque STRUCTURES/COMPORTEMENTS/PERFORMANCES.

Nous insisterons sur l'aspect structurel, en posant la question cruciale : y a-t-il stabilité (ou non) dans le renouvellement du parc d'entreprises ? Autrement dit, y aurait-il autant de firmes qui se créent *ex-nihilo* que de cas d'ouvertures de procédures collectives aboutissant à la disparition effective des firmes industrielles ?

Toutefois, il est patent qu'on ne saurait parler de phénomènes globaux sans saisir les comportements principaux qui induisent *in fine* la transformation des structures, sans renvoyer aussi aux performances des entreprises ; car ce sont ces comportements, ces performances qui expliquent la survie des firmes.

Enfin, c'est une approche plus précise des évolutions d'entreprises que nous voudrions proposer. Mais ceci nécessite la disposition d'une méthode, de données suffisamment maîtrisées. Auparavant, il faut se contenter de situer des ensembles et d'étudier des conditions d'entrée et de sortie, pertinents par rapport à la démarche annoncée.

III. SITUATION DE LA RECHERCHE

En liaison avec les tentatives récentes de reconstruction de l'Economie Industrielle³⁶, mais en ouvrant quelque peu le champ d'analyse au cas d'entreprises para-industrielles (Industries Agro-Alimentaires, Transports) – car ces dernières se créent et disparaissent pratiquement de la même manière –, nous pensons œuvrer pour une autre voie. Lucien GILLARD ayant clairement défini l'intérêt et les dangers de la méso-analyse³⁷, il paraît urgent de proposer une approche spécifique, dans une optique pluri-disciplinaire.

Ce faisant, nous sommes conscients du risque à prendre : la redite de lieux communs. Alors, pour éviter ce travers, deux impératifs nous guideront : le souci d'une mise en ordre des données collectées, et le soin d'un recentrage permanent sur le thème majeur de la thèse, la liaison entre créations et disparitions.

pour définir la grande entreprise. Voir Y. GATTAZ (1970) *Les hommes en gris*, Paris, R. Laffont, 274 p., et du même (1980) *La fin des patrons*, Paris, R. Laffont, 186 p.

35 TPE = moins de 500 000 F de CA ; PME = 500 000 à 100 millions de F ; GE = 100 millions à 1 milliard de Francs selon S. WICKHAM (1966) *ibidem*.

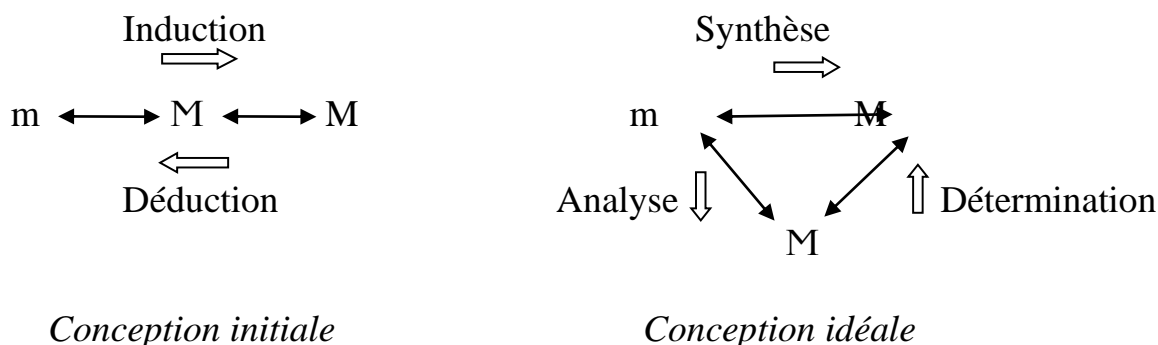
36 Y. MORVAN (1976) *Économie industrielle*, Paris, PUF, 278 p.

37 L. GILLARD (1975) "Premier bilan d'une recherche économique sur la méso-analyse", *Revue économique*, vol. 26, n° 3, mai, p. 478-516.

A. Méthode et sources retenues

Deux conceptions méthodologiques s'opposent bien en économie appliquée, la démarche déductive et l'approche inductive. La première consiste à partir d'une hypothèse théoriquement fondée, pour ensuite en retrouver la trace, d'un point de vue statistique ou économétrique. La seconde s'inspire d'une certaine "immersion" dans le fatras indifférencié des données brutes, plongée qui produit quelques résultats généraux, ceux-ci étant suivis par l'énoncé de principes théoriques précis. Ces deux enchaînements ne correspondent qu'à une vision commode, *in abstracto*. Avec la figure numéro 4, nous lui préférons une organisation méthodologique beaucoup plus concrète.

Figure 4. Une conception des champs d'analyse



La conception initiale de la méso-analyse (M) permet d'intercaler celle-ci entre la micro-économie (m) et la macro-économie (M). Le statut de ce niveau médian s'avère de la sorte fortement *précaire* : il y a danger d'attraction par l'un ou l'autre pôle. Les concepts qui dérivent de ce genre d'articulation feront preuve d'une grande instabilité ; ils ne sont que des *extensions* vite récupérées par le domaine d'origine. Ici, la liaison créations-disparitions ne serait que la pulsation d'un méga-organisme parfaitement auto-régulé (vision macro), ou l'application de la théorie synthétique de l'évolution (darwinisme moderne) à la population d'entreprises (vision micro). Dans le premier cas seul existe le TOUT, dans le second cas d'espèce, le TOUT et les parties sont indépendants.

Par contre, la conception selon nous *idéale* revient à commencer par l'analyse des déterminants micro-économiques, puis à utiliser des découpages intermédiaires et enfin à livrer une synthèse au niveau macro-économique. Evidemment, le passage entre chaque stade d'analyse ne se distingue guère de l'approche inductive, à ceci près que la cohérence d'ensemble est testée tout au long de la progression, en relation avec les indicateurs de performance et de comportement adéquats. Le synthèse finale désigne alors les déterminants micro-économiques les plus pertinents, vis-à-vis de l'objectif retenu.

Tout ceci peut paraître très abstrait : l'enjeu n'en demeure pas moins d'importance. D'ordinaire, la distinction faite entre l'utilisation préalable de techniques exploratoires³⁸ et l'ordonnement *a posteriori* d'hypothèses théoriques évacue la possibilité d'une troisième attitude. Pour les uns, rien d'efficace n'apparaît, hors les statistiques, pour les autres, seule la réflexion peut engendrer un modèle performant. Deux travers vont tout de même limiter la valeur de notre approche, travers que nous devons tenter d'annihiler rapidement.

Le premier travers peut résider dans la grille d'interprétation qui accompagne toute "remontée" inductive. Bien qu'étant très large au début, elle se rétrécit à la suite de l'analyse des données brutes. En privilégiant de la sorte les variables quantifiables, le risque apparaît nettement de promouvoir l'émergence d'une correspondance *univoque* entre un effet ponctuel et des causes plus générales. Autrement dit, prendre le renouvellement des structures comme une donnée invariable du système et prétendre le cerner en appliquant une "recette" statistique plus ou moins bien réussie.

Le deuxième travers renvoie au refus de toute inféodation à une théorie, à une explication d'ensemble qui viendrait soutenir une description du concret. Mais on ne peut prétendre s'abstraire de toute théorisation et revendiquer une "neutralité" confortable, sinon satisfaisante. Notre choix consiste en l'étude de ce qui est, de la conception dominante et non en l'étude de ce qui devrait être, de la conception critique désincarnée ; car, n'ayant pas la faculté – ni les moyens – de reconstruire ce que nous pourrions détruire, il nous semble préférable de nous cantonner dans un empirisme descriptif prudent.

En résumé, nous estimons qu'il existe bien un moyen terme entre l'appartenance à une école de pensée et le fétichisme des méthodes statistiques. Car, d'une part il devient urgent de mener une analyse exploratoire en démographie des firmes, et d'autre part, la mise en évidence de relations de cause à effet s'impose.

Symétriquement, deux sources de données vont nous permettre de mener à bien notre travail. Commençons par rendre compte des sources concernant les créations d'entreprises, qui sont les plus récemment étudiées, avant d'aborder les difficultés liées au repérage des disparitions effectives d'entreprises industrielles.

Toutes les données brutes de création d'entreprises sont issues des études de la Caisse Nationale des Marchés de l'État (CNME) qui, depuis 1973, traitent les informations du *Bulletin Officiel d'Annonces Commerciales* (BODAC). Chaque firme qui se crée doit s'inscrire au registre du commerce. A cette occasion, quatre sortes de renseignements sont exigées : sa localisation, l'objet de son activité (hors nomenclature), sa forme juridique, et le montant de son capital social (s'il existe).

38 M. VOLLE (1978) "L'analyse des données", *Economie et Statistique*, n° 96, janvier, p. 3-23.

Nous retiendrons le niveau le plus élevé possible pour la localisation : c'est-à-dire les 22 régions françaises. L'activité sera ventilée entre 7 grands secteurs : 3 sous-secteurs industriels (Biens d'Équipement, Intermédiaires, et de Consommation)³⁹, le Bâtiment-travaux publics, les Industries Agro-Alimentaires, l'Agriculture et les Transports⁴⁰.

Cinq formes juridiques viendront compléter cette description : l'entreprise en nom personnel, la société anonyme, la société en commandite simple, la société en nom collectif, et la société à responsabilité limitée (qui sera aussi associée aux autres formes résiduelles).

Enfin le capital social déclaré à la création entrera dans une des 8 catégories suivantes : sans capital ; 20 000 F ; de 20 001 à 50 000 F ; de 50 001 à 100 000 F ; de 100 001 à 200 000 F ; de 200 001 à 500 000 F ; de 500 001 à 1 million de F ; plus de 1 million de Francs⁴¹.

A partir de ces informations, les chercheurs de la CNME opèrent un traitement informatique qui réclame l'utilisation de règles précises. Ainsi, sont exclus du champ de l'analyse : les groupements d'intérêt économique (GIE créés par l'ordonnance du 23 septembre 1967) car cette forme particulière n'est que la mise en commun d'une partie des activités de plusieurs firmes pré-existantes ; les établissements secondaires (et les succursales), qui relèvent pour leur part de la "démographie" d'établissements proposée par l'INSEE⁴²; et les sociétés étrangères se créant en France, car celles-ci ne sont guère nombreuses⁴³ et obéissent à une logique supra-nationale⁴⁴.

Le domaine initial d'investigation étant alors restreint, la mise en œuvre de règles techniques de classification se déroule, avec sa part d'arbitraire : si l'entreprise dépend d'une activité à la fois industrielle et commerciale, elle sera systématiquement compté parmi les firmes industrielles nouvelles ; si elle relève de plusieurs activités proches, on privilégiera celle qui présente le caractère le plus général ; enfin si ses diverses activités s'avèrent très différentes les unes des autres, on considérera comme activité principale la première déclarée⁴⁵.

39 Sur la raison d'un tel découpage, voir le chapitre III.

40 Voir le tableau des correspondances entre nomenclatures, en annexe. Le choix de retenir l'agriculture est liée au souci d'avoir un point de comparaison avec l'industrie.

41 Sur la pertinence d'une estimation du chiffre d'affaires par le capital social, voir notre mémoire de DEA, op. cit., p. 42.

42 M. HANNOUN (1974) "Jeunesse, maturité et disparition des grands établissements industriels", *Economie et Statistique*, n° 29, janvier, p. 29-41.

43 "La plupart du temps, dans les pays développés, l'implantation d'une filiale de firme multinationale ne prend pas la forme de la création d'une nouvelle entreprise, mais du rachat, partiel ou total, d'une firme déjà existante." M. RAINELLI (1979) *La multinationalisation des firmes*, Paris, Economica, p. 148. Ceci est avéré pour la multinationale Mac Cormick qui a racheté le principal concessionnaire français dans les années trente. Voir IH FRANCE (1974) *Guide de gestion*, Paris, division agricole, 150 p. (Nous avons édité ce document interne en livre en 2019).

44 D. VAN DEN BULCKE (1979) *Politiques d'investissement, réductions ou cessations d'activité de multinationales en Europe*, Paris, PUF, 243 p.

45 Environ 20% des déclarations sont volontairement évasives.

Sur le fichier ainsi obtenu est appliqué un programme de tri. Nous reprendrons certains des croisements mis en évidence, tout en élargissant le domaine temporel des études trimestrielles de la CNME.

Quant à elles, les statistiques disponibles sur les "faillites" bénéficient d'un long passé, ainsi que nous le constaterons dans le premier chapitre, quand nous essayerons de procéder à une étude à très long terme (130 ans).

Elles n'en demeurent pas moins d'une interprétation malaisée, en raison de décalages temporels, de changements de nomenclatures et de divers problèmes qu'il nous faut brièvement évoquer.

Actuellement, deux sortes de publications coexistent : elles vont nous servir de guide pour spécifier plus précisément l'ampleur du phénomène de disparition des firmes : le *Bulletin Mensuel de Statistique* de l'INSEE retrace, en son chapitre VIII (Commerce intérieur), les données brutes et corrigées des variations saisonnières du nombre de jugements prononcés par l'ensemble des tribunaux de commerce dans les douze derniers mois, qui sont publiées d'abord dans les *Informations rapides*, puis en rétrospective. Il s'agit, en fait, du traitement du BODAC ; ces séries donnant lieu, assez régulièrement, à des articles d'information et d'analyse, de la part de chercheurs de la division "Étude des entreprises", dans la revue *Economie et Statistique*⁴⁶.

Le *Bulletin d'Information Économique* de la CNME va beaucoup plus loin, puisqu'il propose, à partir de la même source (le BODAC), un suivi par trimestre du phénomène. Suivi qui est accompagné d'articles de fond depuis 1972 (voir notre bibliographie générale). Dans chaque "fiche documentaire", on trouve les mêmes croisements que ceux dont nous avons étudié l'origine au niveau des créations d'entreprises. Il est clair qu'un tel outil facilite notre tâche. Toutefois, il présente certains inconvénients que nous présenterons par la suite (in chapitre III).

La première difficulté concerne la *nature* de l'information récoltée : sont recensés les jugements et non les déclarations de cessation des paiements. Or, entre celles-ci et ceux-là, un délai très variable peut s'écouler. Ce délai est estimé à : un mois pour environ 30% des jugements ; deux mois pour près de 20% des jugements ; trois mois pour 10 % ; et plus de trois mois pour les 40% restants⁴⁷.

Ceci pose problème pour situer l'origine des difficultés de l'entreprise dans le temps, pas pour constater le nombre de disparitions effectives, à mettre en regard du total des nouvelles créations : nous ferons l'hypothèse générale qu'une majorité des faillites se transforment en liquidations finales.

La deuxième difficulté se situe au niveau des variations accidentelles qui sont dues aux délais de publication entre les jugements prononcés (leur

46 L. VERRIÈRE (1970) "L'évolution récente des faillites, liquidations de biens et règlements judiciaires", *Economie et Statistique*, n° 8, janvier, p 55-56 ; J. ALBERT et L. VIALET (1977) "Les défaillances d'entreprises depuis dix ans : un tournant en 1974", *Economie et Statistique*, n° 95, décembre, p 33-41.

47 J. ALBERT et G. JACQUEMART (1975) "Les liquidations de biens, les règlements judiciaires et les faillites, de 1968 à 1974", *Economie et Statistique*, n° 63, janvier, p. 47.

date) et les jugements publiés au BODAC⁴⁸. Fort heureusement, cette désynchronisation ne gêne que le conjoncturiste qui souhaite effectuer une analyse mois par mois. Sur les séries rétrospectives utilisées dans notre étude, les corrections des variations saisonnières éliminent ce travers.

Enfin le problème du choix du jugement à privilégier résume les difficultés précédentes. Que choisir ? Le total des jugements prononcés ou l'ensemble des jugements déclaratifs ? Nous avons opté pour le second. Celui-ci est obtenu en soustrayant les jugements de transformation (d'un règlement judiciaire en une liquidation des biens, par exemple) aux jugements prononcés. Car il est évident que les jugements de transformation font double emploi, même si une partie d'entre eux relève d'erreurs de manipulation, lors du traitement du BODAC. Seront donc uniquement retenus les jugements déclaratifs de première décision⁴⁹.

Dans les articles de la CNME, la nomenclature utilisée entre 1972 et 1977 (inclus) était la nomenclature des activités économiques (NAE) mise au point en 1959. En 1978, après dix-neuf années de service, a été préférée la nomenclature d'activité et de produit (NAP) qui date de 1973. La raison de ce changement semble être le souci d'harmoniser les études d'organismes différents. Car ces deux nomenclatures ne correspondent pas exactement entre elles, du fait que certains sous-secteurs qui sont comptés dans l'industrie pour la NAE, le sont dans les services en NAP ; le passage n'est possible qu'au niveau "600", nous en donnons un exemple précis en annexe.

Nous retiendrons la première nomenclature, au besoin en recalculant les résultats en NAE pour 1978. Signalons enfin que, grâce à un traitement rétrospectif, les données de 1977 sont disponibles à la fois en NAE et en NAP. Cette particularité nous permettra techniquement de procéder à l'estimation annoncée. En ce qui concerne l'avenir, il faut espérer qu'aucune rupture aussi inopportune ne vienne interdire toute étude de moyen terme sur la décennie quatre-vingt.

B. Thèmes choisis et présentation du plan

Les adeptes d'une définition extensive de la firme seront déçus : nous ne traiterons ni des entreprises publiques, ni des firmes plurinationales. Les premières ont une "démographie" déformée en vertu de la caution de l'État (pas de sortie effective involontaire), les secondes relèvent de l'analyse des délocalisations inter-territoriales qui échappe au cadre national qui est le nôtre.

Le thème de la dépendance des petites et moyennes entreprises vis-à-vis des groupes ne sera abordé qu'incidemment. D'une part, parce que notre sujet n'est pas centré sur le niveau fonctionnel de la sous-traitance ; d'autre part, parce que la réduction de liberté qui se produit entre l'unité dépendante

48 *Bulletin Mensuel de Statistique*, septembre 1978, p. 24.

49 J. ALBERT et G. JACQUEMART (1975) art. cité, p. 48.

et l'ensemble dominateur se déroule *pendant* la vie des firmes et non dans leur période de croissance infantile ou de fin prochaine. C'est pourquoi les analyses actuelles de la "dépendance" s'intéressent beaucoup plus au pouvoir de vie et de mort du groupe sur ses sous-traitants⁵⁰.

Le thème central de notre thèse va se réduire au lien qui peut exister entre les créations *ex-nihilo* et les disparitions effectives (non volontaires) de firmes. Un tel sujet n'a pas, à notre connaissance, de filiation théorique précise en France⁵¹. Il nous est donc loisible de présenter une approche multidisciplinaire. Car l'étude des mécanismes de formation d'une "zone de transfert" à l'intérieur de la population d'entreprises appelle une récapitulation historique. Parce qu'aussi, la prise en compte du processus de concentration des firmes nécessite une analyse de type économique. Parce qu'enfin, une maîtrise minimale des techniques juridiques vient éclairer les procédés légaux de constitution et de dissolution des firmes industrielles.

A partir de ce choix initial, nous essayerons de recentrer notre propos sur des thèmes d'intérêt plus général : il s'agit de ne pas perdre de vue la dominante économique de notre travail, puisqu'il se situe dans le cadre d'un DEA intitulé "Analyse sectorielle de la croissance". En ce sens, quatre grandes questions vont constituer l'enjeu du débat : Pourquoi les structures industrielles de l'économie générale ne sont-elles pas figées, en apparence ? L'intervention de l'État vise-t-elle alors à promouvoir un certain "esprit d'entreprise", ou plutôt à protéger les "bons" entrepreneurs des méfaits des "mauvais" patrons ? Comment se fait-il que les sociétés cotées en Bourse ne disparaissent plus par "faillite" en France ? Pour quelles raisons y aurait-il (ou non) stabilité du rapport entre les deux indicateurs retenus ?

Les tentatives de réponse à ces diverses interrogations ne peuvent se présenter dans le désordre : un plan s'avère nécessaire, dont la structure obéit simultanément au choix d'inter-disciplinarité, au recentrage permanent sur la dimension économique, et à la disposition de données et d'échantillons utilisables.

Deux grandes parties charpentent le plan. Première partie : les *fondements d'une analyse* démographique des firmes industrielles ; Deuxième partie : la *dynamique des structures*, saisie grâce aux études statistiques.

Dans la première partie, deux chapitres seront proposés : le premier situe le sujet dans ses aspects théoriques et historiques ; le second en précise les modalités techniques (gestion et prévision). L'un et l'autre sont indispensables pour pouvoir aborder la seconde partie, qui fait appel à un appareil statistique plus élaboré.

50 R. FAURE, M. MARCHESNAY et B. MATHIE (1979) "L'ombre des grands", *Revue française de Gestion*, n° 22, septembre-octobre, p. 108-115.

51 Cela est dû au fait qu'Alfred MARSHALL, instigateur anglais de ce type d'études vers 1890, n'a pas eu en France de disciple direct majeur. Voir B. GERBIER (1979) "Industry and Trade d'Alfred Marshall", *Revue d'économie industrielle*, vol. 9, n° 1, p. 159-173. Le traducteur de ce dernier ouvrage en langue française fut Gaston LEDUC (1904-1979). Voir, de cet auteur, (1952) *L'industrialisation de l'Afrique du Nord*, exposés, Paris, Armand Colin, 320 p.

Le premier chapitre relate donc l'évolution des idées qui a conduit les économistes à privilégier la croissance de la firme plutôt que sa naissance ou sa mort, et qui ont contraint pendant longtemps les juristes à ne retenir qu'une notion floue de l'entreprise. Paradoxalement, alors que la doctrine juridique se penchait sur l'émergence de ce concept-clef, les économistes s'en éloignaient, pour envisager des déterminants plus abstraits (investissement, accumulation, etc.) qui renvoient à une vision macroéconomique – par opposition à la vision microéconomique qui étudie l'entreprise. Dans ces conditions, la conception biologique de la firme, qui assimile celle-ci à un organisme vivant, s'est imposée d'elle-même. Il s'agira de remonter à l'origine de cette métaphore, d'en montrer les inconvénients et de proposer sa modification⁵². La rejeter sans autre forme de procès serait en effet aller à l'encontre de l'interdisciplinarité précédemment prônée. Le chapitre est tout entier tendu vers cette question : quelle conception de la firme retenir ?

Ce choix étant effectué, le deuxième chapitre présente les deux phénomènes dans leurs modalités propres. L'objectif consiste à passer d'une conception abstraite aux réalités protéiformes. En ce sens, la disparition involontaire n'est pas la contrepartie obligée de la création volontaire. La spécificité de chaque technique d'entrée et de sortie va nous astreindre à une présentation séparée : une première section analyse la création des nouvelles firmes ; une deuxième section rend compte des disparitions effectives des firmes existantes tombées en faillite, en liquidation ou en règlement judiciaire.

Toutefois, afin de ne pas perdre le fil directeur de notre thème premier, nous insisterons à dessein sur l'échec des jeunes entreprises. Le problème de l'âge des firmes apparaît en effet comme un domaine peu étudié par les économistes contemporains. Par contre, de nombreux auteurs se sont penchés sur les difficultés des entreprises : peu à peu, on passe du couple croissance-crise de la firme au couple entrée-sortie.

Trois conclusions jalonnent cette première partie. La conclusion du chapitre I rappellera pourquoi la "démographie" des firmes est en gestation depuis 1975⁵³ ; celle du chapitre II insistera sur la notion de décision, plutôt que sur la différenciation des mécanismes. Quant à la conclusion de la première partie, elle montrera comment l'analyse statistique peut dorénavant se fonder sur un solide statut des unités considérées, contrairement à la démographie des établissements qui a vite trouvé sa limite représentative des firmes, et à la structuration des groupes qui n'a pas encore trouvé d'assise théorique fiable.

Dans la seconde partie, deux autres chapitres compléteront le plan : le troisième pose des jalons et livre une première analyse descriptive des flux ;

52 "D'après BACON (*Novum Organum*, II, 27), le commencement de la science est dans les analogies ; les analogies sont les premiers pas par lesquels on s'élève à la connaissance de l'harmonie de l'univers", W. ROSCHER (1872) *Recherches sur divers sujets d'économie politique*, Paris, Guillaumin, p. 13, note 1.

53 P. DUBOIS (1976) "Le système public d'information statistique sur les entreprises", *Economie et Statistique*, n° 79, juin, p. 21.

le quatrième propose des explications susceptibles d'éclairer le thème central en amont avec les causes et en aval avec les conséquences de l'action de flux sur les stocks.

Notre chapitre III repose tout entier sur l'idée que plusieurs niveaux de repérage des deux phénomènes coexistent, et que chacun contribue à la compréhension finale. Il essaye donc de donner une représentation cohérente des mouvements d'entrée et de sortie, que ce soit au plan national, régional ou sectoriel. La méthode et les sources présentées dans notre introduction seront alors mises en œuvre. Des données inédites du Tribunal de Commerce de Nice seront aussi proposées. Elles montrent particulièrement bien que le niveau local ne suit pas la même "trajectoire" que le niveau global. La conclusion de ce chapitre tirera les enseignements de l'aide de l'État, aide qui aura constitué la toile de fond de toute l'analyse statistique, en particulier au sujet de la stabilité du rapport créations/disparitions – enjeu du débat sur les structures industrielles.

Notre dernier chapitre élargit le sujet en une recherche des déterminants et des conséquences d'une mutation structurelle apparemment visible. Une première section utilise deux sortes d'échantillons, sur les firmes défaillantes et sur la démographie des sociétés commerciales. On insistera tout particulièrement sur la dimension financière et sur l'origine structurelle des déséquilibres, qui font qu'une firme naissante et une firme moribonde se ressemblent beaucoup. Le dynamisme de la croissance infantile se reflète dans un "instinct" de conservation qui met en œuvre toutes les ressources de l'entreprise industrielle.

Une seconde section étudiera les conséquences principales des mouvements de création et de disparition des firmes : Se dirige-t-on vers la socialisation de la fonction d'entrepreneur ? Quelle est la part de la conjoncture dans le renouvellement de la population (ou "parc") d'entreprises industrielles ? L'emploi est-il une menace, ou plutôt un garde-fou, pour les entreprises naissantes et (ou) défaillantes ?

La conclusion de ce chapitre IV montrera l'opposition entre la motivation individuelle qui préside à la création, et les règles collectives limitant la disparition par faillite, selon un schéma différent de celui qui est enseigné par la théorie des barrières à l'industrie. On se demandera, dans la conclusion de la deuxième partie, si les indicateurs retenus suffisent pour rendre compte des mutations structurelles de l'économie française. La réponse sera partiellement affirmative, car il est clair que l'étude des fusions et des absorptions constitue, entre autres, le complément fondamental de notre approche démographique.

En guise de conclusion finale, nous résumerons les résultats obtenus, puis nous envisagerons l'état des questions en suspens. Pour l'heure, une définition provisoire va nous servir de guide : la "démographie" des firmes est l'étude d'une population d'entreprises industrielles au sens large, en fonction de l'entrée de nouvelles unités *et* de la sortie d'unités préexistantes.

PREMIÈRE PARTIE

FONDEMENTS D'UNE ANALYSE

Le premier chapitre privilégie l'aspect historique des mouvements. Il vise à mieux montrer la permanence des phénomènes à travers les époques, même si par ailleurs les techniques juridiques évoluent en permanence et modifient quelque peu la perspective des entrées et des sorties d'entreprises.

Le deuxième chapitre précise les conditions de réalisation et les mécanismes de mise en œuvre des opérations d'entrée nouvelle et de sortie effective des firmes industrielles françaises sous la mandature de VGE.

CHAPITRE I

LA DÉMOGRAPHIE DES FIRMES, DOMAINE EN DEVENIR

Avant de pouvoir procéder à l'étude proprement dite des phénomènes constitutifs de ce domaine en voie d'élaboration, il convient de se poser deux questions : qu'entendons-nous par le terme de "firme" ? Comment évoluent les idées et les faits relatifs aux entrées et aux sorties d'activité industrielle ?

Il n'est pas facile de cerner le concept de "firme", car certaines tendances à l'usage intensif de métaphores camouflent des incertitudes théoriques, gages d'ambiguïté. Si les juristes, les économistes et les historiens ne se sont pas mis d'accord sur une notion commune, c'est parce qu'ils analysent sous des angles différents une même réalité, et qu'ils théorisent en fonction de critères spécifiques à leur matière. Un historien n'intègre pas de la même façon une observation que ne le fait un économiste. Aussi faut-il préciser, un peu mieux que dans l'introduction, le sens des termes que nous emploierons le plus souvent : l'entrée en activité sera la création effective de la firme, et non le redémarrage d'une unité momentanément arrêtée ; la défaillance dite "juridique" correspondra à la sortie d'activité, c'est-à-dire à la disparition apparente, constatée par une publication dans un journal d'annonces légales, publication faisant suite à un jugement du Tribunal de Commerce chargé de l'affaire de faillite, de liquidation des biens ou de règlement judiciaire.

Toutefois, les réponses fournies au cours des sections 1 et 2 se situeront à un niveau élevé de généralité. Nous n'avons pas l'intention de présenter une fresque complète et précise de l'émergence d'une notion ou de l'évolution des techniques de constitution et de dissolution des entreprises.

Pour l'instant nous définirons la firme comme l'entreprise industrielle susceptible de faire faillite en raison de retards de paiements ou de dettes trop importantes pour les finances de l'unité⁵⁴. Du côté de la création de l'unité, la firme existe quand elle est déclarée au fichier SIRENE et qu'elle fonctionne.

54 J. PARENT (1975-1978) *Les firmes industrielles*, Paris, PUF, collection "Thémis", 2 volumes.

Section 1. Qu'est-ce qu'une firme ?

Il n'existe pas de définition universelle de la firme⁵⁵. C'est pourquoi nous sommes tenus de commencer ce chapitre par un rapide examen des diverses versions de la conception extensive, dont nous avons signalé l'existence dans l'introduction. Cette conception peut être appréhendée de trois manières : sous son aspect purement juridique (1.1), sous son aspect économique (1.2), ou sous son aspect statistique, synthèse concrète des deux autres approches (1.3). Ce tryptique semble quelque peu artificiel ; il n'en est pas moins fort utile pour saisir un concept "mouvant" et pour montrer en quoi, par contraste, la conception restrictive se suffit à elle-même.

1.1. Aspect juridique de la conception extensive

Pendant longtemps l'entreprise et le droit ont été des étrangers l'un pour l'autre. Pourquoi cette ignorance a-t-elle duré ? Nous pensons que le droit de propriété constituait, au dix-neuvième siècle, un cadre suffisamment souple pour que la question de l'entreprise en tant que "sujet de droit" ne se posât pas. Mais cette situation ne convient plus au capitalisme d'aujourd'hui : l'entreprise a pris une telle importance dans la vie économique et sociale que le droit de propriété n'est plus suffisant pour rendre compte du phénomène.

Certaines réticences persistent néanmoins à l'encontre de cette présentation, elles concernent justement notre sujet : la création des firmes serait-elle identique si l'entrepreneur était bouté hors de son entreprise, à la moindre défaillance de sa part ? Le concept d'entreprise dégage-t-il un consensus autour de lui ?

Pour les dictionnaires de langue française, les définitions habituelles de la firme sont celles-ci : "Se dit, en Belgique, comme synonyme de raison sociale et même indiquant le nom propre sous lequel les affaires d'une maison commerciale se continuent, lorsque le chef est mort. (Littré, 1874, t. 3, p. 2503) la date d'apparition en français se situe au début de la 3^e république ; "Raison sociale." (Larousse universel, 1948, t. I, p. 737) ; "Entreprise industrielle ou commerciale telle qu'elle est désignée sous un nom patronymique, une raison sociale." (Le Robert, 1976, p. 711) ; "Désignation légale d'une société, d'une entreprise." (CNRLT).

La première occurrence du mot serait due à l'économiste belge Jean JOBARD (1844) *Nouvelle économie sociale ou Monautopole*, Paris, Mathias, p. 136. L'acception d'entreprise industrielle remonterait à 1909. Le mot serait originaire d'Italie sous la forme de "firma". Les mots correspondants en anglais et français en découleraient naturellement.

⁵⁵ L'article séminal est celui de Ronald COASE (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, n° 16, novembre, p. 386-405, qui montre que la firme existe en raison des coûts de fonctionnement du marché, l'internalisation qu'opère la firme permettant d'avoir des coûts internes plus faibles. En gestion, la notion de prix de cessions internes en découle.

A. La logique patrimoniale au XIX^e siècle

Rappelons tout d'abord que l'entreprise, en tant que réalité, a une origine très ancienne, puisqu'elle est directement issue du monde des marchands de la fin du XV^e siècle avec l'invention en 1494 de la comptabilité en partie double par Luca Pacioli⁵⁶. Il existait des entreprises industrielles auparavant, mais elles n'avaient pas les moyens comptables de calculer correctement leurs prix de revient⁵⁷. Or ces unités économiques n'étaient pas autonomes juridiquement à l'époque, elles restaient subordonnées à leurs propriétaires, nobles ou bourgeois, qui eux dépendaient du droit des marchands ou de la juridiction royale⁵⁸.

La raison sociale, qui est la marque d'existence autonome de la firme, apparaît sous l'intitulé "raison de la Société" dans les sociétés en nom collectif en 1673 dans l'Ordonnance du commerce et reprise dans le *Dictionnaire de commerce* des SAVARY. Avant, c'est l'enseigne qui désigne la présence d'une entreprise industrielle dans une ville ou un village⁵⁹. La raison sociale s'appelle aussi "raison commerciale" depuis une loi de 1824 qui la protège⁶⁰. Le terme de "raison industrielle" paraît sous la plume de LAMARTINE en 1850 : "ce n'est plus ni la raison industrielle ni la raison financière des chemins de fer, c'est la raison d'État des chemins de fer ;"⁶¹

D'ailleurs, avec l'élaboration du Code de commerce en 1807, la "notion" d'entreprise se heurtera aux deux principes de base du système juridique : la liberté et la propriété⁶².

Un exemple concret se trouve dans les statuts de la Société de Fourchambault qui est fondée en 1819 par Louis BOIGUES, André-Martin LABBÉ et PAILLOT père et fils, puis qui s'est installée dans la Nièvre en 1823⁶³. Cette usine à fers sera, avec 2 000 ouvriers, la plus grande entreprise industrielle de la Restauration. Elle fusionnera avec Commentry pour donner

56 C. CHAMPAUD (1974) "L'entreprise dans la société contemporaine. Place et rôle du chef d'entreprise dans son environnement économique et social", *Humanisme et Entreprise*, n° 86, septembre, p. 6.

57 J. GIMPEL (1975) *La révolution industrielle au Moyen Age*, Paris, Seuil, p. 17.

58 H. de BASTARD D'ESTANG (1857) *Les parlements en France. Essai historique sur leurs usages, leur organisation et leur autorité*, Paris, Didier et compagnie, t. 1, p. 91.

59 J. GRAND-CARTERET (1902) *L'enseigne, son histoire, sa philosophie, ses particularités*, Grenoble, Librairie Dauphinoise, 466 p.; J. SAVARY DES BRUSLONS (1723-1730) *Dictionnaire universel de commerce*, Paris, Estienne, t. 1, p. 1813 et supplément, p. 49.

60 Ch. GOUJET (1877) *Dictionnaire de droit commercial*, Paris, Marescq aîné, p. 567.

61 A. de LAMARTINE (1865) *La France parlementaire, 1834-1851*, 3^e série: 1847-1851, Paris, A. Lacroix, p. 153.

62 A. SOLAL (1971) "Les difficultés d'une construction juridique de l'entreprise : test de l'efficacité de nos procédés de connaissance juridique", *Revue trimestrielle de droit commercial*, vol. 24, p. 617-644.

63 A. THUILLIER (1974) *Économie et société nivernaise au début du XIX^e siècle*, Paris, Mouton, p. 259, note 7. Labbé, évincé de la firme en 1824 avec Paillot, fondera en 1835-1838 le *Bazar Bonne-Nouvelle* à Paris. Son plan d'affaires est un modèle du genre. Nous l'avons édité en 2009.

une grande société anonyme⁶⁴. Dans ce type d'entreprise, la personne morale, tout comme les salariés, est dépendante des propriétaires, qui sont libres de la transformer ou de faire cesser son activité. Ce qui apparaît, c'est le commerçant, c'est l'acte de commerce qui définit toutes les entreprises à but lucratif.⁶⁵

En fait, on est amené à constater la consécration du libéralisme au XIX^e siècle : les règles collectives en usage, les coutumes ne consacrent pas la notion d'entreprise, être moral indépendant, car celle-ci est inutile puisqu'on ne saurait la dissocier de l'entrepreneur d'industrie, à la fois capitaliste et travailleur pour son propre compte.⁶⁶ On se défie d'ailleurs souvent du rôle perturbateur des nouvelles firmes : "Donc toute entreprise nouvelle agit comme cause de crise par le détournement des capitaux."⁶⁷

1°) Le droit de propriété, premier cadre juridique de référence

Contrairement à une idée trop souvent reçue, la propriété privée des biens économiques n'est pas une notion très ancienne au regard de l'Histoire. Au temps de l'Empire romain, par exemple, on dénombrait encore quatre sortes de propriétés, selon le statut de l'individu ou de sa collectivité: la quiritaire (celle du citoyen), la prétorienne (celle des prêteurs), la pérégrine (celle des étrangers) et la provinciale (celle des possesseurs des fonds provinciaux appartenant à Rome). Il n'y avait pas de régime unique mais la seule reconnue officiellement était la première.⁶⁸

Toutefois, au début du XIX^e siècle, la propriété redéfinie par la Révolution française sur de nouvelles bases, devient le "ciment" de la communauté des entrepreneurs. C'est pourquoi le mot lui-même d'entreprise apparaît en 1798 dans le sens de "Organisation de production de biens ou de services à caractère commercial."⁶⁹ Il devient alors le synonyme des termes suivants : Affaire, Commerce, Établissement, Exploitation, Industrie, Négoce.

Cette fonction d'entreprise se réalise grâce à la concurrence, pour les économistes libéraux de l'époque, et par l'appropriation collective pensent au contraire les penseurs socialistes, qualifiés par les premiers d'utopistes.⁷⁰ Le problème de l'entreprise, en tant que concept autonome vis-à-vis du fonds de

64 J. BRESSON (1856) *Cours général des actions des entreprises industrielles et commerciales, ou Gazette des Chemins de fer*, 10 janvier, p. 29.

65 G.-U. GUILLAUMIN dir. (1839) "Actes de commerce", *Dictionnaire universel du commerce*, Paris, Guillaumin, t. 1, p. 22-23. Se réfère aux articles 632 et 633 du Code de Commerce de 1807.

66 H. BAUDRILLART (1839) "Entrepreneur d'industrie", *Dictionnaire universel du commerce*, Paris, Guillaumin, t. 1, p. 1111. Le mot entreprise apparaît 27 fois dans ce premier tome aux mots clés suivants : Association (14 fois), Crises commerciales (2 fois), Coulage (4 fois), Entrepreneur d'industrie (7 fois).

67 J. GARNIER (1839) "Crises commerciales", *Dictionnaire universel du commerce*, p. 923.

68 J.-Ph. LÉVY (1972) *Histoire de la propriété*, Paris, PUF, p. 32.

69 *Dictionnaire Le Robert*, 1976, p. 591.

70 A. MURAT (1960) "Le cadre juridique", *Traité d'économie politique*, Paris, Dalloz, p. 557.

commerce, va se poser quand l'identité entrepreneur-entreprise sera en déphasage avec les réalités économiques de la faillite et de la perte en capital.

En particulier, l'apparition du phénomène primordial des sociétés par actions dans les années 1820-1830 et son extension rapide à la fin du siècle, inverseront le sens de la relation entreprise-propriété, comme le remarque Georges RIPERT : "La société est créée pour exploiter, elle n'existe que pour cela, et la propriété n'est que le moyen de réaliser l'exploitation : c'est une *propriété affectée*. Cette affectation n'est pas arbitrairement décidée par le propriétaire des biens car, les anciens propriétaires, ce sont les actionnaires qui ont renoncé à leur droit au profit de l'entreprise. La société, personne morale, est tenue de réaliser l'objet pour lequel les apports ont été faits. L'entreprise domine la propriété."⁷¹

Le droit de l'actionnaire n'équivaut donc plus au droit de propriété des biens de l'entreprise. La société par actions évolue progressivement du stade du contrat entre les personnes à l'état d'institution. Cette évolution, que l'on peut penser comme imposée par la concentration économique, va conduire à la prise de conscience, de la part des économistes-juristes, de la dissociation entrepreneur-entreprise. Mais une prise de conscience suffit-elle pour aboutir à une définition cohérente de la notion juridique d'entreprise ?

2°) *Émergence de la notion d'entreprise*

Bien avant les auteurs contemporains, les utopistes du XIX^e siècle avaient proposé de réformer l'entreprise, c'est-à-dire d'établir une structure d'accueil et d'aide aux nouveaux entrepreneurs⁷². Si l'on peut distinguer, dès cette époque ancienne, une première tentative d'incitation et de soutien à la création d'entreprises, on saisit mal la spécificité de l'entreprise par rapport à l'entrepreneur tant qu'il s'agit de petites unités sans grand capital de départ.

Progressivement, l'action des salariés a poussé au premier plan la dimension sociale liée à l'activité des firmes. Cette prise de conscience, provoquée par les revendications des salariés les plus défavorisés dès les années 1840-1848, a conduit aujourd'hui à l'émergence d'une définition large : "On la définit [l'entreprise] généralement comme l'ensemble de tous les éléments humains et matériels groupés et organisés par le commerçant, personne physique ou personne morale."⁷³

Mais une telle définition ne figure pas dans les textes juridiques : "l'étude de l'entreprise reste surtout du domaine doctrinal et, en tant que notion juridique, c'est en droit positif, le fonds de commerce qui reste la notion essentielle."⁷⁴ C'est bien l'ensemble des biens productifs et des droits y

71 G. RIPERT (1951) *Aspects juridiques du capitalisme moderne*, Paris, LGDJ, cité par C. CHAMPAUD et J. PAILLUSEAU (1970) *L'entreprise et le droit commercial*, Paris, Colin, p. 15.

72 M. CAPET (1962) "La firme en tant qu'objet d'analyse", *Revue d'économie politique*, n° 2, p. 183.

73 A. JAUFFRET (1977) *Manuel de droit commercial*, Paris, LGDJ, 16^e édition, p. 77.

74 *Ibidem*. E. GOMBEAUX (1902) *La notion juridique du fonds de commerce*, thèse, Caen, p. 1.

afférant qui permettent à un industriel ou un commerçant entrepreneur de se livrer à l'exercice quotidien de son activité.

Ainsi, alors que le terme "entreprise" apparaît bien dans le Code de commerce (articles 8 et 9), ce n'est vraiment qu'au niveau de la comptabilité commerciale que cet intitulé s'impose réellement. Mais ceci n'empêche pas toute une partie de la doctrine de considérer l'entreprise comme un sujet fondamental de droit. Ces auteurs se fondent sur les lois de 1966 (sociétés) et 1967 (procédures collectives) pour désigner le souci montré par le législateur de faire prévaloir les intérêts de l'entreprise, à la fois sur la société comme simple technique d'organisation, et sur l'individu ou les individus propriétaires. Pour eux, la dissociation entre l'homme et l'entreprise apparue dans la loi du 13 juillet 1967, constitue une première étape dans le processus inexorable de reconnaissance du concept autonome d'entreprise.

B. Vers un droit de l'entreprise ?

De nos jours, l'entreprise tend à devenir une institution reconnue, le pouvoir économique remplace la propriété en tant que critère d'appréciation de la qualité de dirigeant. Pour John Kenneth GALBRAITH, l'entrepreneur n'existe plus en tant que personne individuelle dans la firme industrielle évoluée.⁷⁵ Dans les très grandes firmes, on assisterait à l'apparition d'un entrepreneur collectif, nommé "technostructure" par cet auteur américain.

Remarquons toutefois que ces firmes ne sont que très rarement importantes, dès leur naissance. Le droit de créer une entreprise, la possibilité de connaître et d'assumer l'échec commercial, tout ce qui fait obéir le parc d'entreprises à une logique d'orientation de capitaux privés, suggère encore le maintien de l'appropriation, par une minorité, du pouvoir dans la firme : "Il est en effet bien évident que les capitalistes se montreraient assez peu empressés à apporter leurs capitaux à une entreprise, si leur apport devait se traduire par une dépossession immédiate en faveur de l'entreprise. En toute hypothèse, un certain droit de propriété devra être reconnu aux capitalistes sur les biens dont ils auront fait apport à l'entreprise."⁷⁶

Le pouvoir sans la propriété effective ne saurait expliquer la mise en œuvre risquée d'un capital. Rares sont en effet les créateurs qui ont l'ambition de faire parvenir très vite leur entreprise au rang des plus grandes. Le passage de la propriété exclusive à la propriété affectée semble être une façon plus logique de constitution des firmes leaders. Alors, devant l'inadéquation des structures en place, l'idée d'une réforme de l'entreprise est apparue, dès la fin de la seconde guerre mondiale⁷⁷. Elle connaîtra un fort retentissement avec un

75 J.K. GALBRAITH (1967) *Le nouvel état industriel*, Paris, Gallimard, p. 43-46, cité par D. ROUX et D. SOULIÉ (1972) *L'entreprise, système économique*, Paris, PUF, p. 90.

76 M. DESPAX (1957) *L'entreprise et le droit*, Paris, LGDJ, p. 373.

77 F. BAYLE (1946) *Vers la disparition du salariat : la réforme de l'entreprise, le problème, les principes, les réalisations*, Paris ; P. LASSÈGUE (1948) *La réforme de l'entreprise*, Sirey, 458 p.

ouvrage de François BLOCH-LAINÉ en 1963 et, surtout, grâce au rapport du comité présidé par Pierre SUDREAU douze ans plus tard.

1°) La réforme de l'entreprise en 1975

Le droit des sociétés ne parvient pas à prendre en compte l'élément humain de l'entreprise. Le comité propose donc la transformation de l'entreprise à la fois sur le plan de ses structures juridiques et au niveau de sa vie quotidienne. Dans le premier cas, il s'agit d'adapter le droit des sociétés aux réalités très diverses des firmes. Au lieu de mettre en place un modèle unique, il vaut mieux créer de nouvelles formes d'accueil pour les jeunes entreprises (ce sera fait à partir de 1977 dans les CCI) et pour celles qui changent de statut (chapitre VI du Rapport Sudreau).

Dans le second cas, et devant la montée des sociétés de services, il semble opportun au comité d'envisager une nouvelle forme de société, créée sans apport de capital de la part de ses fondateurs, qui pourrait même "servir de structure d'accueil pour la survie d'entreprises en difficultés."⁷⁸ En effet, cette forme particulière permettrait la disposition de fonds propres et de ressources à long terme provenant de bailleurs financiers externes à la firme.

Le problème réside justement dans cette absence de droit de regard de la part des agents du financement : sur quels critères accorderont-ils leurs octrois ? L'aval d'un organisme financier para-public sera-t-il nécessaire ? Le rapport évoque seulement l'affiliation à un organisme d'assurance, et à une procédure de caution mutuelle. Les deux autres formes proposées sont la société anonyme à gestion participative, qui vise à mettre sur un pied d'égalité salariés et actionnaires, et l'entreprise sans but lucratif, forme intermédiaire entre une association (loi de 1901) et la société commerciale. Cette nouvelle forme organiserait "des opérations commerciales ou industrielles en parallèle avec le secteur lucratif."⁷⁹

Ces propositions ne doivent pas faire illusion : il existe un décalage entre la conception extensive de l'entreprise et les nécessités d'adaptation du cadre juridique. Si les salariés sont des "partenaires", pourquoi ne participent-ils pas aux prises de décisions ? La notion de "parties prenantes" semblerait alors convenir à une nouvelle évolution des rapports dans l'entreprise, comme l'a montré Paul GONTIER dès les années 1910.⁸⁰

78 Idem, p. 157.

79 Idem, p. 161.

80 P. GONTIER (1911) *Le directeur et l'administrateur-délégué de la société anonyme*, Paris, Giard et Brière, p. 99 (sur la responsabilité de ces agents).

2°) *La place de l'entreprise vis-à-vis du droit économique*

L'entreprise serait donc devenue aujourd'hui le thème central du droit économique français.⁸¹ Car la définition même de ce domaine d'étude renvoie à un droit micro-économique, au droit des affaires, en son sens restrictif.

Au contraire, d'autres auteurs prônent une conception très large du droit économique⁸², au sein duquel l'entreprise occupe certes une place notable, sans être toutefois l'unique objet de préoccupation : "L'entreprise joue incontestablement un rôle important dans l'évolution du droit économique et participe, à ce titre, du mouvement d'objectivisation auquel celui-ci donne lieu. Elle est, en effet, désormais considérée bien plus comme une composante essentielle du marché que comme un sujet de droit porteur de créances et d'obligations."⁸³

Ce phénomène d'objectivisation ne traduit-il pas simplement un retour vers les conceptions des économistes ? Le droit économique ne serait-il pas une issue aux contradictions doctrinales des juristes, contradictions qui renverraient plus à des convictions qu'à des réalités ?

Nous pensons que l'enjeu du problème de la définition de l'entreprise capitaliste réside dans une dualité : d'un côté un droit de l'entreprise n'a de sens que s'il se borne à la prise en compte des aspects techniques de la démographie des firmes (constitution, transformation, dissolution) ; d'un autre côté, le droit économique général suffit amplement pour traiter des firmes, sous le double angle micro et macroscopique.⁸⁴

On est ainsi renvoyé à une définition mixte de l'entreprise, intégrant autant le "stade suprême des personnes morales à objet économique"⁸⁵, que l'unité économique autonome.

En cas de défaillance financière de l'entreprise, et s'il se produit l'ouverture d'une procédure de concours, le droit de la faillite a prévu la dissociation entre l'homme et l'entreprise. Mais il semble bien que seul l'intérêt patrimonial a tendance à primer en dernière analyse. La sauvegarde de l'unité de production ne serait-elle pas un bon prétexte pour évincer les entrepreneurs trop entreprenants ? Passe-t-on vraiment d'un droit de propriété individuel à un droit de maintien collectif ? Les réponses à ces questions nécessitent l'étude de la notion de *sélection naturelle*, notion qui sous-tend toutes les définitions restrictives de la firme.

Là encore l'économie et la gestion empruntent à la biologie et à la médecine des concepts opératoires pour leurs propres spécificités théoriques et statistiques.

81 J. SCHEID et J.-C. TESTON (1969) *L'environnement et la demande*, Paris, Dunod, p. 56-59, reproduit in ROUX et SOULIÉ (1972) *L'entreprise, système économique*, p. 38-41.

82 A. JACQUEMIN et G. SCHRANS (1974) *Le droit économique*, Paris, PUF, 2^e édition, 128 p.

83 *Idem*, p. 104.

84 G. FARJAT (1971) *Droit économique*, Paris, PUF, p. 85-116.

85 *Idem*, p. 87.

1.2. La conception économique dominante de la firme

Ce paragraphe essaiera de répondre de manière aussi cohérente que possible à trois interrogations : A quoi peut bien servir le concept de firme représentative ? De la cellule ou de l'organisme, quelle métaphore symbolise le mieux l'entreprise ? Cette conception biologique omniprésente s'avère-t-elle vraiment pertinente pour notre sujet ? Nos éléments de réponse resteront volontairement conciliateurs, pour deux raisons : d'une part parce que nous n'avons pas de vision aussi attrayante à fournir, et d'autre part, parce qu'il est toujours à craindre des critiques irrémédiables, sur un sujet aussi brûlant.

A. La firme représentative, concept opératoire ?

Alfred MARSHALL (1842-1924) a posé très clairement la distinction entre le court terme et le long terme. De la sorte, il se donnait la possibilité de ne considérer, *in abstracto*, qu'une entité théorique : la firme représentative. Mais, pour que ce concept soit opératoire, l'auteur anglais proposait une analogie avec la biologie de son temps : souci de clarté ou confusion des genres ?

1°) Nature du concept

Pour pouvoir représenter toutes les autres firmes de l'industrie (nous dirions aujourd'hui : du secteur), plusieurs caractéristiques générales sont requises : "Notre firme représentative doit être une firme qui a eu une longue vie moyenne et un succès passable, qui est gérée avec une habileté normale, et qui a un accès normal aux économies, externes et internes, qui appartient au volume agrégé de la production."⁸⁶

Mais il ne s'agit pourtant pas d'une firme moyenne, le terme de représentative étant central. Cette entité va servir, d'une part à rendre compte du comportement des autres firmes du secteur sur le marché⁸⁷, et d'autre part, à permettre le passage du niveau de l'unité micro-économique (la firme) au niveau de l'unité méso-économique (l'industrie).⁸⁸

On doit donc noter que cette « firme » est de nature purement conceptuelle⁸⁹, et qu'une telle représentation doit s'appuyer sur trois hypothèses : a) La tendance à l'uniformisation des techniques qui se produit par la propagation de l'innovation, à partir de la firme *leader* jusqu'aux firmes marginales, qui doivent suivre pour survivre ; b) L'unicité de fabrication du

86 A. MARSHALL (1890) *Principles of Economics*, London, Macmillan, 8th ed., 1966, p. 265. (Notre traduction).

87 J. HOUSSIAUX (1958) *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey, p. 35.

88 A. CHIAVELLI et M. RAINELLI (1977) "Uniformisation des taux de profit et hypothèse sectorielle", *Actualité économique*, n° 3, juillet-septembre, p. 351-369.

89 HOAN LONG DIEN (1970) "La firme représentative chez Alfred Marshall", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 86-96.

produit par non-différenciation ; c) La mono-production de chaque firme, ce qui sous-tend la correspondance entre un critère de petite taille et un critère de non-diversification.

Le problème revient, en fait, à passer du concept à la réalité des structures industrielles. La firme représentative sert alors de technique d'utilisation d'un cadre théorique préalable. Cette démarche nous semble peu propice à éclairer notre sujet, même si MARSHALL est le fondateur de l'analyse conjointe des créations (naissances) et des disparitions (morts) de firmes. C'est lui qui, dans le monde de la recherche anglo-saxonne, a initié les premiers travaux sur la démographie des entreprises industrielles.

2°) La référence explicite à une vision biologique de la firme

La métaphore des jeunes arbres est souvent citée ; le passage qui suit n'en est pas moins révélateur, s'il est beaucoup plus nuancé : " Ce qui se passe pour les arbres, se passe aussi pour les entreprises industrielles. De même que chaque sorte d'arbre a sa vie normale, pendant laquelle il atteint sa hauteur normale, de même la durée pendant laquelle une entreprise d'un genre quelconque gardera probablement sa pleine vigueur est limitée par les lois de la nature combinées avec les circonstances de lieu et de temps, avec le caractère et le degré de développement de la branche d'industrie à laquelle elle appartient."⁹⁰ Ici c'est donc une analogie végétale qui est fournie.

Mais comment agissent ces lois naturelles ? MARSHALL devient très pragmatique, quand il relève : a) La perte d'efficacité des dirigeants âgés et la moindre efficacité de leurs successeurs. On retrouve ici une des causes premières de disparition involontaire d'entreprises ; b) la sénilité de la firme elle-même qui atteint la limite d'existence de ses équipements techniques.⁹¹

Ceci n'est pas fortuit : MARSHALL se rallie au cycle de vie des firmes, conception qui pose que toute entreprise naît, vit et meurt, après être passée par un point optimum de domination sur les autres firmes ou sur ses marchés. Il est intéressant de noter que cette conception ressemble très fortement à celle du cycle du produit. Le point commun entre les deux sortes de cycles serait en fait l'analogie biologique, seule capable d'opérer la liaison entre une analyse abstraite et des études empiriques de populations d'entreprises industrielles ou agricoles.⁹²

Ainsi, alors que la firme représentative est un moyen commode de situer les comportements-types, la référence explicite à une détermination quasi-biologique permet d'évacuer toute une série de problèmes sur l'origine du fonctionnement de la firme : qui décide la création, qui manœuvre la croissance, qui subit la disparition ?

90 A. MARSHALL (1890) *Principes d'économie politique*, traduction française, Paris, Giard et Brière, 1906, reproduit in J.-M. HERVÉ (1972) *Croissance et progrès ?* Tours, Mame, p. 269.

91 *Ibidem*.

92 A. MARSHALL (1898) "Mechanical and Biological Analogies in Economics", in A.C. PIGOU dir. (1925) *Memorials of Alfred Marshall*, London, Macmillan, p. 312-318.

B. Représentation contemporaine de la firme

Les auteurs qui font explicitement référence à l'analogie biologique se réclament de l'inter-disciplinarité. Ce choix peut être résumé par une figure qui retrace l'évolution au cours des quarante dernières années du passage entre la machine, l'organisme biologique, l'entreprise moderne, les sociétés à grand capital et l'éco-système décrit par les neuro-sciences et les nouvelles sciences de l'homme et de la société.⁹³ Cette évolution n'est pas linéaire, mais elle doit beaucoup aux progrès fantastiques de l'informatique.

Figure 5. Des sciences exactes aux sciences de l'homme

Années 1940 : Machine —→ Organisme

Années 1950 : Machine ↔ Organisme

Années 1960 : Organisme → Entreprises → Eco-système

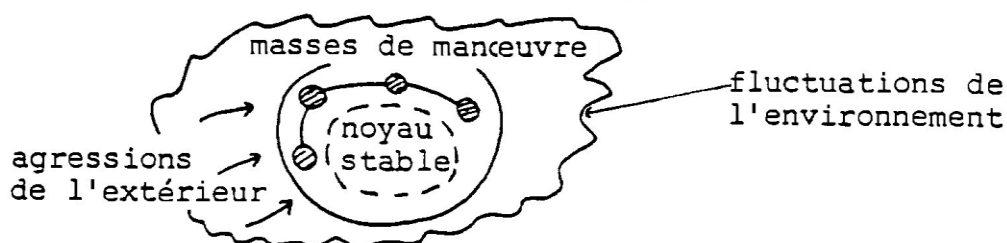
Partant de la mécanique, sont successivement abordés la biologie, l'économie de l'entreprise, les sciences politiques et l'écologie. Ajoutons-y une pincée de mathématiques appliquées et un soupçon de philosophie des sciences, et nous obtenons un cadre unitaire de pensée, valable pour une analyse conjointe de la naissance et de la mort des entreprises industrielles.

Pour nous, l'usage des métaphores trouve sa limite principale dans l'ambiguïté des termes choisis : la firme serait-elle une cellule ou un organisme pluricellulaire ?⁹⁴

1°) L'entreprise en tant que cellule

Avec le gestionnaire Bruno LUSSATO, une présentation graphique s'impose.⁹⁵ Elle représente la liaison entre la cellule et son milieu.

Figure 6. L'entreprise-cellule



93 J. de ROSNAY (1975) *Le macroscopie*, Paris, Le Seuil, p. 86 (le titre de la figure est de nous).

94 Sur la naissance de la biologie cellulaire au XX^e siècle, voir Jean THÉODORIDÈS (1977) *Histoire de la biologie*, 3^e édition, Paris, PUF, p. 112-115.

95 B. LUSSATO (1976) "Les conditions de survie de l'entreprise", in F. DALLE et N. THIÉRY dir., *Dynamique de l'auto-réforme de l'entreprise*, Paris, Masson, p. 74.

Le mot *cellule* signifie en biologie "l'unité fondamentale constituant tous les organismes vivants, douée d'un pouvoir d'assimilation."⁹⁶ Ce sens apparaît en 1855 en langue française, mais la découverte initiale remonte à 1665 avec Robert HOOKE qui leur a donné le nom de la petite chambre occupée par un moine dans un monastère.⁹⁷

Pourtant, LUSSATO considère tout d'abord le cas de l'organisme : celui-ci étant composé de cellules, l'auteur insiste sur ce niveau. Il effectue donc une descente et analyse le sort de la cellule dotée d'un noyau vital : "L'ensemble des paramètres qui doivent demeurer invariants, afin d'assurer la survie de l'entreprise, se nomme le noyau. Si le noyau est menacé de dégradation, l'entreprise risque la faillite ou l'absorption."⁹⁸

Remarquons que le terme adéquat aurait dû être organisme cellulaire, s'il n'y avait contradiction dans les termes. Car une cellule n'est pas à proprement parler un organisme, sauf le cas d'un organisme uni-cellulaire, l'amibe par exemple.

Or, la firme ne peut être unicellulaire, car elle ne peut avoir qu'un seul élément productif ou administratif. De plus elle ne peut être une cellule isolée, ne serait-ce que parce qu'elle possède des relations étroites avec d'autres firmes via les prises croisées de participations.

Ensuite, on ne voit pas en quoi la survie dépend uniquement du noyau. Un échec peut fort bien provenir de la perte des masses de manœuvre ou de toute autre composante périphérique de cette entité. Donc la firme est pluricellulaire : serait-elle aussi un organisme ?

2°) *L'entreprise, organisme vivant complexe*

Que signifie le terme d'organisme ? Le dictionnaire LAROUSSE le définit comme : "1. Ensemble des organes qui constituent un être vivant ; 2. Être vivant quelconque."⁹⁹ Nous pensons que le premier sens concerne mal l'entreprise dans sa complexité technique et administrative, et que le deuxième reste purement tautologique.

Dans le premier cas, une typologie s'avère nécessaire. Poussons donc l'analogie jusqu'au bout et comparons la firme à l'être humain, lui aussi être vivant complexe :

- la direction est le cerveau de l'ensemble entrepreneurial, ce qui explique la difficulté de greffer de nouveaux dirigeants sur un corps ancien ;
- les flux financiers constituent le sang régénérant les divers organes en activité: si le sang s'arrête de circuler, le corps meurt ;

96 Dictionnaire Le Robert, 1976, p. 244.

97 R. HOOKE (1665) *Micrographia, or some Physiological Descriptions of Minute Bodies made by Magnifying Glasses*, London, Martyn and Allestry, p. 116. Voir THÉODORIDÈS (1977) p. 29.

98 B. LUSSATO (1976) article cité, p. 75.

99 *Lexis Larousse*, 1976, p. 1228.

– les flux d'information correspondent à des signaux nerveux, grâce auxquels l'organisme peut agir ou réagir aux agressions extérieures.

Dans le second cas, l'entreprise n'a pas été créée à partir d'une cellule initiale, fécondée par un élément vivant extérieur. Le phénomène de clonage ne saurait être antérieur à la création de la firme, même si au départ l'organisation des services internes est réduite au minimum.

Chez un organisme vivant biologique, le non fonctionnement d'un organe vaut dépérissement de sa fonction et il peut être remplacé par un autre organe (c'est pourquoi nous avons deux poumons, deux reins, deux yeux, deux oreilles). Mais il ne disparaît jamais au cours d'une seule génération de l'organisme : il faut une sélection naturelle plus longue.

Or l'entreprise n'a pas pour géniteur fixe, pour parent nécessaire, une autre entreprise qui lui lèguerait systématiquement un potentiel génétique identique. La firme assimile, croît, s'adapte, mais ne se multiplie pas à la manière des organismes vivants biologiques dits supérieurs, c'est-à-dire par reproduction sexuée. Un organisme artificiel, un cyborg collectif, une organisation complexe ne saurait se confondre *a priori* avec un organisme vivant. Confondre l'existence de fait d'un organisme artificiel et la vie organique, nous semble une injure à la définition même de la matière vivante.

C. Pour ou contre la conception biologique ?

Quels sont les arguments des partisans de cette analyse ? En quoi une position diamétralement opposée risquerait-elle de conduire à une impasse ? Enfin comment procéder à une synthèse acceptable des deux positions antagonistes ? Car l'enjeu d'un tel débat l'emporte sur la tendance à jouer sur les mots et, concernant l'inter-disciplinarité, il implique une position médiane, entre l'attitude maximaliste qui veut englober toutes les sciences et la spécialisation à outrance.

1°) Arguments en faveur d'une vision biologique

Pour le Directeur de la COFREMCA¹⁰⁰, Alain de VULPIAN, seule une véritable structure organique permet de saisir les complémentarités entre les firmes : "Les concurrents sont aussi des collègues solidaires qui co-produisent le système dans lequel baignent les entreprises, qui contribuent, par exemple, à définir le positionnement des différents produits sur le marché."¹⁰¹

Ainsi, selon ce psycho-sociologue, il existe un milieu ambiant constitué par les entreprises elles-mêmes. Imaginons un vivier où la multi-

100 Compagnie Française d'Études de Marché et de Recherches Appliquées, fondée en 1953 à Paris par la contraction de COFROR et de STEMCA, deux autres agences de sondages.

101 A. de VULPIAN (1976) "Pour un réveil de l'entreprise", in *Dynamique de l'auto-réforme de l'entreprise*, op. cit., p. 101.

plication des poissons a fait déborder toute l'eau contenue dans le bassin. Si ce dernier se remplit entièrement d'êtres vivants (croissance rapide), la part du liquide vital devient vite insuffisante et la quasi-totalité des poissons meurt ; une intervention extérieure s'avère alors nécessaire pour proportionner l'eau et les poissons.¹⁰²

Le professeur Bruno LUSSATO exprime une idée un peu plus originale, à savoir que la firme assume son existence sans rien devoir à la collectivité : "Ce qui caractérise l'entreprise par rapport aux autres organisations c'est que, d'une part, elle doit elle-même secréter l'énergie nécessaire à sa subsistance et ne pas dépendre de la collectivité, et que, d'autre part, son action dépend plus de l'initiative privée d'entrepreneurs qui risquent leur patrimoine que de décisions collectives dont la responsabilité est diluée."¹⁰³

Il y aurait de la sorte deux niveaux d'analyse : le monde des entreprises, celles-ci œuvrant pour la production autonome de biens et de services marchands vendus sur des marchés libres ; le face-à-face entreprise-collectivité, ou l'organisme indépendant contre l'ensemble bureaucratique, l'initiative privée contre la tutelle publique.

Le premier niveau faciliterait la compréhension des structures de l'entreprise, selon une étude de son évolution historique : "La sélection naturelle a ainsi donné à l'entreprise, au cours des siècles, une certaine forme qui lui a assuré une fantastique efficacité économique."¹⁰⁴ L'argument se fonde sur une constatation *a posteriori* : l'entreprise efficace existe, mais l'auteur ne cherche pas à savoir pourquoi cette forme est apparue à ce moment-là de l'histoire. De plus, il faut bien avouer que la référence à la sélection naturelle n'est qu'une conséquence de l'hypothèse biologique, pas une explication pertinente en économie des firmes.

Le deuxième niveau fournit un critère de jugement de la capacité de survie de l'entreprise : "Face à une situation de désordre rapidement évolutive, les entreprises ont besoin, pour assurer leur sauvegarde : d'une liberté d'action accrue, de masses de manœuvre plus puissantes que par le passé, d'un temps de réponse plus rapide, de finalités clairement déclarées, de l'existence d'un "projet" à moyen terme au niveau des équipes dirigeantes. Or il est indiscutable que ces conditions ne sont pas actuellement satisfaites, dans la majorité des entreprises."¹⁰⁵

La firme aura-t-elle à prendre conscience, par ses organes dirigeants, de la précarité de sa situation actuelle et saura-t-elle se faire violence, pour s'amputer, le cas échéant, d'un organe malade ? A l'auto-réforme, il faudrait en ce cas substituer la mue volontaire.

102 La théorie du vivier a laquelle fait référence l'article n° 77 de la CNME (4^e trimestre 1977, p. 4) consisterait à renouveler les poissons pendant leur reproduction "folle", plutôt que de rajouter de l'eau propre. De toute façon, un intervenant extérieur intervient, puisque le phénomène de survie est engagé de manière artificielle et non purement naturelle.

103 B. LUSSATO (1976) op. cit., p. 79.

104 A. de VULPIAN (1976) art. cité, p. 81.

105 B. LUSSATO (1976) op. cit., p. 76.

Deux sortes d'organismes complexes apparaissent donc, en filigrane, dans ces citations : ceux qui luttent pour leur vie (les firmes), et ceux qui résistent au changement (les dirigeants). Les premiers sont contraints de dégager un consensus interne entre les organes qui les composent (le département de la recherche doit être en phase avec son homologue de la commercialisation, par exemple). Les seconds n'existent que parce qu'un consensus externe minimal fonde leur légitimité : l'accord des actionnaires et des banques.

L'erreur sera alors auto-correctée dans un délai très court par l'organisme dynamique ; par contre, l'organisme figé ne pourra opérer la correction nécessaire qu'après un laps de temps plus long. En résumé, le consensus bureaucratique est à l'entente dans l'entreprise ce que le *statu quo ante bellum* est à la signature d'un traité de paix, un simple accord de non-agression. Comme on le constate, les sciences politiques ne sont pas oubliées par les tenants de l'analogie biologique.

2°) *Arguments contre cet usage métaphorique*

L'économiste Charles RIST a dénoncé avec force le danger d'une analogie incontrôlée. On peut soutenir que l'entreprise est un organisme vivant, soit. Mais que l'on remonte le fil biologique pour en attribuer les caractéristiques d'abord au milieu des entreprises puis de l'ensemble de l'économie ne peut se concevoir : "Ce que nous appelons l'économie d'un pays, c'est le résultat global à un moment donné de ce processus de création, d'agencement et d'usure réciproque des entreprises. Ce processus ne s'arrête jamais. Il est sujet à un renouvellement et à une révision constants. L'image d'aujourd'hui fera place demain à une image différente (...) On a tort d'appeler cet ensemble un "organisme" comme on le fait quelquefois. L'économie n'a pas d'organes nettement localisés, comme le corps humain. L'activité économique d'un pays – production, échange, épargne, crédit – se déploie sous toutes ses formes sur tous les points du territoire."¹⁰⁶

Le fait que la firme soit dotée d'une vie propre est indéniable. Mais sa naissance pose problème : est-elle issue d'une autre firme (salariés démissionnant et devenant entrepreneurs) ou participe-t-elle de la génération spontanée chère aux premiers biologistes du XIX^e siècle ?¹⁰⁷

Selon nous, la firme issue d'une autre firme relève peut-être de la mue, d'un mouvement de scission, mais non d'une création tout à fait nouvelle, surtout si la création est liée à un brevet d'invention découvert dans la firme mère. A cet égard, confondre les mutations de l'entreprise avec les créations

106 Ch. RIST (1947) *Précis des mécanismes économiques élémentaires*, Paris, Sirey, p. 7. Reproduit in ROUX et SOULIÉ (1972) op. cit., p. 7.

107 Nous pensons à LAMARCK, CUVIER, GEOFFROY SAINT-HILAIRE et les tenants de la révolution cellulaire : BRISSEAU DE MIRBEL, RASPAIL, DUTROCHET, SCHLEIDEN. Voir THÉODORIDÈS (1977) *Histoire de la biologie*, p. 68-89.

ex nihilo revient à choir de nouveau dans le piège d'un schéma de pensée réducteur.

Le passage sans précaution de la structure biologique immanente à la structure juridico-économique, faite sans rigueur, revêt un tel caractère. C'est alors que le passage machine-organisme pose lui aussi problème : "Tout se passe un peu comme si les hommes, posant décidément plus de problèmes, dans leur fonctionnement artificiel, il devenait bien tentant de chercher à calquer et à régir la marche de ceux-ci à partir de celles-ci."¹⁰⁸ Or cette idée a été émise dès 1650-1690 par Giovanni BORELLI, Claude PERRAULT et Georges BAGVILI.¹⁰⁹

Ainsi, s'il y a vraiment génération spontanée au sens de LUSSATO et de VULPIAN, comment se rendre compte de la sélection naturelle ? Celle-ci n'a de sens qu'en raisonnant dans le temps biologique. Si quelques individus seulement disparaissent, le code génétique de l'espèce ne varie pas ; mais, si une très forte proportion de l'espèce est atteinte, les processus collectifs d'adaptation trans-générationnels se mettront en action. Toutefois, l'adaptation se produira hors du temps des individus, au niveau de l'espèce entière.

De la sorte, on ne voit pas, avec la génération spontanée, le lien génétique qui peut exister d'une firme à l'autre. A moins d'obtenir un code sous forme résiduelle, dans le milieu où va surgir la nouvelle firme. Le problème de la bonne forme n'aurait alors plus lieu d'être, celle-ci étant le résultat d'un hasard antérieur à la gestation.

En résumé, deux limites viennent tempérer l'enthousiasme des tenants de l'analyse métaphorique, en ce qu'elle a d'excessif : toutes les unités économiques ne sont pas assimilables à des organismes biologiques ; et tout organisme qui ne se reproduit pas génétiquement échappe à la logique du vivant. Il existe sans avoir besoin de prendre une forme sexuée : peut-on trouver une firme mâle, femelle, androgyne ?

3°) *Pour un moyen terme*

Jacques PLASSARD replace le problème de la firme dans une optique plus réaliste : "Car une entreprise, c'est fondamentalement un compte d'exploitation avec dévolution de pouvoirs à ceux qui, responsables de l'équilibre dudit compte, assument le risque du déficit. (...) l'entreprise n'est pas une institution naturelle comme la famille, la cité ou la patrie, elle n'est pas sa propre fin, elle n'existe que dans la mesure où elle remplit une fonction sociale dans l'environnement que l'histoire lui impose. Il y a eu, il y a, et l'on pourrait revenir à une civilisation sans entreprises au sens plein du terme."¹¹⁰

108 J. ARDOINO (1965) Préface à *Pathologie sociale de l'entreprise*, de R. MEIGNEZ, Paris, Gauthier-Villars, p. III.

109 J. THÉODORIDÈS (1977) *Histoire de la biologie*, p. 38.

110 J. PLASSARD (1976) "Perspectives pour l'entreprise française", in *Dynamique de l'auto-réforme de l'entreprise*, op. cit., p. 147.

Ce monde sans entreprises devrait néanmoins répondre de son efficacité ; celle-ci serait optimale si des organisations auto-régulées se substituaient aux firmes ; elle ne le serait pas si l'on se contentait d'appliquer sans discernement un modèle mécaniste hyper-centralisé où toutes les décisions relèveraient du bon vouloir d'un petit cercle de dirigeants dans une économie hyper planifiée de type soviétique.

Au point de vue théorique, c'est en réaction contre un tel mécanisme que la conception biologique s'avère stimulante, ainsi que le remarque Christian BARRÈRE : "Le modèle biologique tend à prendre la relève du modèle mécaniste comme modèle général à proposer aux autres sciences. Il représente un pas en avant important du mécanisme à l'organicisme. Cela étant, ne faut-il pas un autre grand pas pour passer au social ? Il reste encore à savoir si ce modèle biologique actuel n'éclatera pas lui-même comme représentation du vivant."¹¹¹

La trace de cet éclatement probable apparaît clairement dans la difficulté à intégrer la firme, difficulté qui tient selon nous à l'application d'un modèle biologique dépassé sur un phénomène malaisé à cerner : la pulsation des populations d'entreprises. Pour BARRÈRE les deux bouts de la chaîne sont en interaction constante : "Le milieu n'a pas d'influence unilatérale. Waddington a ainsi montré que la sélection était un processus à rétroaction. Sous l'influence du génome, l'animal choisit et modifie son milieu tout en subissant son action. Piaget souligne ce point en indiquant que si la sélection était conçue seulement comme élimination par triage absolu, mort ou survie, et non comme réorganisation, il n'y aurait plus d'êtres vivants depuis longtemps."¹¹²

D'un point de vue économique, la double rupture dont rend compte la démographie des firmes (rupture de la création et rupture de la disparition) ne saurait se rallier sans ambages à une théorie de la réorganisation, laquelle serait plus adéquate pour les faux mouvements (fusions, délocalisations). Nous y reviendrons à propos de la reconversion industrielle dans la seconde partie.

En outre, si la vie c'est bien la faculté de se reproduire, la conception biologique s'intéresse plus à la croissance de la firme qu'à son entrée ou sa sortie d'activité. Elle permet de saisir le milieu environnant avant la création, d'expliquer l'expansion de la firme avant la défaillance. Mais, aux alentours de la rupture, elle se heurte au fait suivant : l'instantanéité du phénomène juridiquement constatable (soit un numéro sur un registre) échappe aux lentes mutations des êtres vivants complexes.

En définitive, qu'apporte pour notre sujet la conception biologique ? Au-delà du point aveugle que constitue pour elle l'entreprise, permet-elle un

111 Ch. BARRÈRE (1978) "Matériaux pour le développement des concepts de crise et de régulation", *Issues*, n° 1, 4^e trimestre, p. 102.

112 *Idem*, p. 118. C.H. WADDINGTON (1957) *The Strategy of the Genes*, New York, Allen & Unwin, 262 p.

diagnostic global ? Notons simplement que les tentatives de résorption des a-coups du système participent soit d'une conception mécaniste¹¹³, soit d'une vision de la régulation biologique. Mais ce n'est pas une vraie régulation car la régulation génétique s'acquiert par adaptation lente de l'ensemble de l'espèce, et non par le maintien des mêmes individus, de temps en temps renouvelés.¹¹⁴

1.3. L'application statistique

En dépit du caractère artificiel de la distinction entre conception extensive (la firme, entité vivante) et conception restrictive (la firme, lieu de recherche du profit) le statisticien repère des unités : établissements, entreprises ou groupes de sociétés. De plus, bien que la présentation des données ne soit jamais idéale, le problème de la définition du cadre d'exposition se pose, *a priori*.

Nous allons donc reprendre, plus précisément que dans notre introduction, le sens de la distinction établissement-firme. Notre définition de la firme fondera le dépassement de la démographie d'établissements, au profit du niveau supérieur : la démographie des firmes. Enfin, le rappel du tryptique usuel (*i.e.* les petites, moyennes et grandes entreprises) nous fournira l'occasion de dénoncer le caractère subjectif de tout découpage qui ne retient pas un critère strict de partage de la population étudiée.

A. La distinction entreprise-établissement

L'INSEE propose les définitions suivantes : "Etablissement : unité géographique de production telle que siège social, usine, magasin d'exploitation, dépôt. Entreprise : unité juridique de production, dotée de la personnalité morale, c'est-à-dire apte à faire des opérations de commerce : acheter, vendre, emprunter, prêter. La plupart des entreprises n'ont qu'un seul établissement, mais les plus importantes en ont beaucoup."¹¹⁵

Le critère géographique ne pose pas problème, sauf en cas de télétravail avec le développement récent des méthodes de travail à distance via les ordinateurs et le téléphone ou le fax.

Le critère juridique pose problème car il implique une population un peu restrictive par rapport à la population réelle des firmes. La dépendance financière envers un groupe financier peut rendre une firme apparemment autonome dépendante de décisions d'une holding éloignée. Mais nous

113 Par exemple l'effet de levier, expression qui a remplacé le classique multiplicateur, quelque peu passé de mode. D. ROMANENS (1979) *L'effet de levier financier, outil de décision de politique d'endettement de l'entreprise*, 268 p.

114 S.G. WINTER (1964) "Economic "Natural Selection" and the Theory of the Firm", *Institute of Public Policy Studies*, University of Michigan, vol. 4, p. 225-272.

115 *Tableaux de l'économie française*, 1979, p. 86.

n'étudierons pas la démographie des groupes de sociétés qui est bien cernée par la recherche récente.¹¹⁶

1°) *La firme, centre de repérage du profit*

Pour passer de l'entreprise définie juridiquement à la firme concept économique, il faut prendre en compte le revenu-type de l'activité capitaliste : le profit. Ce revenu de domination sur l'environnement en termes monétaires, permet de faire le lien entre la création comme avance de capital et la disparition de l'unité-firme. Ceci a d'ailleurs pour principal avantage le recentrage de l'analyse dans une vision plus économique : "C'est seulement au niveau de l'entreprise que le profit prend toute sa signification, car l'entreprise, considérée globalement, est le cadre juridique de mise en œuvre du capital, et le centre de toute décision économique, notamment des décisions d'affectation du capital. C'est donc le niveau *minimal* d'appréhension du profit."¹¹⁷

Nous avons souligné le terme de "minimal" car le profit peut aussi être saisi au niveau du groupe, quand la firme n'est plus autonome et que l'on consolide les comptes. On pourrait aussi se demander si cette possibilité n'invalide pas le niveau de repérage qu'est la firme. Or, même dans les groupes financiers, il se produit une délégation de la fonction de centralisation du profit : il s'agit de l'apparition récente de la notion de "centre de profit", notion mise en application aux Etats-Unis.¹¹⁸

Le profit, en tant que revenu différentiel aléatoire (gagner plus que l'on ne dépense, avec le risque de perdre tout ou partie du capital avancé), constitue bien un point d'ancrage pour notre analyse. On pourra ainsi se demander si la survie artificielle d'une firme défaillante ne conduit pas, en fait, à un profit négatif, c'est-à-dire à une perte sur le capital investi. Mais, en ce cas, il est clair que l'entrepreneur capitaliste ne veut plus assumer un tel risque : une intervention extérieure doit apparaître, pour que continue d'exister la firme en difficulté.¹¹⁹

116 B. BELLON (1979) *Groupes et ensembles financiers en France*, thèse citée, p. 29.

117 A. CHIAVELLI et M. RAINELLI (1977) art. cité, p. 363.

118 CNME (1979) "La notion de centre de profit : son utilité et ses limites", *Bulletin d'Information Economique*, N° 84, 3^e trimestre, p. 34-56.

119 F.A. WALKER (1887) "The Sources of Business Profits", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 1, n° 3, avril, p. 265-288. Et la réponse d'Alfred MARSHALL (1887) "The Theory of Business Profits", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 1, n° 4, july, p. 477-481 ; M. PORTE (1901) *Entrepreneurs et profits industriels*, thèse, Paris ; F. PERROUX (1926) *Le problème du profit*, thèse, Lyon. Au milieu du XIX^e siècle, l'analyse des profits doit beaucoup à la gestion rurale avec F. MALEPEYRE aîné (1849) "Administration rurale", *Maison rustique du XIX^e siècle, Encyclopédie d'agriculture pratique*, t. IV, livre VII, p. 205-550, voir sur les profits : chapitre IV, p. 514-526. Le première édition de cette synthèse remonte à 1834; l'auteur, né en 1794 est mort en 1877. Un L. MALAPEYRE publiait aussi depuis le 1^{er} octobre 1839 la revue mensuelle *Le Technologiste, ou Archives des progrès de l'Industrie française*, à destination des industriels.

2°) L'établissement, centre des capacités techniques

Au cours de son existence, la firme est amenée à diversifier sa production, à la fois pour réaliser des profits immédiats, en venant répondre à une demande pressante, et aussi pour répartir son risque de défaillance sur plusieurs activités. Ces changements vont se traduire par des créations, des extensions ou des disparitions d'établissements.

La création de l'établissement nouveau exigera la mise en œuvre de capacités techniques diverses : qualité d'organisation, d'implantation (le "bon choix"), de recrutement du personnel. Au départ l'établissement industriel va être dépendant de sa firme sur le plan du savoir-faire, des finances et de l'achat des matières premières ou des produits semi-ouvrés.

Quand l'établissement aura atteint la maturité (au bout de 5 à 8 ans selon les secteurs), il possèdera un certain degré d'autonomie vis-à-vis de la firme. Mais la décision d'agrandir l'atelier ou le dépôt reste de la compétence de la firme, garante de la coordination entre les divers centres de profits ou de coûts qui la composent. La recherche d'une meilleure rentabilité passe d'ailleurs par une correcte articulation des activités financières, productives et commerciales.

Toutefois, la direction peut aussi vouloir décider la fermeture de l'établissement en question. C'est seulement le cas quand la firme défaillante ne possède qu'un atelier. Par contre, si la firme en possède plusieurs, elle peut réaffecter à ses autres unités techniques les capacités dégagées par la fermeture du premier établissement. Il s'agit alors d'une fausse disparition. Dans le cas contraire, on peut considérer qu'il disparaît, *a fortiori* si la plus grande partie du personnel a fait l'objet, au préalable, d'une mesure de licenciement collectif.

B. L'intérêt limité de la démographie d'établissements

Liée à la disposition des données fournies par l'INSEE, cette approche particulière de l'évolution des structures productives a eu le mérite d'éclaircir les différents concepts d'entrée et de sortie d'activité, les créations véritables, les fausses disparitions et les autres mouvements internes.¹²⁰ Mais le critère distinctif retenu s'avère subjectif, car les auteurs ont été amenés à choisir des seuils : "Est donc considéré comme mono-établissement, une entreprise qui disposerait avant la création de la nouvelle unité d'un ou plusieurs

120 M. HANNOUN (1973) *La démographie des très grands établissements industriels, 1961-1970*, Paris, Les Collections de l'INSEE, série E, n° 19, mai, 91 p. J. PESKINE (1973) "La classification par activités économiques dans le fichier des entreprises SIRENE", *Economie et statistique*, n° 50, novembre, p. 56-60. L'idée d'un fichier centralisateur des entreprises a été émise dès 1969. Voir Ph. LÉTOQUART et J.-M. REFLET (1969) "Le projet SIRENE vise à unifier la procédure d'immatriculation des entreprises", *Economie et statistique*, n° 6, novembre, p. 67-68.

établissements de moins de 100 salariés."¹²¹ Ils considèrent par ailleurs comme très grands établissements ceux de plus de 1 000 employés. Tout le problème des bornes se situe à ce niveau : quel critère utiliser ?

1°) Principaux enseignements

Fondamentalement, la démographie des établissements permet de préciser les causes de la localisation des nouvelles unités de production. Cette approche montre comment l'établissement s'implante, se délocalise ou disparaît définitivement. Ensuite le local abandonné est détruit ou laissé à l'abandon et il relève alors de l'archéologie industrielle et peut devenir plus tard un musée consacré à l'activité passée du lieu.¹²²

Par exemple, les trois principales raisons d'une délocalisation sont l'incitation pécuniaire des pouvoirs publics, l'exéguité des locaux, et la possibilité d'embaucher une main-d'œuvre à meilleur marché.¹²³ Néanmoins cette délocalisation ne dépend pas de l'âge de l'établissement concerné. Michel HANNOUN nous a clairement mis en garde contre l'analogie trop poussée avec la démographie humaine : "Si la jeunesse d'un établissement est objectivement fixée par la date de sa création, la notion de vieillesse n'a pas forcément un rapport étroit avec l'âge. Plus un établissement est vieux, plus les risques d'évolution des conditions optimales de localisation et de fonctionnement sont grands, mais cela n'est pas automatique. Un établissement créé au début du siècle peut être objectivement jeune tant par sa localisation que par la qualité des équipements qu'il met en œuvre."¹²⁴

Trois sortes de contraintes orientent la décision de localisation sur telle ou telle zone géographique : les infrastructures existantes (par exemple une zone industrielle), les sources d'approvisionnement en matières premières et produits semi-finis, et la main-d'œuvre disponible.¹²⁵

En fonction de tous ces éléments, Michel HANNOUN a procédé, en 1974, à l'étude d'un double échantillon : 499 établissements créés entre 1962 et 1965, et 446 grands établissements de plus de 100 salariés, disparus entre 1966 et 1969.

Dans la première population, 13 unités ont disparu en moins de 5 ans, soit 2,6 %. Leur durée de vie a très rarement dépassé 3 ans, une ayant même fonctionné une seule année durant.¹²⁶ L'auteur effectue alors une analyse

121 M. HANNOUN et Ph. TEMPLE (1975) "Les facteurs de création et de localisation des nouvelles unités de production", *Economie et Statistique*, n° 68, juin, p. 60.

122 Cette discipline a été inventée en Angleterre en 1963 par E.R. GREEN et K. HUDSON qui fondèrent l'année suivante le *Journal of Industrial Archeology*. Voir B. GILLE (1979) "Histoire des techniques", *Annuaire 1978-1979 de l'Ecole pratique des hautes études*, Genève, Droz, p. 667.

123 M. HANNOUN (1973) "La démographie des très grands établissements", art. cité, p. 9.

124 M. HANNOUN (1974) "Jeunesse, maturité et disparition des grands établissements industriels", art. cité, p. 12, note 7.

125 M. DAUMAS et J. PAYEN (1976) *Évolution de la géographie industrielle de Paris et sa proche banlieue au XIX^e siècle*, Paris, CNAM-EHESS, p. 251.

126 M. HANNOUN (1974) p. 37.

approfondie et conclut que la croissance infantile des établissements se termine entre l'âge de 5 ans et l'âge de 8 ans, pour la plupart des secteurs.¹²⁷

Selon lui, le secteur de la construction automobile et aéronautique ne relève pas de la croissance infantile selon le critère de taille précédent. Au bout de 8 ans, la taille des établissements nouveaux est toujours inférieure à la taille standard du secteur. C'est peut-être la preuve de l'ambiguïté du critère.

2°) *La taille des unités n'est pas un critère strict*

Le cas de l'automobile reste frappant : un réseau dense de sous-traitants approvisionne l'usine de montage des véhicules. L'importance de tel ou tel établissement ne se mesure plus, en ce cas, au nombre d'ouvriers qu'il emploie ; elle relève du degré de dépendance réciproque, entre le donneur d'ordre et l'unité sous-traitante. La notion à retenir semble plutôt être l'optimum de production et d'approvisionnement.¹²⁸

Ceci apparaît nettement lors des grèves d'ouvriers de l'usine de montage : ceux de l'atelier sous-traitant doivent aussitôt débrayer, sous peine de voir le gonflement des stocks d'accessoires ne plus devenir maîtrisable en termes de coûts de stockage.¹²⁹

En effet, l'approvisionnement ultérieur du service après-ventes (les composants du véhicule qui sont vendues en pièces détachées) est programmé en même temps que celui destiné à la production principale, même si parfois la fabrication de pièces vitales peut continuer après l'arrêt de la chaîne principale. Chez Volkswagen par exemple, on sous-traite en Suisse les vieux équipements électriques – en 6 volts – destinés aux anciens modèles de Coccinelles dont la chaîne principale a été délocalisée au Brésil.

Le problème de la typologie idéale se pose aussi au niveau de la population d'entreprises. Un peu comme pour la firme représentative, on dispose d'une notion (la firme moyenne) qui n'est qu'une abstraction statistique. Chaque typologie particulière renvoie à un critère subjectif, car elle rend compte de comportements particuliers. Par exemple, le fait pour une entreprise de ne pas avoir de comité d'entreprise, qui est obligatoire à partir de 50 salariés, la fera rester dans la catégorie des petites firmes. C'est le cas de l'éditeur l'Harmattan qui maintient son effectif à 49 personnes depuis 1974.

Si une société est introduite en bourse, on peut décider de la ranger dans la catégorie des grandes firmes, quel que soit son effectif si le montant du capital investi le suggère. La grande inconnue, c'est la firme moyenne.

127 Sa méthode consiste à comparer la taille lors de la création à la taille standard du secteur, c'est-à-dire le rapport entre les effectifs salariés de tous les établissements créés et le nombre de ces unités en 1966.

128 P.-Y. BARREYRE (1968) *L'impartition, politique pour une entreprise compétitive*, Paris, Hachette, 328 p.

129 Ceci ne concerne pas les entreprises qui travaillent à flux tendus, sans stock, comme le fait le constructeur TOYOTA. Voir T. MAKIDO (1979) "Recent Tendency of Cost Management Practices in Japan", *Kigyo Kaike*, march, p. 126-132.

Nous verrons, en notre troisième chapitre, quel découpage retenir pour la recherche statistique.

Toutefois, il faut bien reconnaître que la typologie entre petites, moyennes et grandes entreprises facilite grandement l'exposition, en particulier quand il s'agit de décrire l'évolution historique d'une population de firmes qui est mal connue. C'est pourquoi il est utile de lire les études sur la dimension des unités de production : "L'observation des créations ou disparitions d'établissements renseigne sur l'adaptation technique de l'appareil industriel. Mais ces résultats ne sauraient être généralisés au plan des entreprises multi-établissements. Il y a lieu de penser que ces créations et disparitions sont fréquemment l'incarnation concrète de l'adaptation des capacités des entreprises et favorisent ainsi la survie de ces dernières."¹³⁰

Donc la démographie des établissements est une bonne base pour la définition des concepts de flux et de stock, mais elle doit être dépassée vers le haut pour obtenir une véritable démographie des firmes pluri-établissements.

Section 2. Évolution historique des entrées et des sorties d'activité

Le début du XIX^e siècle français n'a pas été caractérisé par une première poussée de la concentration économique par la réduction des grandes firmes pour la bonne raison qu'elles n'étaient pas assez nombreuses.¹³¹ Le mouvement est survenu au début du XX^e siècle. La faillite, en tant que mécanisme précurseur de disparition de la firme, est restée liée à la crise de 1929 dans l'imaginaire populaire. Mais a-t-elle vraiment contribué à la concentration des années 30 ?

La seconde poussée fut contemporaine de l'entrée de la France dans le Marché Commun en 1956-1957. Mais, cette fois-ci, elle s'est produite différemment, plus par faillites mais par fusions-absorptions. En effet, faire partie des firmes dites multinationales, être cotée au premier marché à la Bourse de Paris, revient à échapper *de facto* à la sanction de la faillite, car la firme entre dans la catégorie des unités d'intérêt national.

En contrepartie, la création de petites firmes s'avérait impérative pour constituer un véritable *background*, une réserve de capacités techniques, entrepreneuriales et financières non négligeable au détour des années 1962-1967. Notre itinéraire en cette section se déroulera en trois périodes : au temps du capitalisme concurrentiel, de la grande crise à l'entrée dans la CEE, et autour de la récession de 1974. Car en matière d'histoire de la pensée économique, il faut toujours remonter loin en amont de l'époque que l'on étudie. Si on le fait pas, on risque de passer à côté de filiations intéressantes, et on peut faire des raccourcis trop imprécis.

130 A. BIENAYMÉ (1975) "Les théories de l'organisation industrielle", art. cité, p. 675.

131 J. BOUDET dir. (1952) *Le monde des affaires en France de 1830 à nos jours*, Paris, Société d'édition de dictionnaires et encyclopédies, p. 94-96.

2.1. Au temps du capitalisme concurrentiel

C'est Karl MARX qui a défini les deux premiers tiers du XIX^e siècle comme ceux du capitalisme concurrentiel.¹³² Mais l'insuffisance des données statistiques sur cette période implique "la crise actuelle de la signification du quantifiable" selon les propos d'un historien des entreprises.¹³³

Subsiste l'insuffisance des données incarnées dans des firmes réelles pour la période 1830-1914. Cette pauvreté résulte à la fois de l'absence d'un intérêt profond pour la notion d'entreprise en droit, et des préoccupations économiques des auteurs de l'époque. C'est pourquoi la recherche sur les faillites bute contre une certaine ambiguïté des termes, et cela explique la quasi-évacuation du thème de la création des entreprises dans les études statistiques de l'époque. Le renouvellement du tissu industriel français s'opérait alors en dehors de la conscience des êtres qui le vivaient. Seul le journaliste et économiste Paul VIBERT semble avoir eu conscience de cette mutation dans un livre de 1895 qui passa presque totalement inaperçu. Faisons donc un premier survol global de ces données.

A. Situation statistique générale (1840-1970)

Sur une période aussi longue, comment repérer les firmes qui se créent et celles qui disparaissent ? Si, dans le second cas, la disponibilité des données est assez bonne, nous sommes contraints, dans le premier cas, de procéder par approximations.

1°) Un indicateur de création nette : les mouvements de sociétés

Au temps du droit des boutiquiers, l'entreprise trouve en la société, forme naissante, un cadre d'accueil bien pratique. Plus particulièrement, la société anonyme permet l'avènement de la grande entreprise, fédératrice d'énergies et de grands capitaux. Hubert SALES nous signale qu'il en existait 27 962 en 1920, 39 000 en 1936 et plus de 117 000 en 1977.¹³⁴ Rappelons que c'est la loi de 1867 qui libéralisa la constitution des SA, car auparavant il y avait un contrôle du gouvernement sur leur lancement. Aussi les statistiques disponibles (graphique n° 1) commenceront ici en 1880. Pour la période antérieure, voir les travaux de Charles E. FREEDEMAN.¹³⁵

132 H. LEFEBVRE (1978) *La pensée marxiste et la ville*, Paris, Casterman, 160 p.

133 H. MORSEL (1975) "Histoire et histoire des entreprises", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 126.

134 H. SALES (1979) "Les théories traditionnelles de la firme, de l'organisation et de la société anonyme. Aspects historiques", *Cahiers de l'ISMEA, série Sciences de gestion*, n° 1, p. 933, note 26.

135 C.E. FREEDEMAN (1967) "The Coming of Free Incorporation in France, 1850-1867", *Entrepreneurial History*, vol. 4, n° 3, p. 211-231. Idem (1979) *Joint-stock Enterprise in France, 1807-1867, From Privileged Company to Modern Corporation*, University of North Carolina Press, 234 p.

Nous pouvons aussi avoir une idée de la démographie des sociétés lyonnaises entre 1862 et 1904 grâce au livre de Justin GODART qui a donné les chiffres suivants, qui ont été recalculés par nous.¹³⁶

Tableau 1. La démographie des sociétés à Lyon (1863-1904)

Période	Constitutions	Dissolutions	Solde positif
1863-1864	624	387	237
1868-1871	1039	702	337
1872-1874	843	561	282
1877-1878	508	355	153
1879-1880	564	402	162
1881-1882	624	431	193
1883-1884	572	368	204
1885-1886	580	378	202
1887-1888	534	331	203
1889-1890	535	299	236
1891-1892	596	329	267
1893-1894	573	290	283
1895-1896	597	306	291
1897-1898	716	331	385
1899-1900	696	365	331
1901-1902	595	351	244
1903-1904	599	446	153
Total	10795	6632	4163

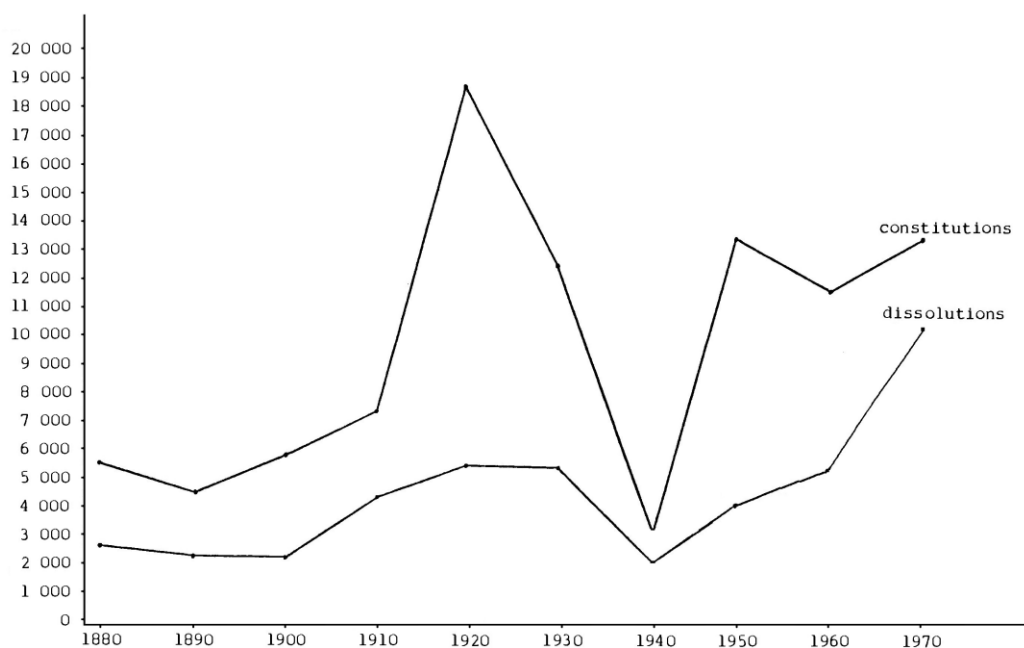
Le total des constitutions étant toujours supérieur à celui des dissolutions, on peut en déduire que le stock de sociétés augmente de 4 163 unités en près de 36 ans, soit une moyenne de 115,6 nouvelles sociétés qui s'ajoutent au stock initial. Voyons si au plan national les chiffres concordent.

a) Calcul des taux de constitution

Le graphique n° 1 rend compte de l'évolution des constitutions de sociétés commerciales depuis 1868. Trois périodes majeures semblent émerger au vu d'un tel tracé : la lente montée des sociétés (1880-1913), le recul du mouvement entre les deux guerres (1919-1938), et le redémarrage en deux temps d'après la seconde guerre mondiale (1947-1976).

¹³⁶ J. GODART (1905) *La juridiction consulaire à Lyon*, Lyon, A. Rey, p. 339.

Graphique 1. La démographie des sociétés en France (1880-1970)



Sources : INSEE, *Annuaire statistique de la France*, 1951, p. 95 (1880-1945) ; INPI, cité par F. LEMEUNIER (1978) *Droit des sociétés*, Paris, Delmas, p. R13 (1945-1970).

La première période connaît 185 000 cas en 34 ans (Lyon représente donc 5,8 % de cet ensemble), la deuxième obtient un score plus élevé, en 20 ans seulement : 233 000 cas. Et la dernière période se traduit par 352 000 constitutions en 24 ans.

Sachant que le nombre total d'entreprises était de 3,5 millions en 1896, de 3 millions en 1920 selon Bertrand BELLON et de 1,8 millions environ en 1970, on constate que les sociétés représentent 5,3 % sur la première période, 7,8 % sur la deuxième, et 19,6 % sur la troisième. Cela est supérieur à l'évaluation de Marie-Elisabeth MARTIN : 159 900/1 799 700 en 1959 (soit 8,9 %) et 211 000/1 757 200 en 1969 (soit 12,0 %).¹³⁷

Ceci en faisant l'hypothèse que toutes les constitutions de sociétés seraient pérennes et survivraient sur une période de 20 à 34 ans, ce qui est loin d'être le cas car il faut tenir compte des dissolutions.

Puis en notant qu'il y avait à peu près 300 000 sociétés en 1975,¹³⁸ on peut donner comme ordre de grandeur 200 000 sociétés en moyenne sur la période 1919-1938 et 100 000 sur la période 1880-1913.

Les taux moyens de constitution annuels sont alors de : 5,4 % pour la première période, 5,8 % pour la deuxième, et 4,9 % pour la dernière. On en

¹³⁷ M.-E. MARTIN (1972) "L'évolution du nombre des entreprises privées industrielles et commerciales entre 1959 et 1969", *Economie et Statistique*, n° 34, mai, p. 32-33.

¹³⁸ *Statistiques et études financières*, série rouge, n° 347, novembre 1997, p. 5.

conclut que le tracé précédent rend compte du phénomène régulier de création de sociétés commerciales et industrielles sur toute cette période.

b) Calcul des taux de dissolution

Ici aussi on peut calculer le nombre de dissolutions selon nos trois périodes : 91 500 entre 1880 et 1913, 104 000 entre 1919 et 1938, et 144 962 entre 1947 et 1970. Ce qui donne, en retenant les mêmes données de population : 2,7 % lors de la première période du capitalisme sauvage, 2,6 % lors des années folles et de la grande crise de 1929, et 8,0 % pour l'après seconde guerre mondiale. Les taux moyens de dissolution annuels sont donc de 2,6 % avant 1913, de 2,6 % entre les deux guerres, et de 2,0 % entre 1947 et 1970. Il semblerait que le mouvement se ralentisse depuis la fin de la seconde guerre mondiale, ce qui laisse augurer un taux net de création des sociétés nouvelles assez important dans le demi-siècle précédent.

c) Calcul des taux de survie

Il s'agit de faire la différence entre le nombre de constitutions et le nombre de dissolutions, puis de les rapporter au nombre estimé de sociétés constituant le stock stable sur les sous-périodes. Voici les résultats : entre 1880 et 1913 on a 93 500 sociétés survivantes, puis 129 000 entre 1919 et 1938, et enfin 207 038 entre 1947 et 1970.

Ce qui donne des taux annuels moyens de survie de : 2,75 % sur la première période, 3,23 % sur la deuxième, et 2,80 % sur la dernière. Ces données indiquent une courbe atteignant un sommet vers 1930 et une retombée après la seconde guerre mondiale.

Ceci est conforme aux résultats de l'histoire économique récente, puisque les historiens Fernand BRAUDEL et Ernest LABROUSSE donnent une moyenne de 3 % sur la période.¹³⁹

Par ailleurs, ces taux sont tout à fait conformes à ceux qui seront calculés dans notre troisième chapitre. Il faudra ensuite se demander, dans le chapitre IV, si cette similitude n'est que fortuite, ou si elle relève du caractère très résistant de la forme sociétaire face aux soubresauts conjoncturels.

En cas de réponse positive, il s'agirait là d'un invariant du capitalisme. La forme juridique prise par la firme industrielle lui permettant d'améliorer ses chances de survie. Cela est d'ailleurs confirmé par le montant du capital social des sociétés par actions (SA + SCA) constituées entre 1889 et 1925.

139 F. BRAUDEL et E. LABROUSSE dir. (1979) *Histoire économique et sociale de la France (1880-1914)*, Paris, PUF, p. 257.

Tableau 2. Le capital social des nouvelles sociétés par actions (1889-1925)

Période	Montant	Période	Montant
1889-1893	559	1904-1908	691
1894-1898	664	1909-1913	1072
1899-1903	1169	1919-1925	4115

En millions de francs courants. Source : BRAUDEL et LABROUSSE, p. 257 et *Annuaire statistique de la France*, Paris, INSEE, 1951, p. 96 (pour la période 1919-1925).

Ces données traduisent la montée d'un parc de sociétés industrielles et commerciales plus puissantes, donc mieux armées pour surmonter les difficultés économiques des années suivantes. Le cas de la majorité des entreprises va s'appréhender beaucoup mieux au moyen des statistiques de défaillances juridiques.

2°) *Un indicateur de disparition : les défaillances d'entreprises*

Depuis plus d'un siècle, tout l'intérêt de l'analyse statistique des faillites et des liquidations judiciaires réside dans l'estimation raisonnée du nombre d'entreprises déchuées qui ont dû quitter la scène économique. Marc DESSERTAUX et Jean PERCEROU ont fondé cette assertion.¹⁴⁰

Le graphique n° 2 suit de très près l'évolution des procédures dans leur ensemble, ouvertes depuis 1840, date de la mise en place de la première procédure nationale de dénombrement. Remarquons immédiatement que l'indicateur s'avère beaucoup plus sensible aux événements conjoncturels que les précédents. Cela tient à la dimension moindre des entreprises qui sont majoritairement concernées, à leur manque de réserves financières.

Le calcul des taux estimés de défaillance provoque une surprise. En effet, en retenant un ordre de grandeur identique aux calculs antérieurs, on obtient les résultats suivants :

- entre 1880 et 1913 : $(286\ 048/34)/ 3\ 500\ 000 = 0,24\ \%$;
- entre 1919 et 1938 : $(170\ 608/20)/ 2\ 500\ 000 = 0,34\ \%$;
- entre 1955 et 1978 : $(252\ 248/24)/ 1\ 500\ 000 = 0,70\ \%$.¹⁴¹

L'accélération du mouvement est patente : elle permet de comprendre, malgré la faible importance des chiffres absolus, tout l'intérêt porté depuis quelques années à un phénomène longtemps abandonné par les économistes. Ces taux indiquent un accroissement du nombre et de la part des disparitions suite à des faillites irrémédiables, alors que l'on peut penser que les créations stagnaient, ce qui a amené le gouvernement à relancer ce flux très récemment (octobre 1979).

140 M. DESSERTAUX et J. PERCEROU (1935) *Des faillites et banqueroutes et des liquidations judiciaires*, p. 119-132.

141 En l'absence de données pour les années 1947 à 1954, nous avons prolongé d'autant d'années la série, ce qui gonfle légèrement le taux obtenu, lequel devrait se situer aux alentours de 0,65 %. Voir ALBERT et VIALET (1977) art. cité, p. 36.

Graphique 2. Ensemble des procédures ouvertes en France (1840-1970)



Sur ce graphique, de 1840 à 1888 inclus, il s'agit du nombre de faillites, seule procédure existant alors ; de 1889 à 1954 coexistent deux procédures que nous avons agrégées (faillites et liquidations judiciaires) ; de 1955 à 1967 elles s'appellent faillites et règlements judiciaires ; depuis 1968 liquidations de biens et règlements judiciaires. Les sources sont tirées de J. PERCEROU et M. DESSERTAUX (1935) p. 127, de l'*Annuaire statistique de la France*, 1951, et de la CNME, 1972, n° 55.

En résumé, nous pouvons calculer les taux de rotation, taux qui donnent une idée très générale d'un siècle et demi d'évolution. Il s'agit du rapport entre le taux de création nette et le taux global de défaillance :

- de 1880 à 1913 : $2,75/0,24 = 11,46$;
- de 1919 à 1938 : $3,23/0,34 = 9,50$;
- de 1947 à 1970 : $2,80/0,70 = 4,00$.

Ces trois taux indiquent un certain gel des structures économiques, du moins en apparence. Car les entreprises subissant le mouvement de concentration par fusions ou absorptions sont plus grandes que celles qui relèvent de nos indicateurs : BRAUDEL et LABROUSSE en dressent le portrait statistique entre 1900 et 1954¹⁴².

142 F. BRAUDEL et E. LABROUSSE (1976) *Histoire économique et sociale*, t. 4, point 2 : "Le niveau de concentration des entreprises industrielles", p. 778-794, par J. BOUVIER et F. CARON.

Tableau 3. Le nombre de fusions de sociétés cotées en France (1900-1957)

Période	Nombre	Période	Nombre
1900-1918	80	1946-1954	311
1919-1929	250	1955-1957	158
1930-1945	464	Total	1 263

Source : J. HOUSSIAUX (1958) p. 340, p. 387 (extrapolation pour 1957 à partir du 1^{er} semestre).

En termes de taille d'actifs de ces opérations, les trois secteurs les plus impliqués sont la transformation des métaux, la production des métaux, les industries chimiques et les combustibles-carburants. Les moins touchés sont le bois-ameublement, les commerces et spectacles, l'énergie, et les transports. La distribution des fusions par industries est très équilibrée.¹⁴³

L'évolution de la pensée économique et celle des réformes législatives témoignent à cet égard d'une tendance profonde qui a pris racine au XIX^e siècle. L'enjeu de la concurrence se trouve sûrement dans cette mutation lente mais inexorable vers un accroissement de la taille moyenne des firmes industrielles accompagné de la disparition des entreprises les plus fragiles financièrement. Finalement, la constatation de la viscosité apparente qui saisit les structures nous ramène à l'étude des idées et des lois.

B. Avis d'économistes anciens et modernes

Rares sont les auteurs qui abordèrent de front les problèmes qui nous occupent. Ceci rend d'autant plus ardu un choix forcément mutilant. Il convenait donc, pour sortir de ce dilemme, de rechercher des textes complémentaires traitant de façon claire la question de la pré-démographie des firmes industrielles. Nous avons retenu neuf auteurs, répartis en trois groupes : les classiques, les marginalistes, et les libéraux contemporains.

1°) Trois auteurs classiques : Cantillon, Smith, Mill

Le premier grand économiste ayant fait explicitement référence à l'entrepreneur fut Richard CANTILLON, dans son ouvrage paru en 1755.¹⁴⁴ Son chapitre XIII est en effet intitulé : "La circulation et le troc des denrées et marchandises, de même que leur production, se conduisent en Europe par des entrepreneurs, et au hasard."¹⁴⁵

Pour lui, l'apparition des entrepreneurs est aussi une des conséquences de la constitution des grandes villes. Car la caractéristique essentielle de l'acte d'entreprendre reste l'incertitude des débouchés, laquelle est sanctionnée par la réussite ou l'échec de l'entreprise. Incertitude quant aux lieux de vente et à

143 J. HOUSSIAUX (1958) p. 365-366.

144 R. CANTILLON (1755) *Essai sur la nature du commerce en général*, Paris, INED, 192 p. Réédition sous la direction d'Alfred SAUVY en 1952.

145 Idem, p. 28.

leur quantité, incertitude aussi dans les relations inter-territoriales. Richard CANTILLON fait d'abord une analyse de l'espace économique, du milieu environnant dans lequel les entrepreneurs s'insèrent.

Puis, en tant que banquier de formation, il perçoit l'importance de la banqueroute : "Ces entrepreneurs ne peuvent jamais savoir la quantité de la consommation dans leur ville, ni même combien de temps leurs chalands achèteront d'eux, vu que leurs rivaux tâcheront par toutes sortes de voies de s'en attirer les pratiques : tout cela cause tant d'incertitude parmi tous ces entrepreneurs, qu'on en voit qui font journellement banqueroute."¹⁴⁶

Alors il propose une théorie de la régulation automatique du nombre d'entrepreneurs, dans leur interdépendance commerciale : "Tous ces entrepreneurs deviennent consommateurs et chalands réciproquement les uns des autres ; le drapier, du marchand de vin ; celui-ci du drapier : ils se proportionnent dans l'Etat à leurs chalands ou à leur consommation."¹⁴⁷ Selon lui, l'égalité entre l'entrepreneur et son entreprise s'impose par nécessité puisque les sociétés par actions étaient encore dans l'enfance et que les firmes étaient de petite taille à l'époque. L'industrie restait assez restreinte dans cette France du temps de la banqueroute de John LAW.¹⁴⁸

Chez Adam SMITH c'est le manufacturier qui a la priorité. Pour cela, l'auteur se situe à un niveau d'abstraction plus élevé que CANTILLON, car, partant du capital, il en étudie les emplois diversifiés. Précurseur des analyses de la localisation des unités de production, il ne connaît pourtant pas la firme, mais plutôt la manufacture : "Le capital du manufacturier doit sans contredit résider au lieu de l'établissement de la manufacture ; mais le local de cet établissement n'a pas sa place nécessairement déterminée. Il peut être souvent à une grande distance, tant de l'endroit où croissent les matières, que de celui où se consomme l'ouvrage."¹⁴⁹

Le rôle de la consommation et celui de l'approvisionnement apparaissent bien comme primordiaux : ils fondent toute analyse des conditions d'une création, ou d'une disparition d'entreprise. L'analyse de la banqueroute des négociants est ensuite traitée en fonction du risque pris : "C'est dans les commerces les plus hasardeux que les banqueroutes sont les plus nombreuses. Le métier de contrebandier, le plus hasardeux de tous, mais aussi le plus lucratif quand l'affaire réussit, conduit infailliblement à la banqueroute. Cette confiance, présomptueuse dans le succès, paraît agir ici comme partout ailleurs, et entraîner tant de gens à s'aventurer dans les affaires périlleuses, que la concurrence y réduit le profit au-dessous de ce qui serait nécessaire pour compenser le risque. Pour le compenser tout à fait, il faudrait que les rentrées ordinaires, outre les profits ordinaires du capital, pussent non-seulement remplacer toutes les pertes accidentelles, mais encore qu'elles

146 Idem, p. 29.

147 Idem, p. 30.

148 G. MARTIN (1900) *La grande industrie en France sous le régime de Louis XV*, Paris, A. Fontemoing, 402 p.

149 A. SMITH (1776) *Richesse des nations*, Paris, Gallimard, Les grands thèmes, 1970, p. 199.

rapportassent aux coureurs d'aventures un surcroît de profits du même genre que le profit des assureurs. Mais si les rentrées ordinaires suffisaient à tout cela, les banqueroutes ne seraient pas plus fréquentes dans ce genre de commerce que dans les autres."¹⁵⁰

Plus loin, BUCHANAN, commentant SMITH, voit bien l'enchaînement qui déclenche les faillites en chaîne : "Pour cette solidarité mutuelle qui réunit le crédit et la confiance, chaque négociant entraîne les autres dans son destin : la contagion de la banqueroute se répand, et, dans cette commotion générale, les plus vastes établissements commerciaux peuvent s'écrouler."¹⁵¹

Enfin, il prend un exemple concret d'une crise économique : "Toutes ces fatales conséquences se développèrent dans ce pays pendant l'alarme commerciale de 1792. La rareté de l'argent et le discrédit du papier occasionnèrent de nombreuses banqueroutes, en même temps qu'une demande générale d'espèces à laquelle la banque d'Angleterre fut impérieusement appelée à satisfaire."¹⁵²

Le mot "faillites" ne figure pas dans le texte d'Adam SMITH, mais son éditeur BUCHANAN l'utilise deux fois : l'une pour la faillite des banques en 1796, et l'autre pour celles de 1814-1816.¹⁵³

L'évolution du langage économique fit que cinquante ans plus tard, l'économiste John Stuart MILL utilisera le nouveau mot à propos des lois anglaises sur les faillites. Il emploie encore le mot banqueroute une seule fois : "En Angleterre, où l'ouvrier n'a d'autre moyen de placer ses économies que la caisse d'épargne et ne peut s'élever par l'économie à une position plus élevée, si ce n'est peut-être celle de petit boutiquier, position accompagnée des chances de banqueroute qui en sont inséparables, on ne trouve rien qui ressemble en aucune façon à cet esprit d'épargne si intense qui s'empare de l'individu, pouvant, de simple journalier, devenir, par l'économie, propriétaire terrien."¹⁵⁴ Dans un autre passage, page 60, il utilise le mot banqueroute pour la défaillance d'un Etat comme une autre acception du terme.

Concernant la loi des faillites, il en montre surtout les vertus préventives, à une époque où le poids des créanciers est très important. Il s'agit moins de réparer partiellement un préjudice pécuniaire que d'anticiper le retour normal du capital prêté : "Mais la doctrine [dit] que la loi a fait tout ce qu'on était en droit d'attendre d'elle, lorsqu'elle a mis les créanciers en possession des biens du failli, est une conception de fausse humanité qu'il est impossible d'admettre. La loi doit veiller à ce que la faillite ne soit pas une

150 A. SMITH (1776) *Richesse des nations*, Paris, Guillaumin, 1843, vol. 1, p. 147.

151 Idem, p. 402, note de BUCHANAN.

152 Ibidem. David BUCHANAN junior (1779-1848) est un économiste anglais qui a édité les œuvres d'Adam SMITH en 1814. Voir F. BASTIAT (1964) *Selected Essays on Political Economy*, New York, Van Nostrand, p. 156.

153 Idem, p. 391 et p. 403.

154 J.S. MILL (1854) *Principes d'économie politique avec quelques-unes de leurs applications à l'économie sociale*, traduction COURCELLE-SENEUIL et H. DUSSARD, Paris, Guillaumin et Compagnie, t. I, p. 346.

bonne spéculation pécuniaire, à ce que nul ne puisse avoir le privilège d'exposer le bien d'autrui sans le consentement de son créancier, sans que celui-ci même le sache, de recueillir les bénéfices de l'opération, si elle réussit, et de rejeter la perte, s'il y en a, sur le propriétaire légitime du capital emprunté."¹⁵⁵

MILL traite deux autres fois du thème du failli : a) il cite un livre de J.H. ELLIOTT (1845) intitulé *Credit, the Life of Commerce*, qui dit que sur 10 faillites, une seule est imputable à la mauvaise fortune, les autres relevant de l'improbité ou de l'étourderie¹⁵⁶ ; b) il cite aussi le Code de commerce français pour expliquer la différence entre banqueroute et faillite¹⁵⁷.

Il traite aussi de la faillite des banques de circulation en 1826 (p. 212), et de celle des marchands de grains en 1847 (p. 251). Il conseille enfin de faire la publicité des comptes des sociétés par actions pour éviter que les créanciers ne soient trompés sur la réalité des opérations en cours.

Ainsi, chacun de ces trois économistes dits classiques a envisagé un aspect du phénomène. CANTILLON a montré que l'entrepreneur existe en tant qu'agent autonome, que son activité est hautement périlleuse, et qu'elle disparaît en même temps que disparaît son initiateur, l'apporteur des capitaux nécessaires au démarrage de la firme.

De son côté, SMITH a bien vu que le manufacturier décide *a priori* de la localisation de son usine, tout en travaillant pour d'autres contrées avec ses partenaires. En contrepartie, tout son capital va y être affecté, hormis le fonds de roulement. On aurait là une conception du capital réel qui sous entend qu'une machine ne se déplace pas facilement, et une conception monétaire qui implique un retour aisé sous forme liquide après la défaillance. La machine n'a en effet plus fonction de capital, elle devient une simple marchandise. En cas de faillite, les machines sont dispersées en tant qu'objets fortement dévalorisés, même si d'habiles concurrents en profitent pour renouveler leur outillage à bon compte.

Enfin MILL relève que le prêteur de capital-argent risque de tout perdre en cas de faillite de son débiteur. La garantie des biens du failli paraît alors quelque peu dérisoire : il faut aller plus loin, assainir le crédit et non assurer petitement les créanciers sur des marchandises peu vendables sur le marché d'occasion.

On est donc bien passé de l'activité entrepreneuriale autonome financièrement (CANTILLON) au libre choix d'implantation (SMITH), puis aux relations de prêt et de leur garantie (MILL). C'est à partir de ce moment-là que le phénomène de la disparition d'un entrepreneur prend toute sa signification : ce n'est alors plus la simple liquidation d'une activité malchanceuse, mais bien la sanction d'une spéculation indue. Les capitalistes deviennent peu à peu des financiers. Grâce au crédit à l'entrepreneur, la faillite

155 J.S. MILL (1854) op. cit., t. II, p. 455.

156 Idem, p. 456-457. Le livre d'ELLIOTT est publié à Londres chez Madden et Malcolm, 220 p.

157 Idem, p. 459-460, note 1.

se socialise bien davantage qu'avec toutes les lois antérieures. Mais il faudra attendre l'apparition en masse des sociétés de capitaux pour voir cette socialisation envahir toute l'économie, et non plus menacer quelques créanciers naïfs. La crise de quelques-uns devient alors la crise de tous.

2°) Trois marginalistes : Clark, Schumpeter, Dupriez

Vivant à la fin de dix-neuvième siècle, John Bates CLARK a été le témoin de l'essor de l'économie américaine qui passe de la troisième à la deuxième place derrière la Grande-Bretagne vers 1906. Il va s'intéresser plus particulièrement à la liaison profit-activité nouvelle, en tentant de répondre à la question : pourquoi un individu lambda devient-il entrepreneur ?

CLARK définit l'entrepreneur à la fois comme manager de l'entreprise et capitaliste de ses fonds propres.¹⁵⁸ Il rejoint ainsi la définition que donnera plus tard SCHUMPETER : "Nous appelons entreprise l'exécution de nouvelles combinaisons et également ses réalisations dans des exploitations, etc., et entrepreneurs, les agents économiques dont la fonction est d'exécuter de nouvelles combinaisons et qui en sont l'élément actif."¹⁵⁹ Mais alors que CLARK pense "profit marginal", SCHUMPETER voit "renouvellement des occasions de profit". Un troisième auteur marginaliste, L.H. DUPRIEZ envisagera pour sa part la fonction d'entrepreneur dans la longue période. En fait, ces trois types d'analyses relèvent d'une vision commune : la création de l'entreprise est le résultat d'un acte innovateur, alors que sa disparition résulte de l'obsolescence, et passe par le jeu de la concurrence "à mort".

Pour CLARK, si on se fonde sur une situation d'uniformité des taux de profit, on ne comprend pas la raison d'une création. Par contre : "Si après avoir payé les salaires et les intérêts aux taux courants, il reste quelque chose aux entrepreneurs dans chaque industrie, le travail et le capital entiers produisent plus qu'ils n'obtiennent, et les directeurs et les capitalistes sont incités à quitter leurs employeurs actuels à devenir entrepreneurs, pour leur propre compte."¹⁶⁰ Il voit ici la première notion d'essaimage entrepreneuriale entre firmes mères et firmes filles.

Ainsi, ces nouveaux patrons puisent dans la réserve de travail et de capital des autres entrepreneurs : il y a création à la marge dans de nouvelles firmes. Mais, très vite, la concurrence entre toutes les firmes réduit le nombre d'acteurs, le profit marginal redevenant quasiment nul.¹⁶¹

Chez Joseph SCHUMPETER, l'acte innovateur est par essence le principe-clef du développement des structures économiques. Cet essor, cette arrivée de nouvelles firmes, ne se fait pas par exclusion d'autres entreprises, plus anciennes : il y a juxtaposition temporaire, avant que le jeu de la

158 J.-B. CLARK (1907) *Essential of Economic Theory*, New York, Macmillan, chapter VII "Normal Value".

159 J. SCHUMPETER (1926) *Théorie de l'évolution économique*, cité in HERVÉ (1972), p. 324.

160 J.-B. CLARK (1921) *Principes d'économique*, cité in HERVÉ (1972) p. 279.

161 Ibidem.

concurrence ne vienne sanctionner durement l'obsolescence d'une fraction du système.¹⁶² Entre-temps, de nouvelles entreprises seront apparues en un flux continu, continuant le processus de juxtaposition initial qui s'enclenche au début de la révolution industrielle du pays (en France vers 1820). Toutefois, cette évolution par strates ne signifie pas création *ex-nihilo* de moyens de production : ici aussi une réserve existe, interne pour les firmes existantes qui veulent croître, externe au départ pour les jeunes firmes.

L'état d'entrepreneur n'existera, pour SCHUMPETER, que pendant le temps de mise en place de ces nouvelles combinaisons. Ceci explique le fait qu'aucune formation, qu'aucun diplôme ne viennent codifier cette profession transitoire, entre la condition de capitaliste (celui qui possède les capitaux), et celle de salarié (non-possédant de moyens de production). L'acte innovateur d'entreprise ne saurait être permanent, le temps vient ensuite du gestionnaire.

Léon-H. DUPRIEZ a peut-être réussi à faire la synthèse entre le courant de CLARK (la création sous l'angle de la rémunération du profit), et celui de SCHUMPETER (la création comme acte innovateur transitoire). Pour lui, la création dépend plutôt de l'attitude de la société globale : "Il appartient ainsi, à une société en progrès, qui ne peut vivre sans un cadre important d'entrepreneurs, d'assurer à ceux-ci des perspectives qui suscitent leur activité. Aussi rencontre-t-on de haut taux de profit aux époques où la création de la fonction se heurte aux traditions sociales, des taux moins élevés lorsque la fonction entre dans la tradition."¹⁶³

Symétriquement, selon lui, la défaillance de l'entreprise industrielle et son déficit annonciateur de faillite, sont assumés par des dirigeants et non par des créateurs fondateurs. Il conçoit alors la fonction d'entreprise dans l'interdépendance entre les créateurs et les gestionnaires, ce qui est très moderne dans la pensée économique d'après-guerre, consacrant l'avance des auteurs belges dans ce domaine.

3°) *Trois auteurs contemporains : Fau, Cotta et De Woot*

Economiste monétaire spécialiste de KEYNES, Jacqueline FAU, s'intéresse au passage entre la situation de manufacturier à celle de propriétaire-investisseur de capitaux. Cette auteure interpelle la théorie économique à propos de la création de la firme, au double jugement de la monnaie et du capital.

Ainsi, le manufacturier serait interchangeable, pas le créateur.¹⁶⁴ Dans le premier cas, un autre industriel succède à l'investisseur initial : la fonction d'entrepreneur se perpétue par-delà les individus qui la mettent initialement en œuvre. Par contre, dans le second cas, l'identité entre l'entrepreneur-capitaliste et son entreprise ne permet pas la continuation de leur activité duale. Tel est le

162 J. A. SCHUMPETER (1926) *Théorie de l'évolution économique*, cité par HERVÉ, p. 319.

163 L.-H. DUPRIEZ (1959) *Philosophie des conjonctures économiques*, Louvain, IRESUL, p. 131.

164 J. FAU (1977) *La rémunération du capital et de la monnaie*, Paris, Cujas, p. 106.

cas aujourd'hui de l'entreprise en nom personnel : presque toujours la faillite du propriétaire-gérant vaut liquidation des biens de sa firme.¹⁶⁵

Plus proche des gestionnaires, Alain COTTA explique ce phénomène spécifique par le biais du mouvement de concentration involontaire, se produisant lors des crises de surproduction.¹⁶⁶ Selon lui, la création reste un phénomène d'apprentissage devant lequel les candidats-entrepreneurs sont inégalement favorisés. Les plus faibles ne survivent pas à la crise, les plus forts y apprennent les réflexes indispensables pour surmonter les difficultés ultérieures. C'est l'apprentissage des routines salvatrices à long terme.¹⁶⁷

Enfin le belge Philippe DE WOOT, chercheur en sciences de gestion, expose une théorie de la créativité, moteur de la création des firmes.¹⁶⁸ Dans sa thèse, il se situe dans le droit-fil de SCHUMPETER : "L'entreprise apparaît comme l'entité supérieure qui réunit en elle les divers types de risques et se trouve la première à les supporter. En définitive, ce qui disparaît, en cas de faillite, ce sont avant tout ses ressources, son organisation humaine et son pouvoir d'action.¹⁶⁹ D'un côté, la dynamique des groupes permet de trouver des idées de produits, d'organisation, d'économies d'énergie. De l'autre, la destruction créatrice schumpétérienne permet de trouver un nouvel équilibre dans le nouveau stock d'entreprises survivantes. On passe ainsi chez DE WOOT, progressivement, d'un constat d'existence de firmes de tailles et d'âges différents, à l'interprétation de cette existence qui tient à la stratégie de l'entrepreneur et à la prise de conscience du risque de faillite dans les secteurs en déclin ou en croissance trop rapide.¹⁷⁰

C. La spirale des réformes législatives des faillites

Indéniablement, l'histoire des disparitions d'entreprises au XX^e siècle doit beaucoup à celle des opérations législatives ayant trait aux procédures collectives. Les gestionnaires belges ont fondé en juin 1953 un Institut des réviseurs d'entreprises qui s'est intéressé à ce problème dès le début.¹⁷¹ En France, l'Ordre des experts-comptables et des comptables agréés a été fondé en 1945 pour consolider une profession créée sous contrôle diplômant de l'Etat français en 1927. Ces organisations suivent de très près l'évolution de la législation en matière de faillites.

165 J. FAU (1970) *Développement économique et processus productif national*, Cujas, p. 41.

166 A. COTTA (1977) *Le capitalisme*, Paris, PUF, p. 98.

167 A. COTTA (1967) *Théorie général du capital, de la croissance et des fluctuations*, Paris, Dunod, p. 396 (sur le crépuscule de l'entrepreneur selon SCHUMPETER).

168 Ph. DE WOOT (1968) *Pour une doctrine de l'entreprise*, Paris, Seuil, p. 186.

169 Ph. DE WOOT (1962) *La fonction d'entreprise: formes nouvelles et progrès économique*, Louvain, Nauwelaerts, p. 407. Cet auteur a fait un séjour de formation à Harvard Business School.

170 Ph. DE WOOT (1971) *Stratégie et management*, Paris, Dunod, 136 p.

171 COLLECTIF (1978) *Vademecum du réviseur d'entreprises*, Bruxelles, IRE, vol. 1, 323 p.

1°) Laxisme ou sévérité de la loi des faillites ?

Chaque réforme de quelque ampleur a dû choisir entre la rigueur envers les débiteurs défaillants, et la mansuétude au bénéfice des victimes de l'économie de marché en situation de crise économique. Jean PERCEROU le signalait fort à propos, dans la préface de son grand livre : "Les uns réclament plus de sévérité à l'égard du débiteur, alléguant qu'une telle politique, en balayant les faibles et en ne laissant subsister que les entreprises qui ont donné des preuves de leur force de résistance, assainirait plus rapidement la situation et contribuerait de façon efficace au redressement économique ; tandis que d'autres estiment au contraire qu'il faut user d'indulgence vis-à-vis des débiteurs pour les aider à traverser des moments difficiles dont, non sans quelque illusion peut-être, ils espèrent la fin prochaine."¹⁷²

Tableau 4. Résumé des lois des faillites en France (1510-1967)

Année	Intitulé	Caractéristiques
1510	Ordonnance de Louis XII	Sévérité
1536	Ordonnances de François I ^{er}	Tolérance
1560	Acte de la régence de Catherine de Médicis	Sévérité
1579	Etats généraux de Blois, sous Henri III	Sévérité
1609	Edit d'Henri IV	Sévérité
1629	Ordonnance de Louis XIII	Tolérance
1673	Ordonnance du commerce de Louis XIV	Sévérité
1807	Code de commerce (livre III) (Napoléon I ^{er})	Sévérité
1838	Loi du 28 mai sous Louis-Philippe I ^{er}	Tolérance
1889	Loi du 4 mars sur la liquidation judiciaire, sous Sadi Carnot	Tolérance
1955	Décret-loi du 20 mai, sous René Coty	Sévérité
1967	Loi du 13 juillet et ordonnance du 23 septembre, sous Charles de Gaulle	Tolérance. Trois voies : - la liquidation des biens ; - le règlement judiciaire ; - la suspension provisoire des poursuites.

D'après R. ITHURBIDE (1973) *Histoire critique de la faillite*, Paris, LGDJ, et J. PERCEROU et M. DESSERTAUX (1935) *Des faillites et banqueroutes*, Paris, Rousseau.

2°) Réformes et évolution économique

Une réforme des procédures collectives peut être définie comme l'adaptation des textes aux nouvelles réalités perçues par le pouvoir en place, qui soumet au Parlement des propositions de loi et fait voter un projet qui a été débattu librement à l'Assemblée nationale et au Sénat. En ce sens, le terme

172 J. PERCEROU (1935) *Des faillites et banqueroutes*, p. VI.

même de faillite prend une signification différente que celle qui lui donnent les économistes : "Contrairement à une opinion très répandue, la faillite n'est pas la sanction d'une défaillance dans la recherche du profit. Elle est, très simplement, le moyen de limiter et de réparer dans la mesure du possible et aussi, dans la mesure où cela est nécessaire pour en éviter le retour, de sanctionner le préjudice causé aux tiers et à la collectivité par la cessation des paiements."¹⁷³

Tout le monde peut donc faire des pertes, mais pas avec l'argent des autres. Quand la situation économique est bonne, que le crédit est facile, il règne une certaine mansuétude à l'égard du débiteur défaillant. Mais, lors de la récession, les créanciers n'accordent plus de moratoire : la sévérité règne. Telle semble être l'analyse la plus superficielle ; toutefois, les réformes ne suivent pas un tel déterminisme. Par exemple, après la rigueur imposée en 1807, les réformes successives ont plutôt tendu à réduire cette sévérité, jugée excessive par le monde des affaires industrielles et le commerce.

Croire que les réformes se produisent pour adapter le cadre juridique aux nouvelles formes économiques revient à oublier que la logique économique ne change pas si facilement : "Même après les réformes de 1967 il apparaît que la finalité des procédures collectives n'a pas fondamentalement changé. Ces dernières restent avant tout l'instrument de la concurrence, dans sa double fonction d'élimination des entreprises et de restructuration du capital défaillant."¹⁷⁴ Cette expression de "capital défaillant" est originale et semble promise à un bel avenir éditorial car le partenariat entre juristes et économistes devrait donner de bons résultats.

Les réformes témoignent donc d'une adaptation rendue impérative par le processus de concentration qui introduit des critères économiques nouveaux dans la procédure en ce qui concerne les situations jugées critiques.¹⁷⁵ Ainsi la suspension provisoire des poursuites est réservée depuis 1967 aux entreprises importantes dont la faillite risquerait de compromettre gravement l'emploi local.

Comme en moyenne il se produit une réforme importante toutes les générations, on retrouve là le mécanisme décrit par SCHUMPETER : "L'ouverture de nouveaux marchés nationaux ou extérieurs et le développement des organisations productives (...) constituent d'autres exemples du même processus de mutation industrielle – si l'on me passe cette expression biologique – qui révolutionne incessamment (...) de l'intérieur la structure économique, en détruisant continuellement ses éléments vieillissants et en créant continuellement des éléments neufs. Ce processus de destruction créatrice constitue la donnée fondamentale du capitalisme : c'est en elle que consiste, en dernière analyse, le capitalisme et toute entreprise capitaliste doit, bon gré

173 INSPECTION GÉNÉRALE DES FINANCES (1970) *Aspects économiques de la faillite et du règlement judiciaire*, Paris, Sirey, p. 29.

174 L. BOY et A. PIROVANO (1980) *Faillites et restructuration du capital*, Université de Nice, Laboratoire associé n° 301 du CNRS, p. 2.

175 G. FARJAT (1971) *Droit économique*, p. 98.

mal gré, s'y adapter."¹⁷⁶ La nécessité industrielle change donc la loi des faillites en fonction de la pression de la démographie des firmes.

2.2. De la grande crise à l'entrée dans la CEE

L'absence de documents statistiques sur les créations d'entreprises individuelles au cours de cette période nous contraint à privilégier les disparitions juridiquement constatées, en faisant l'hypothèse que la majorité des faillites déclarées se termineront à long terme par la cessation d'activité. Nous verrons donc trois points successivement : a) la violente crise des années trente, en France et aux Etats-Unis ; b) le recul des défaillances dans ces deux pays pendant la seconde guerre mondiale ; c) le coût des faillites en France, au début de son ouverture progressive à la communauté européenne.

Nous espérons ainsi suggérer l'idée selon laquelle la crise de 1974-1975 n'aura été, par rapport à la crise des années trente, qu'une péripétie dans le mouvement séculaire de croissance de l'économie française.¹⁷⁷ Car l'indicateur des faillites et son corrolaire celui des liquidations judiciaires, fiables au temps des très nombreuses petites unités indépendantes, ont été perturbés par l'intervention de l'Etat, par le nouveau mode de sélection qu'il implique : la décision politique de soutenir ou pas une firme en difficultés.

A. Une crise bancaire, des faillites en chaîne

Sans les banques, et en particulier les banques d'affaires dont nous dressons la liste en 1922 ci-dessous, les firmes industrielles n'auraient pu connaître une telle expansion au XIX^e siècle et au début du XX^e. A cette époque-là, en effet, le banquier traditionnel élargit le cadre de ses opérations et passe de l'escompte des lettres de change aux prises de participation dans des affaires industrielles, aux émissions conjointes de traites. Ce faisant, il immobilise une partie, parfois importante, de ses avoirs monétaires sous une forme malaisément recouvrable. En contrepartie, la solidarité de l'ensemble banques-entreprises permet des créations de nouvelles sociétés à fort capital, voire des opérations industrielles à l'échelle internationale.¹⁷⁸ Quand survient la crise, les faillites des banques entraînent très souvent la défaillance des firmes industrielles qui en dépendent. L'histoire économique nous en a laissé de retentissants exemples.¹⁷⁹

Cette ambiguïté, entre les moyens, somme toute réduits des banques de dépôt, et les prétentions des hommes d'affaires, se prolonge jusqu'à la grande crise de 1929. Bertrand BELLON rapporte qu'entre octobre 1929 et

176 J.A. SCHUMPETER (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, p. 122.

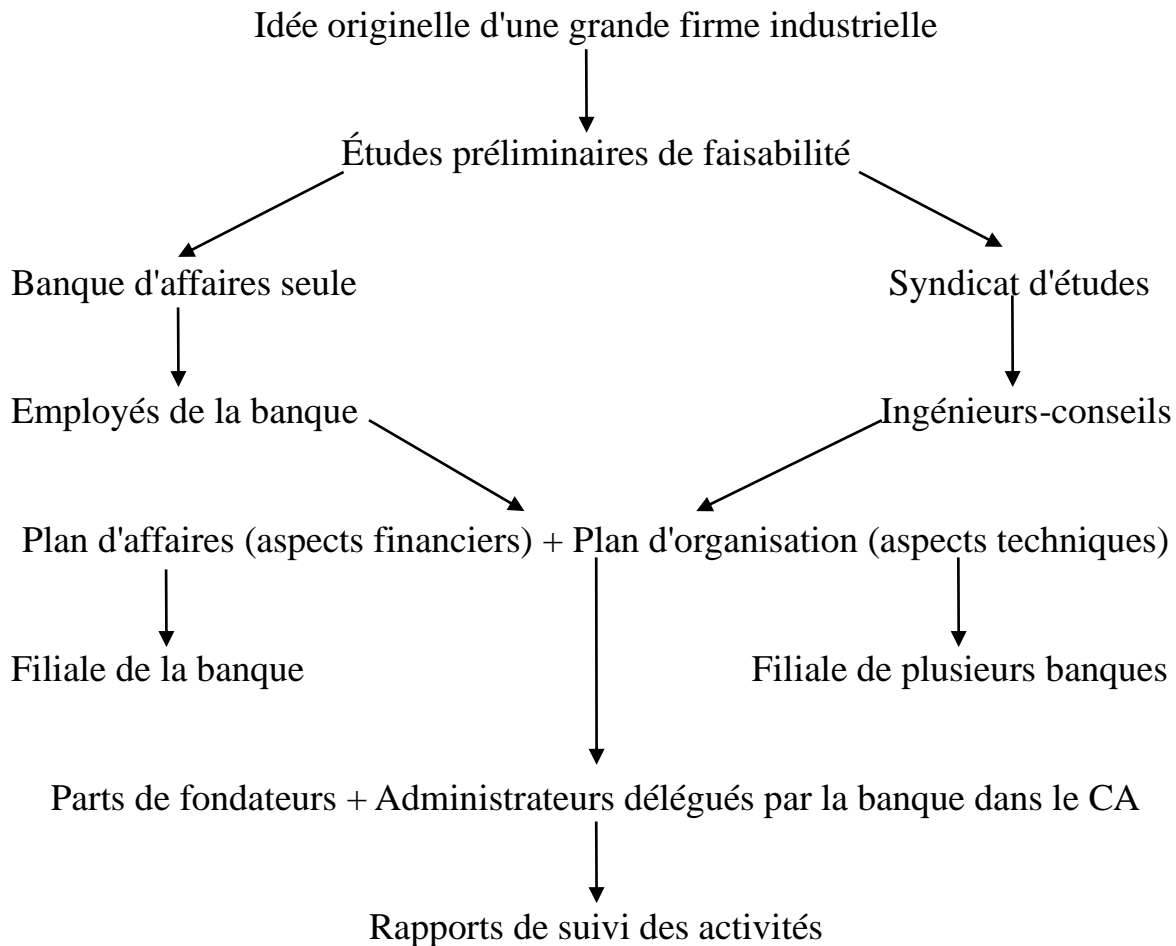
177 D. DUFOUR (1978) *Deux crises*, Université de Nice, Mémoire de DEA, section 2 du chap. 3.

178 J. BOUVIER (1960) *Le krach de l'Union Générale (1878-1885)*, Paris, PUF, p. 129.

179 Ph. JOBERT (1975) "Naissance et faillite d'une banque d'affaires : la maison Bouault (1816-1842)", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 2-3, p. 329-359.

septembre 1937, pas moins de 670 banques françaises disparaissent.¹⁸⁰ Il s'agissait, dans la majorité des cas, de petites banques liées aux firmes en difficulté, alors que : "parallèlement les banques d'affaires sont définitivement impliquées dans la création et la direction de grandes entreprises ou de groupes industriels."¹⁸¹

Figure 7. Le rôle des banques d'affaires dans la démographie des firmes



Si les rapports de suivi des activités de la nouvelle firme industrielle sont satisfaisants, la banque d'affaires continue sa participation active ; s'ils sont alarmants ou franchement négatifs, la banque peut décider de se retirer, soit en vendant ses parts à d'autres investisseurs, soit en provoquant la cessation d'activité de la firme en question.¹⁸²

Qui sont donc ces grandes banques d'affaires qui agissent juste avant la grande crise des années trente ? Elles sont au nombre de 7 :

- Société Générale pour favoriser le développement du commerce et de l'industrie, créée en 1864 (capital en 1929 : 500 Millions de Francs) ;
- Banque de Paris et des Pays-Bas, fondée en 1872 (capital : 150 MF) ;

180 B. BELLON *Groupes et ensembles financiers en France*, thèse citée, p.85.

181 Ibidem.

182 Ed. BALDY (1922) *Les banques d'affaires en France depuis 1900*, Paris, LGDJ, p. 31-37.

- Banque Française pour le commerce et l'industrie, créée en 1901 (capital : 100 MF) ;
- Crédit Mobilier français, fondé en 1902 (capital : 100 MF) ;
- Banque de l'Union Parisienne, créée en 1904 (capital : 150 MF) ;
- Société Centrale des Banques de Province, créée en 1905 (200 MF) ;
- Crédit Français, fondé en 1911 (capital : 50 MF).¹⁸³

Aux Etats-Unis, la spéculation allait bon train en bourse, depuis la fin de la première guerre mondiale. Puis, en une seule journée, le 20 octobre 1929, plus de 16 millions d'actions furent échangées, entraînant une moins-value de plus d'un milliard de dollars par rapport aux cours antérieurs.¹⁸⁴ La panique fit alors son œuvre et plus de 4 500 banques chutèrent.¹⁸⁵ Le tableau n° 5 indique la progression du nombre de faillites et du passif correspondant.

Tableau 5. Faillites commerciales et industrielles aux E.-U. (1929-1932)

Année	Nombre de faillites	Total du passif (millions de dollars)
1929	22 909	483,2
1930	26 355	668,3
1931	28 285	736,3
1932	31 882	928,3

Source : B. MITCHELL (1947) *Depression Decade*, New York, Rinehart, annexe III.¹⁸⁶

Le cas typique de l'industrie du cinéma nous montre la lutte farouche entre le capital privé (Wall Street) et le gouvernement fédéral.¹⁸⁷ Là encore, ce furent les grandes banques qui eurent le dernier mot, même si les dévaluations d'actifs réels et la morosité de la demande freinèrent quelque peu l'activité du secteur. L'important à retenir fut la violence du mouvement des défaillances des banques et de leurs filiales, et la crise économique mondiale qui en résulta. La France, pays encore agricole, ne fut touchée qu'à partir de 1932 et ne se releva pas avant la guerre mondiale suivante.

B. La parenthèse de la seconde guerre mondiale

En 1938, les économies des pays occidentaux ne se sont pas tout à fait remises des effets de la grande crise. Le niveau atteint par le nombre des faillites est très inégal selon les pays : il dépend à la fois de la dimension du parc d'entreprises, et de la vigueur de l'activité économique. La figure n° 8 permet de visualiser l'évolution du nombre de défaillances en France et aux Etats-Unis d'Amérique.

183 Idem, p. 352-358.

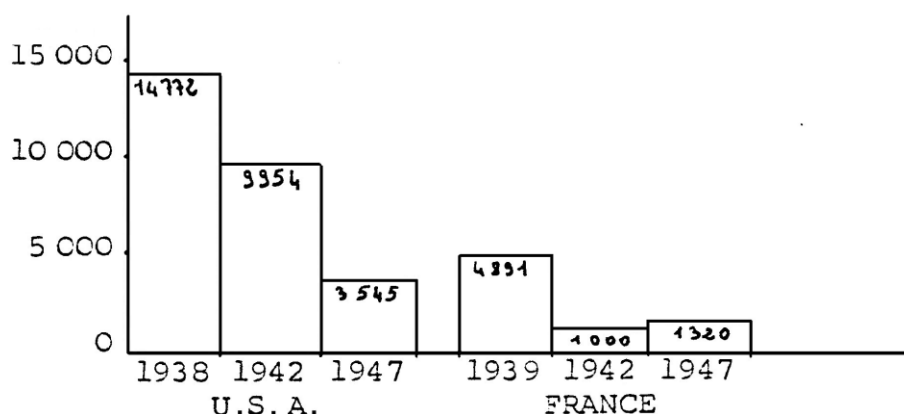
184 D. GRAIG (1979) "La semaine où l'Amérique a fait faillite", *L'Expansion*, oct.-nov., p. 113.

185 Idem, p. 117.

186 J. NÉRÉ (1968) *La crise de 1929*, Paris, A. Colin, p. 85.

187 H. MERCILLON (1953) *Cinéma et monopole*, Paris, A. Colin, p. 22.

Figure 8. L'impact de la seconde guerre mondiale dans deux pays



(Source : Bulletin de la Statistique générale de la France, tome XXXVI(1948), p. 197 et p. 473 ; tome XXXVII(1949), p. 364 et p. 423.)

Comme le montre plus précisément la figure suivante, l'évolution s'avère différente dans les deux pays, car l'entrée en guerre a été décalée (1941 pour les Etats-Unis), et que l'effort fourni fut fort dissemblable. Ainsi, la France, ponctionnée par l'état nazi, atteint-elle son indice le plus bas en 1943, alors qu'aux Etats-Unis, dont l'industrie est dopée par l'effort de guerre, il est à son minimum en 1945. Il faudra attendre l'année 1947 pour voir l'économie de guerre faire place au redémarrage véritable des économies civiles dans les deux pays.

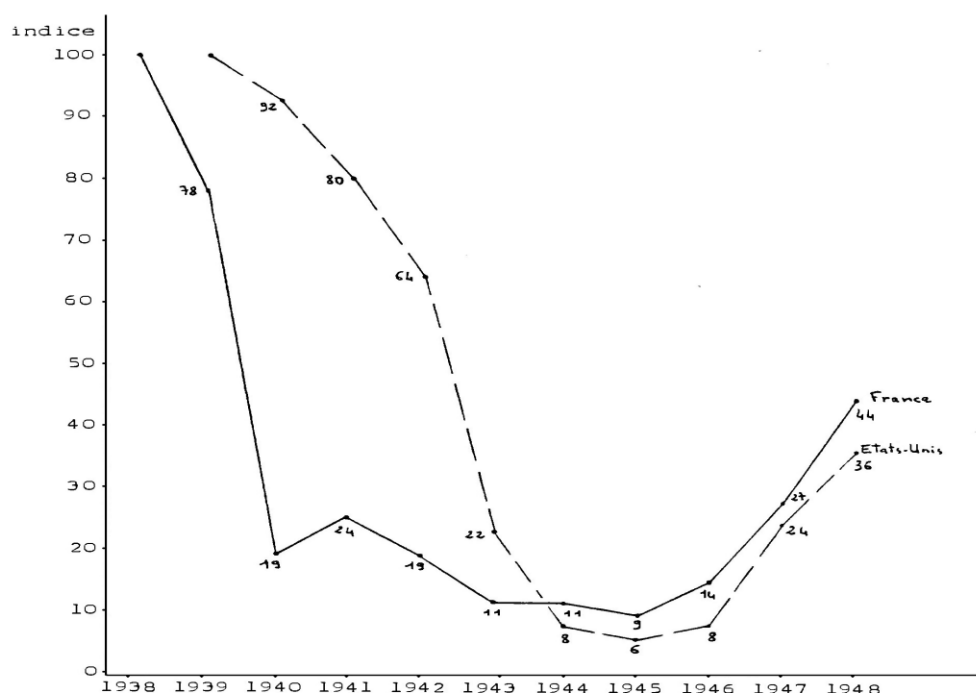
On doit donc remarquer que l'indicateur du nombre des faillites n'est plus fiable en temps de guerre généralisée. En effet, des firmes préalablement en déficit chronique trouvent, dans l'effort de production du conflit, de nouvelles opportunités de renforcement : fabrication d'armes, de fournitures diverses pour l'armée (surtout aux Etats-Unis). En France, l'occupation allemande a gravement perturbé l'activité normale de l'industrie, avec des réquisitions, le service du travail obligatoire qui exilait des ouvriers outre-Rhin, et le blocage de la démographie des firmes par voie législative.

Le redémarrage français des années 1947-1954 engendra alors beaucoup de faillites et de liquidations judiciaires dans l'industrie et le commerce. Voici quelques chiffres significatifs :

- Industrie des métaux : 426 faillites en 1938, 540 en 1954 ;
- Bâtiment et travaux publics : 532 faillites en 1938, 972 en 1954 ;
- Autres industries : 729 faillites en 1938, 1 536 en 1954 ;
- Transports : 255 faillites en 1938, 180 en 1954 ;
- Commerces agricoles et alimentaires : 1 404 (1938), 1 128 (1954) ;
- Commerces non sédentaires : 213 faillites en 1938, 312 en 1954 ;
- Commerces des textiles et des cuirs : 526 (1938), 672 (1954).¹⁸⁸

188 Source : SGF et INSEE.

Graphique 3. Indices de faillites en France et aux Etats-Unis (1938-1948)



C. Les défaillances de 1961 à 1963

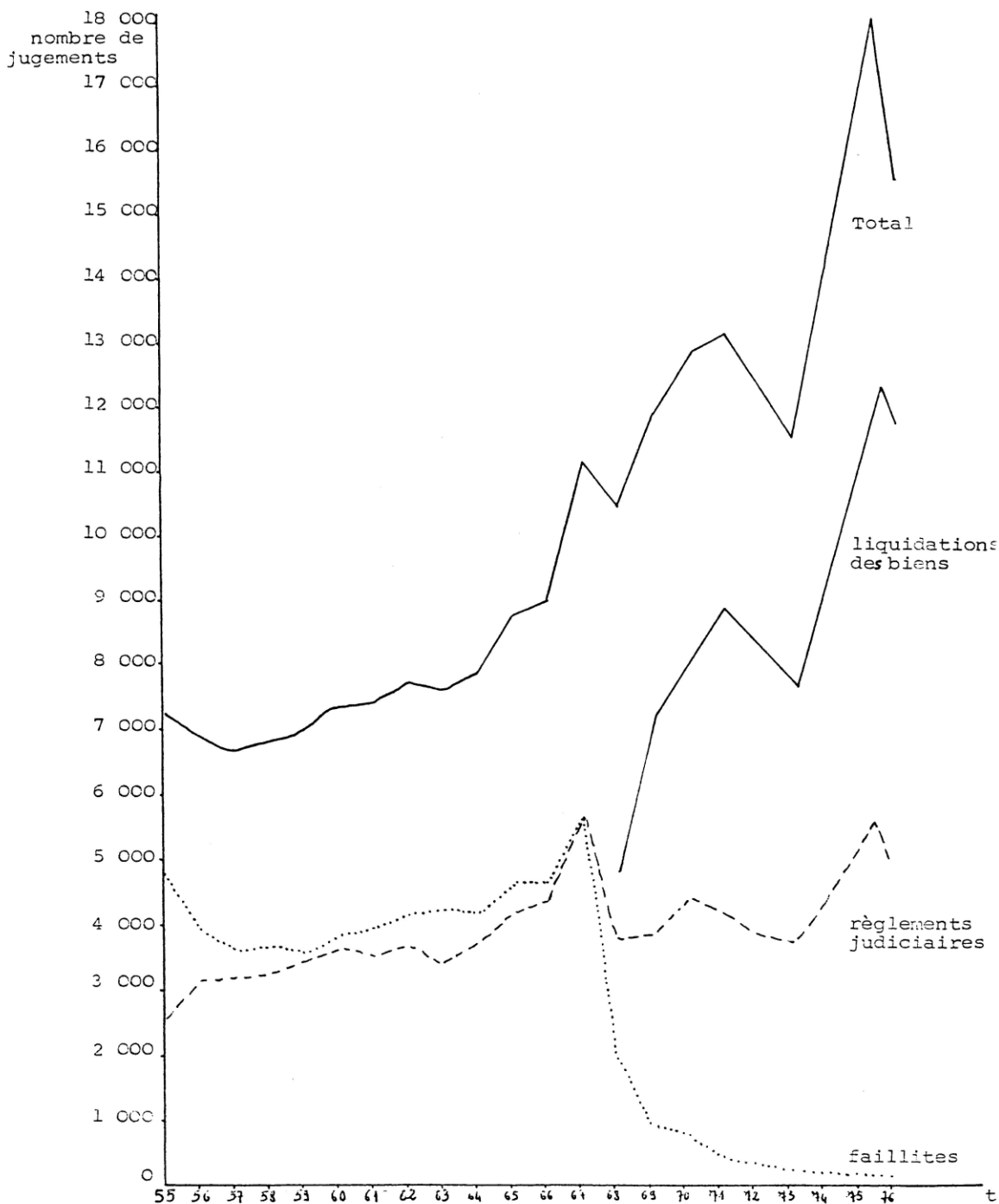
Le décret-loi de 1955 ne s'appliquait pas aux artisans et aux agriculteurs, ne concernant principalement que les entreprises industrielles et commerciales. On ne peut donc prendre en compte qu'indirectement l'exode rural important qu'a connu la France depuis la fin de la seconde guerre mondiale.¹⁸⁹

La période qui nous intéresse, de 1961 à 1963, se situe entre deux dates-charnières : 1957 et 1964. C'est en effet en 1957 que le mouvement de concentration préparant l'entrée dans le Marché commun se déclenche : "De 1957 à 1964 la tendance (des faillites) s'inverse, encore que la progression demeure lente. Cet accroissement recouvre une diminution des défaillances dans l'industrie, plus que compensée par l'augmentation du nombre d'entreprises en difficulté dans le bâtiment et les travaux publics. Entre 1957 et 1964 la progression annuelle moyenne du nombre des défaillances s'établit à 3%."¹⁹⁰ Par la suite (graphique n° 3), l'évolution des défaillances perd de sa régularité, en raison surtout de l'application de la nouvelle législation de 1967 et de la rupture du *trend* croissant de la croissance économique fin 1973.

189 M.C. FERRANDON et I. WAQUET (1979) *La France depuis 1945*, Paris, Hatier, 84 p.

190 CNME (1972) "L'évolution des défaillances judiciaires en France", *Bulletin d'Information Economique*, n° 55, 2^e trimestre, p. 3.

Graphique 4. Vingt ans de défaillances en France (1955-1976)



D'après : C.N.M.E. n°55, art.cit., p. 21 et ALBERT & VIALET, art.cit., p. 34 ; il s'agit des jugements globaux, y compris les jugements de transformation.

A l'occasion de la préparation de la réforme de 1967, le rapport de l'Inspection générale des finances proposait une évaluation du coût des défaillances juridiques sur la période 1961-1963. Au vu des deux tableaux suivants, qui résument brièvement ces résultats, que constate-t-on ?

Premièrement, il faut noter la baisse régulière de la part des personnes physiques : - 5,1 % entre 1961 et 1963 ; et la hausse sensible des SARL (+ 2,4

%). Ceci est à relier avec la progression des liquidations (faillites à cette époque-là) : + 4,97 % en trois ans.

Tableau 6. Nombre de procédures ouvertes en France (1961-1963)

Forme juridique	1961			1962			1963		
	F	RJ	F + RJ	F	RJ	F + RJ	F	RJ	F + RJ
SA	76	139	215	125	186	311	163	170	333
SARL	570	425	995	612	416	1028	749	415	1164
Autres	28	34	62	19	38	57	24	51	75
P. P.	1312	1443	2755	1326	1440	2766	1392	1324	2716
Total	1986	2041	4027	2082	2080	4162	2328	1960	4188

Autres : autres sociétés ; P. P. : Personnes physiques. Source : IGF (1970), p. 142-144.

Tableau 7. Le passif enregistré dans 60 ressorts de tribunaux (1961-1963)

Type de créance	1961	1962	1963
<i>A. Créances fiscales et parafiscales</i>	29,7	29,1	25,7
1. Impôts directs	8,8	8,2	5,5
2. Taxes sur le chiffre d'affaires	6,9	7,6	6,7
3. Contributions indirectes	0,2	0,5	0,1
4. Droits d'enregistrement	0,5	0,6	0,5
5. Autres produits du Trésor	0,3	0,3	1,2
6. Cotisations de Sécurité Sociale	12,9	11,8	11,7
<i>B. Créances des salariés</i>	2,4	2,2	2,0
7. Super-privilégiées	0,4	0,4	0,4
8. Privilégiées	1,2	0,9	0,5
9. Chirographaires	0,9	0,9	0,5
<i>C. Créances des prêteurs</i>	20,8	24,7	25,7
10. Banques	8,8	13,0	14,4
11. Organismes prêteurs	2,9	4,5	4,0
12. Obligataires	0,2	0,2	0,1
13. Autres prêteurs	8,8	7,0	7,0
<i>D. Créances des fournisseurs</i>	43,1	39,5	42,1
<i>E. Autres créances</i>	3,9	4,5	4,6
15. Régimes de prévoyance	1,7	1,8	1,8
16. Loyers	0,3	0,2	0,2
17. Créances diverses	1,9	2,4	2,6
Total en %	100	100	100
Total en milliers de francs	841 802	1 067 513	1 164 759

Source : IGF (1970), p. 145-147.

Deuxièmement, cette étude est la première, à notre connaissance, à fournir un ordre de grandeur du passif enregistré annuellement dans 60 tribunaux de villes de plus de 50 000 habitants. Le passif moyen d'une affaire, toutes procédures confondues, passe de 209 039 francs en 1961 à 256 490

francs en 1962, et à 271 632 F en 1963.¹⁹¹ On constate, au total, une augmentation de 29,94 % en deux ans, contre une progression correspondante de 6,48 % en ce qui concerne le nombre de procédures. Le passif moyen d'une faillite s'élève à 162 000 F en 1963, celui d'un règlement judiciaire à 406 500 Francs.¹⁹²

Troisièmement, la croisement évaluation/forme juridique confirme l'analyse *a priori* selon laquelle une société résiste mieux aux difficultés, tout en coûtant plus cher lors d'une défaillance effective : "Prédominance des personnes physiques dans le nombre des dossiers ouverts, prépondérance des sociétés dans le *montant* du passif correspondant, cela revient à dire que le passif moyen des sociétés est beaucoup plus élevé que celui des personnes physiques et cette situation va en s'accroissant : de 1961 à 1963, le passif moyen des personnes physiques passe de 105 000 francs à 123 000 (soit une augmentation de 16 %), celui des sociétés, de 433 000 francs à 528 000 (en progrès de 22 %)."¹⁹³

Quatrièmement, la structure des créances se décrit par trois grands traits : a) l'importance des créances de fournisseurs (plus de 40 % en moyenne sur 3 ans) ; b) la quasi-égalité entre les créances fiscales et celles des prêteurs (environ 25 % chacune) ; et c) la très faible part des créances des salariés (2,2 % en moyenne). On comprend alors pourquoi la faillite vise, à cette époque-là, beaucoup plus à conforter le crédit inter-entreprises (soit maintenir la confiance des acteurs) qu'à sauvegarder l'emploi.

En opérant une superficielle analyse du type coûts/avantages, il apparaît préférable d'indemniser d'abord les salariés (ils coûtent moins, les conflits du travail seront réduits d'autant), tout en hiérarchisant l'ordre de règlement des autres créanciers. Ceci vaut pour un règlement amiable de la situation du failli ; quand la cessation des paiements est constatée, l'égalité des créanciers est la règle (dans la masse). Finalement, à la question "qui perd le plus dans une faillite ?", nous serions enclins à répondre : la collectivité.

2.3. Autour de la récession de 1974

Grâce à la croissance soutenue des années 1960-1973, le souvenir de la crise de 1929 s'est peu à peu estompé, dans les mémoires comme dans les écrits. Il faudra attendre le choc pétrolier, c'est-à-dire le quadruplement du prix du baril de pétrole brut, pour voir à nouveau le phénomène des faillites faire la Une des journaux. Et pour que parallèlement une solution soit préconisée par le gouvernement de Georges POMPIDOU puis de Valéry GISCARD D'ESTAING : "créez vous-même votre emploi par une nouvelle

191 Calculé en divisant le total (milliers de francs) du tableau 5 par le total (F + RJ) du tableau 4.

192 IGF (1970) p. 44.

193 Idem, p. 45.

entreprise". Aujourd'hui, six ans après ces faits, ce slogan commence à être mise en œuvre de manière sérieuse par les pouvoirs publics français.¹⁹⁴

Plus fondamentalement, c'est une nouvelle perception des objectifs et des moyens de la politique industrielle qui prend corps, à travers les discours et les mesures diverses des gouvernants.¹⁹⁵ Quand chaque train de dispositif donne l'impression de la recherche d'une réponse spécifique à chaque problème, il ne faut pas croire au mythe du "coup par coup". A quoi donc serviraient les multiples rapports officiels, sinon à tester les moyens à mettre en œuvre, les résistances à vaincre et les concessions auxquelles sont prêts les partenaires sociaux. En France, la réflexion économique n'est pas dénuée de finalité législative, ni la régulation étatique de visée industrielle globale.

A. Le but : pallier les insuffisances de la société libérale

Pour les purs tenants du libéralisme économique, les mouvements apparents des structures industrielles participent de l'auto-régulation du système. La disparition des unités est assurée collectivement pour une part infime, tout simplement parce que le mauvais patron répugne à abandonner de lui-même le monde des affaires. Par contre, la création d'une entreprise repose sur l'acte individuel volontaire : "La solution de la société libérale à ce problème de la création des biens et services destinés à assurer la satisfaction des besoins est qu'il convient de s'en remettre à l'initiative des individus (...). Le libéralisme fait donc fondamentalement confiance à tous ceux qui sont des 'créateurs'. Il admet le libre jeu de la capacité individuelle de création, impliquant les idées, l'initiative de l'action et l'acceptation des risques qu'elle comporte."¹⁹⁶

Pratique autrefois marginale, la création d'entreprises est élevée au rang de système d'action : par l'initiative privée, on aboutit inéluctablement au bien-être collectif. A condition de maintenir le droit à la gestion et à la disposition de l'entreprise. On retrouve ici l'idée d'une certaine pérennité du droit de propriété, travesti sous les atours du droit de prendre des risques tout seul. La concurrence n'est alors plus présentée sous son aspect néfaste des "petits mangés par les gros", mais en tant que combat valorisant la récompense de l'effort, la rétribution d'une gestion mieux que saine : salutaire. A l'inverse, les mauvais gestionnaires prennent et assument le risque permanent de perdre leur place au profit des "nouveaux entrepreneurs". L'émulation intéressée se trouve alors érigée en dogme, quasiment.¹⁹⁷

194 COLLECTIF (1979) "Et si chacun créait son emploi ?", *Autrement*, n° 20, septembre, 239 p.

195 INSTITUT DE L'ENTREPRISE (1977) *Politique industrielle et stratégies d'entreprise*, Paris, Masson, 191 p.

196 F.-P. BENOIT (1978) *La démocratie libérale*, Paris, PUF, p. 272.

197 Vision du groupe des nouveaux économistes, fondé en 1977 par Jacques GARELLO, avec Jean-Jacques ROSA, Pascal SALIN, André-Paul WEBER et Florin AFTALION. Voir leur revue *Vie et Sciences Economiques*, organe de l'Association nationale des docteurs ès sciences économiques, fondée en 1960 (l'ANDESE date de 1953, conséquence de la réforme du doctorat de 1948).

Malheureusement, cette vision est trompeuse. En effet, le créateur potentiel qui débute ne fait que se juxtaposer au gestionnaire en place, selon l'expression de SCHUMPETER. L'auto-régulation ne se produit pas, une entrée n'équivaut pas forcément à une sortie symétrique. Mais alors, ceci devient très gênant pour expliquer le mécanisme de renouvellement permanent du parc d'entreprises.¹⁹⁸

D'autres arguments sont recherchés. Ils sont vite trouvés, dans le registre habituel de l'économiste libéral et ont pour noms : innovation, esprit d'entreprise, *business plan*.¹⁹⁹ Parfois, le phénomène de création de la firme est posé comme un postulat, celui de la concurrence inéluctable, comme le refus d'une structure stable des positions acquises : "Aucune économie ne peut maintenir son dynamisme sans un mouvement continu de création d'entreprises. Celui-ci réanime et stimule la concurrence ; il remet en cause les situations acquises ou les dominations de marché. La tendance est forte en effet pour la grande firme de chercher la maîtrise de son environnement et de contrôler l'évolution des marchés sur lesquels elle est engagée. Aussi est-il nécessaire que les plus entreprenants se substituent à ceux qui se sont installés dans une réussite ancienne et qu'ils contestent la position des plus forts, les obligeant à évoluer. L'apparition d'entreprises nouvelles constitue le contrepoids indispensable de la concentration qui caractérise notre âge industriel."²⁰⁰

L'État français va donc favoriser la création d'entreprises plus petites, par des chômeurs en puissance, qui seront plus performantes grâce aux points d'accueil ouverts dans les Chambres de commerce à partir de 1977 (la première fut celle de Valence). Or ceci se produit naturellement après la vague de défaillances de 1973-1975 (voir le graphique n° 3), qui a justement condamné les firmes les *moins* performantes.

L'enjeu de cet aspect de la politique industrielle se dévoile peu à peu : il s'agit d'organiser, par la base, un certain rajeunissement des structures productives et distributives de l'économie. Il sera toujours temps, par la suite, de restreindre le nombre de ces nouvelles firmes, en réduisant les aides à la création des firmes ou en durcissant les conditions de leur vie financière.²⁰¹

198 Première occurrence de l'expression chez F. WEDERVANG (1965) *Development of a Population of Industrial Firms : the Structure of Manufacturing Industries in Norway, 1930-1948*, Oslo, Universitetsforlaget, 275 p.

199 Cette expression remonte à la fin des années 1950 ou au début des années 1960 quand les chercheurs en gestion américains ont commencé à utiliser les ordinateurs pour rédiger les plans d'affaires d'entreprises industrielles innovantes. En France, l'origine semble être la constitution des premiers bazars à Paris, de 1819 à 1835, et l'initiative d'André-Martin LABBÉ fondateur du Bazar Bonne-Nouvelle en 1838. Son plan d'affaires, publié par moi en 2009 est un modèle du genre.

200 Rapport SUDREAU (1975), p. 165-166.

201 J.-M. ERHARD (1977) *Le lancinant problème de l'insuffisance des fonds propres dans la PME française*, Paris, Chez l'auteur, 226 p. Par un expert-comptable très au fait de cette question.

B. Le moyen : l'action de l'État

Un changement notable dans la politique industrielle française s'est produite en 1974, à deux niveaux. D'une part, la réglementation favorable à la concentration risquait de trop défavoriser les firmes marginales ; d'autre part, il était devenu prioritaire d'orienter cette politique vers une meilleure efficacité des entreprises moyennes et intermédiaires.²⁰²

Cette évolution tend à montrer le fondement de cette double intervention des pouvoirs publics français en faveur des créations d'entreprises nouvelles et du redémarrage de certaines entreprises en difficultés dont la disparition pourrait nuire à l'emploi local et au tissu industriel régional ou européen.²⁰³ Par la suite, nous verrons comment, en dépit de la mise en œuvre retardée de critères opératoires, des choix cruciaux sont effectués en haut lieu.

1°) Avant 1974 : favoriser la concentration

L'argument premier d'une telle politique industrielle volontariste est bien connu : pour faire face à une concurrence mondiale de plus en plus agressive, il faut présenter quelques grandes unités, capables de lutter à armes égales avec les multinationales étrangères.²⁰⁴

L'argument second renforce cette conviction que la concentration non contrôlée induit des disparitions d'entreprises marginales dont certaines auraient pu devenir, à terme, moyennes puis grandes. Ces sorties hâtives impliquent, pour les firmes industrielles survivantes, un risque de défaillance ultérieure bien moindre. La part de marché des firmes faillies est récupérée par les firmes non faillies. De plus, aux sorties marginales correspondraient des entrées non moins marginales, complémentaires des grandes unités formées par un mouvement de fusions-absorptions parallèle. La bonne conjoncture aidant, on ne se préoccupait qu'incidemment des canards boiteux.

On peut saisir ce mouvement grâce à la démographie des grands établissements industriels, puisqu'il s'agit avant tout d'une concentration technique des moyens de production.²⁰⁵ C'est ainsi que le solde entre les créations et les disparitions d'établissements de plus de 100 salariés a été de +

202 C. HENRION (1968) *L'entreprise moyenne et l'ordinateur*, Paris, Dunod, p. 9. Cette notion d'entreprise moyenne vient de l'économie rurale du début du XIX^e siècle, quand les auteurs ont dû comprendre le passage des très petites surfaces de culture aux grandes fermes. Voir "De l'étendue à donner à un fonds rural", par Malepeyre dans la *Maison rustique du XIX^e siècle : Arts agricoles*, 1836, t. 4, p. 401.

203 INSTITUT D'ÉTUDES EUROPÉENNES (1970) *Vers une politique industrielle européenne*, Bruxelles, Presses universitaires de Bruxelles, p. 100. Actes d'un colloque tenu en octobre 1968.

204 F. PERROUX (1975) *Unités actives et mathématiques nouvelles : révision de la théorie de l'équilibre économique général*, Paris, Dunod, 274 p.

205 P. ALLARD (1978) *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France*, Paris, Le Seuil, p. 14.

176 dans la période 1961-1969, ces mouvements touchant un effectif globalement positif à + 70 937 salariés.²⁰⁶

Ceci est à comparer à la réduction du nombre d'entreprises sur la même période : - 100 451.²⁰⁷ Donc quand les grands établissements progressent, les petites entreprises disparaissent en plus grand nombre. On mesure, à travers ces deux chiffres, l'importance des petites unités dans le mouvement de disparition des firmes industrielles. Les ratios de concentration nous indiquent enfin que les secteurs échappant au phénomène sont ceux où les firmes *leaders* ont refusé les sollicitations de l'État.²⁰⁸

2°) Après 1974 : améliorer l'efficacité des firmes

En soi, la concentration amène un regain d'efficacité involontaire, pour les entreprises restantes : "L'efficacité technique moyenne d'un ensemble d'entreprises croît lorsque les entreprises les moins efficaces disparaissent, même si les entreprises survivantes ne font aucun effort particulier de modernisation. (...) Une partie, difficile à chiffrer, des gains d'efficacité technique observés dans l'agriculture, le BTP, les services et les commerces s'explique par la diminution du nombre d'entreprises individuelles."²⁰⁹ Pour l'industrie, serait-ce l'évanescence des firmes moyennes qui doperait l'efficacité des grandes unités ?

Toutefois, cette conséquence mécanique ne saurait suffire. L'Etat intervient alors dans les moments difficiles pour infléchir l'investissement des entreprises, pour tenter d'améliorer indirectement la gestion financière de celles-ci. Nous reviendrons plus longuement sur le problème de la gestion dans notre deuxième chapitre. Voyons rapidement en quoi la politique d'encadrement du crédit joue le rôle de mécanisme central de régulation des mouvements d'entrée et de sortie d'activité depuis 1974 plus particulièrement. On appelle encadrement du crédit la limitation par le Ministère de l'économie de la progression des encours de crédits par les principales banques. C'est une politique monétaire directe visant à limiter la création de la monnaie dans le but de restreindre la tendance à l'inflation des prix.

Vis-à-vis des entreprises nouvelles, l'encadrement du crédit est un handicap certain. Celles-ci, n'ayant pas encore fait leurs preuves, se voient défavorisées au profit des firmes qui présentent une prise de risque potentielle moindre, pour les banques. Car les organismes bancaires, en ces temps de rationnement du crédit, sont astreintes à des choix cornéliens. Elles ne peuvent consentir des octrois à des firmes nouvelles qu'en réduisant ceux qu'elles accordent à entreprises existantes.

206 *Annuaire statistique de la France*, Paris, INSEE, 1972, p. 632.

207 F. JENNY et A.-P. WEBER (1974) "L'évolution de la concentration industrielle en France, de 1961 à 1969", *Economie et Statistique*, n° 60, octobre, p. 46.

208 *Idem*, p. 48.

209 COLLECTIF (1974) *Fresque historique du système productif*, Les Collections de l'INSEE, série E, n° 27, octobre, p. 228-229.

Tableau 8. Politique du crédit et défaillances d'entreprises (1968-1978)

Année	Politique suivie	Tendance des défaillances
1968	Libérale jusqu'en novembre, puis plan de redressement	Détente au premier semestre, croissance en fin d'année
1969	Restrictions et encadrement	Augmentation régulière
1970	Renforcement de l'encadrement en début d'année, puis assouplissement et suppression en fin d'année	Haut niveau en début d'année, ensuite décroissance sensible en fin d'année
1971-1972	Pas d'encadrement	Décroissance
1973	Mesures d'encadrement	Reprise de la hausse
1974	Renforcement des mesures	Hausse vigoureuse
1975	Mesures de soutien à l'économie, puis assouplissement du crédit en septembre	Faible hausse en début d'année, décroissance ensuite
1976	Nouvelles restrictions en septembre	Baisse au premier semestre, hausse au deuxième semestre
1977	Renforcement de l'encadrement	Hausse sensible : + 15 %
1978	Maintien de l'encadrement global du crédit	Hausse régulière : + 8,5 %

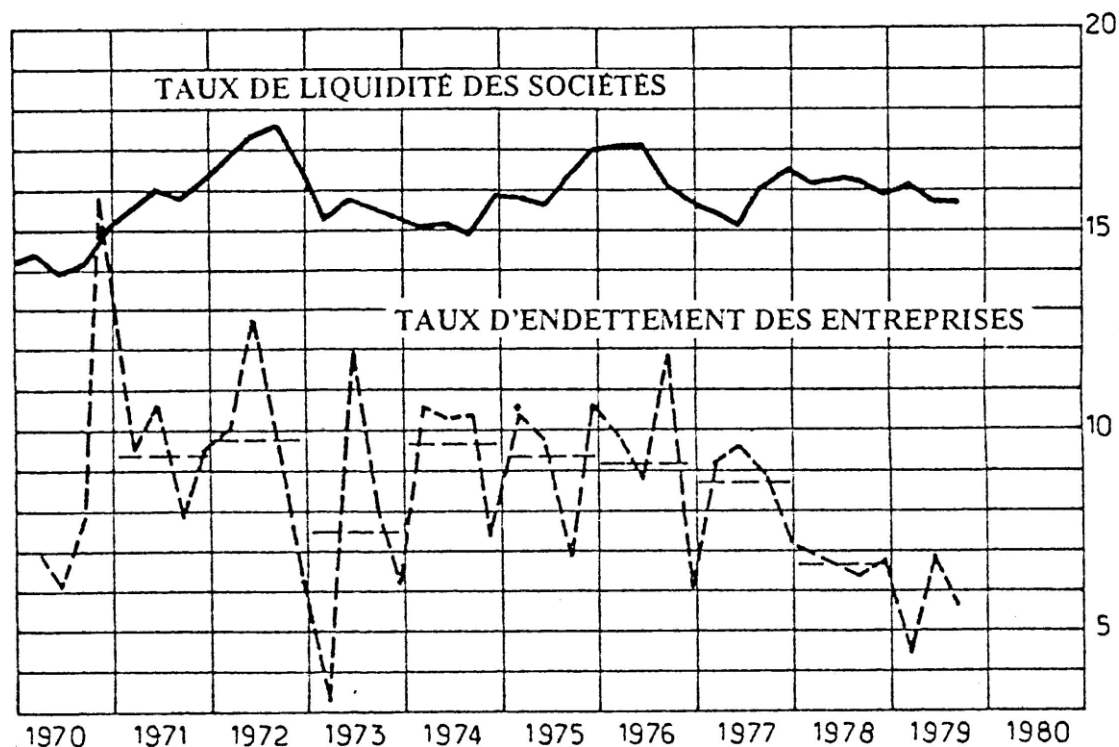
Source : ALBERT et VIALET (1977), p. 38, complété pour 1977 et 1978 par nous.

Il est vrai que l'État a mis en place, pour les créateurs potentiels, des mesures tendant à diminuer ce handicap (voir infra) ; mais il s'agit plus d'une aide ponctuelle, dans les premiers temps de la création, qu'un soutien à moyen terme. Que se passe-t-il si, au bout de trois ans, l'entreprise ne parvient pas à obtenir les concours bancaires dont elle a besoin pour vivre ? Elle risque fort de passer sans transition du statut d'entreprise aidée (car nouvelle), à celui d'entreprise renflouée (car défaillante), à moins que sa faiblesse extrême ne la condamne alors irrémédiablement.²¹⁰

La relation entre l'activité des firmes et la politique de crédit s'avère plus aisée à mettre en évidence. En retenant (graphique n° 5) deux indicateurs quantifiables, on dispose d'évolutions précises sur les difficultés de trésorerie, et sur les difficultés d'obtention des crédits bancaires.

210 C'est pourquoi le gouvernement a mis en place le CIASI (Comité interministériel d'aménagement des structures industrielles) le 28/11/1974. Voir aux Archives nationales, dans la rubrique Industrie, Direction générale de l'industrie, direction industries métallurgiques, mécaniques, électriques (1957-1976), le dossier "Entreprises en difficultés" : CIASI, création, procédures, comptes-rendus de réunions, 1969-mars 1976.

Graphique 5. Liquidité et endettement des firmes (1970-1979)



Source : *Tendances de la conjoncture*, supplément au n° 11, 1979, p. 62.

Les récentes mesures gouvernementales (février 1979)²¹¹ visent à différencier les circuits de financement des firmes, à réduire les risques de défaillance des petites banques, et ce, face aux mécontentement croissant des banquiers eux-mêmes.

D'où cette citation sur les ratios bancaires : "Le fait que les petites banques ayant moins de 100 millions d'engagement, puissent en 1979 accroître leurs encours jusqu'à ce chiffre à condition de maintenir un ratio Fonds propres/Engagements au moins égal à 10 %, a confirmé une partie de la profession dans la conviction qu'un ratio de couverture des risques pouvait constituer un substitut à l'encadrement du crédit. Cette conviction est en réalité une illusion. Les ratios que les autorités monétaires se proposent de mettre en place sont des ratios de solvabilité qui ont pour objectif d'obliger les banques, d'une part, à accroître leurs fonds propres, et, d'autre part, à diviser leurs risques afin que la défaillance d'un seul client ne puisse mettre en cause leur existence. Ces ratios ne peuvent pas constituer des instruments de politique monétaire."²¹²

211 "Les compétences du CIASI sont élargies", *Le Monde*, 23 février 1979.

212 SOCIÉTÉ PRIVÉE DE GESTION FINANCIÈRE (1979) "L'encadrement du crédit : carcan intolérable ou discipline nécessaire ?", *Problèmes économiques*, n° 1619, avril, p. 22.

CONCLUSION DU CHAPITRE PREMIER

L'objectif de ce chapitre était d'apporter des éléments de réponse à deux questions, fondamentales pour la suite de notre recherche :

– Peut-on se mettre d'accord sur une notion claire d'entreprise industrielle en France aujourd'hui ?

– Dans la négative, doit-on se limiter à une vision parcellaire des deux phénomènes choisis ?

La première interrogation a ainsi reçu une réponse nette : devant l'ambiguïté du terme d'entreprise, nous proposons de retenir celui, plus clair, de firme. Cette position n'est pas seulement le résultat de la démarche critique prônée vis-à-vis de la métaphore biologique, et des libertés sémantiques qu'elle engendre ; elle correspond à la logique de survie de l'unité industrielle, à une motivation très forte de création : l'impérative réalisation des objectifs de profit.

Or, très tôt, les économistes classiques et modernes ont insisté sur cet aspect de la vie des firmes. Pour les uns (MARSHALL, SCHUMPETER), il s'agit d'une nécessité économique de survie : s'adapter au marché ou disparaître corps et biens. Pour les autres (les néo-libéraux), il reflète un effet de la situation centrale de la cellule-entreprise au sein de la société libérale : auto-régulation biologique, impact de l'environnement changeant.

Finalement, ne persiste que le repérage statistique, c'est-à-dire une image somme toute déformée, reflet d'une réalité insaisissable, sinon sous le couvert d'une vague définition s'appuyant sur le Droit des affaires, et en décalage avec l'évolution récente du monde des firmes industrielles. Donc, nous ne disposons pas encore d'une notion claire pouvant devenir un concept.

La seconde interrogation est déjà, en elle-même, une réponse. Reprenons le problème autrement. Au lieu de s'attacher à une firme abstraite, plutôt que de s'en servir comme un étalon unique de mesure, surveillons les firmes réelles, celles qui donnent des signes de défaillance, celles qui arrivent sur le marché, et tentons la synthèse.

Cela est possible depuis 1973 grâce à la disposition de données comparables, et, malgré leurs insuffisances, susceptibles de servir d'estimation de la démographie réelle des firmes industrielles aux deux tiers du XX^e siècle. Car l'entreprise capitaliste livre son visage véritable aux deux temps forts de son existence : au moment de sa naissance et à celui de sa mort. Autrement dit, quand le capital qui la fait vivre se structure, s'implante, décline ou se disperse.

CHAPITRE II

LES PHÉNOMÈNES PRIVILÉGIÉS

Habituellement, la démarche de l'économiste étudiant l'entreprise industrielle consiste en l'analyse de la croissance, interne ou externe, puis à passer aux structures productives englobantes elles-mêmes. Cette approche ne saurait nous suffire : seul un itinéraire différent saura nous mener au but fixé à cette première partie, savoir la mise en évidence des conditions dans lesquelles se créent les firmes industrielles, et à la connaissance des procédures par lesquelles leur défaillance puis leur disparition sont réalisées.

Immédiatement une difficulté apparaît : chaque phénomène est étudié à part, pour lui-même, sans que la liaison avec son complémentaire soit évidente. De fait, une telle dichotomie s'avère indispensable à ce stade de notre étude, pour deux raisons. D'une part, il s'agit de mettre en évidence des mécanismes qui renvoient à des techniques différentes dans leur forme et dans leur logique. D'autre part, le phénomène de création des firmes est matériellement antérieur à leur disparition, même si, dans la continuité du temps, les entrées et les sorties se produisent concomitamment.

Cependant, un plan symétrique reste pertinent dans les deux sections, s'il se déroule en trois temps : en premier lieu, nous traiterons de l'origine du phénomène, du moment de la décision de créer ou de sortir, et de son fondement tactique et stratégique ; en deuxième lieu, nous passerons en revue les modalités financières qui visent au déroulement effectif des opérations ; en troisième lieu, nous introduirons à l'analyse statistique, en prélude à la seconde partie.

Ainsi, il apparaîtra peut-être que l'existence des firmes industrielles n'est pas le fruit d'un processus de génération spontanée, et que créer une entreprise manufacturière semble bien un vouloir être qui ne se limite pas aux velléités d'un créateur potentiel, tandis que disparaître revient à en perdre le pouvoir, à choisir de disperser son capital et à le réinvestir ailleurs ou à tout perdre dans une liquidation irrémédiable.

Nous ne traiterons pas des firmes industrielles contrôlées par l'Etat, car leur création et leur disparition sont sous la dominance de logiques politiques et non purement économiques. Mais il faut se rappeler que le lien entre les firmes privées et les firmes semi-publiques ou publiques est très ancien dans l'histoire économique de notre pays. Car l'industrie française est née au départ de la volonté de COLBERT de structurer les firmes privées autour de grandes entreprises soutenues par l'Etat royal.²¹³

213 J.F. BOSHER (1970) *French Finances 1770-1795, From Business to Bureaucracy*, New York, Cambridge University Press, p. 92-110.

Section 1. La création des nouvelles firmes

Une idée simple apparaît : la constitution d'un parc d'entreprises privées a nécessité un continuuel mouvement de création de nouvelles firmes depuis le début du capitalisme moderne. Une conséquence logique en découle, c'est qu'on se trouve en présence d'un stock qui varie lentement sous l'influence de deux flux, plus ou moins importants selon les époques.

Le flux des créations nouvelles résulte d'une multitude de décisions individuelles indépendantes, le flux des disparitions effectives dépend, pour sa majeure partie, d'une décision judiciaire. Volontés dispersées dans un cas, précaution collective dans l'autre. Voyons à quoi correspondent les premières, en trois points : l'analyse de la décision de créer une firme ; le repérage des modalités financières requises ; et l'impact du phénomène dans les statistiques disponibles.

1.1. L'entrepreneur et la décision de créer

Nous avons vu, dans le premier chapitre, que l'entrepreneur de J.A. SCHUMPETER est un créateur par définition, qu'il ne reste entrepreneur que pendant son acte de création. Le sens que nous donnons à ce terme diffère quelque peu : il s'agit de celui qui entreprend, conduit ses affaires, pour son propre compte. Selon nous, l'entrepreneur n'est pleinement créateur que tant qu'il assume entièrement la responsabilité de ses décisions.²¹⁴

Le dirigeant d'une grande société industrielle n'en est pas un, en ce sens, car il ne subira que très rarement le contrecoup d'une erreur importante sur son patrimoine personnel. Sa carrière peut se poursuivre ailleurs en cas de renvoi, alors que pour un entrepreneur individuel, un échec en création d'entreprise rend difficile un second essai. Bien entendu, ce choix réduit pratiquement notre analyse aux seules petites et moyennes entreprises qui se créent. Cela n'est pas gênant pour cette étude, si l'on songe que la plupart des grandes firmes actuelles ont été issues de petites firmes (exemples : RENAULT, FORD), dont le nom reste encore attaché à leur ancienne raison sociale.²¹⁵

A. Une définition très générale

Alors que le sens premier du mot "entrepreneur" renvoyait, au XVIII^e siècle, à "la personne qui prend en charge l'exécution de certains travaux, notamment de construction, de peinture, de confection, etc."²¹⁶, le sens actuel concerne plus particulièrement "la personne qui dirige pour son propre

214 F. PERROUX (1965) *La pensée économique de Joseph Schumpeter, les dynamiques du capitalisme*, Genève, Droz, 259 p. (écrit en 1935 pour présenter l'auteur autrichien aux français).

215 P. FRIDENSON (1972) *Histoire des usines Renault, 1898-1939*, Paris, Le Seuil, t. 1, 358 p.

216 *Lexis Larousse*, 1976, p. 621.

compte une entreprise industrielle ou commerciale."²¹⁷ Notre définition initiale semble donc confirmée par l'évolution de la langue française.

Or, la circularité du raisonnement est ici complète. Partis de l'entreprise, on nous renvoie à l'affaire... qui elle-même renvoie à l'entreprise. Seul le qualificatif *d'industriel et commercial* s'intercale à bon escient dans cette indétermination itérative.²¹⁸

En fait, ce qui importe reste l'expression "pour son propre compte". De la sorte, l'entrepreneur sera un capitaliste autonome, qui ne reçoit d'ordre de personne.²¹⁹ La dépendance vis-à-vis de fournisseurs en amont, ou de clients fidèles en aval, n'est pas un argument rédhibitoire. Car il organisera à peu près seul son entreprise, et récoltera en priorité les fruits de son labeur. On retrouve, dans cette description idyllique, la vision néo-libérale présentée dans notre premier chapitre.

Alors, en privilégiant le concept de firme, on insiste *a priori* sur la motivation lucrative qui sous-tend la décision d'investir en création nouvelle. Ce qui veut dire que la situation du créateur entrepreneur avant sa tentative n'est pas indifférente, qu'en fait ne devient pas *capitaliste* qui veut, des conditions très précises présidant à la possibilité de créer en industrie.

Le mythe des motivations multiples doit aussi être ramené à de plus justes proportions : sans un apport minimal de capital personnel on ne crée rien dans un secteur où les barrières à l'entrée sont élevées. Cet apport peut être matériel, financier ou immatériel. Une ante-validation sociale de la fonction de créateur impose cette évidence : produire dès le départ des biens ou des services industriels avec toutes les chances de ne faire que des pertes est aberrant d'un point de vue de la rationalité économique stricte.

B. Qui devient créateur d'entreprises ?

Grâce à la mise sur pied, depuis 1977, d'un *Salon national de la création d'entreprises*, on a pu, sur un échantillon restreint (200 dossiers), mieux connaître les créateurs. De fait, se présentent à cette manifestation les individus les plus motivés, ou les plus optimistes. Ceux-là croient en la solidarité des patrons en place, à leur égard. En 1980 a été créée l'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises (ANCE).²²⁰

217 Ibidem.

218 Voir la controverse entre Henri SEE, Henri HAUSER et Paul HARSIN il y a soixante ans. H. SEE (1925) "A propos du mot Industrie", *Revue Historique*, vol. 149, n° 1, p. 58-61 ; H. HAUSER (1925) "Le mot Industrie chez Roland de la Platière", *Revue Historique*, vol. 150, n° 2, p. 189-193 ; P. HARSIN (1930) "De quand date le mot Industrie", *Annales d'histoire économique et sociale*, vol. 2, n° 6, p. 235-242. Quant à lui, le mot "commerce" désignait à la fois les activités commerciales et les activités manufacturières comme chez CANTILLON vers 1734.

219 P.W.S. ANDREWS (1956) "Quelques limites économiques à la dimension et à la croissance des entreprises individuelles", *Revue économique*, vol. 7, n° 1, janvier, p. 39-67.

220 MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE (1980) *Pour une industrie de performance : éléments de politique industrielle*, Paris, SRPI, p. 33-34.

Le concours du deuxième Salon de septembre 1978 au Puy-en-Velay en réunissait 298, soit le dixième environ de tous les créateurs effectifs d'entreprises industrielles. Si, sur cet échantillon non représentatif, 76 % des candidats avaient moins de 40 ans, et si plus de 50 % étaient diplômés de l'enseignement supérieur, cela ne signifie pas que les deux caractéristiques principales soient l'âge et la formation, pour tous les créateurs. Il est même certains secteurs industriels de haute technologie où l'expérience requise empêche la création d'une très petite firme par un jeune candidat.²²¹

A cet égard, remarquons la présentation habituelle du créateur d'une micro-entreprise, aventurier ne comptant que sur lui-même. Cette présentation n'est pas innocente, elle vise à camoufler la fondation d'entreprises moyennes qui ne réclament que des fonds propres idoines : il est toujours loisible de payer cher les compétences qui sont indispensables. Il faut donc se méfier des portraits-robots tracés à partir d'un petit échantillon. Le créateur serait-il un ex-étudiant, un ex-cadre, un ex-bricoleur ? La seule chose sûre reste la confrontation aux problèmes de gestion financière et comptable.²²²

Car, même si à ce niveau les compétences rares peuvent s'acheter, il n'en demeure pas moins que des décisions doivent être prises, et vite. D'ailleurs, les grandes écoles de commerce ne s'y sont pas trompées : si à peine 3 % de leurs élèves lancent une entreprise, ce n'est pas forcément grâce à la mise en place, depuis 1973, d'enseignements spécifiques, car "il existe un milieu formateur d'entrepreneurs tel que les jeunes hommes qui en sont issus ont naturellement l'idée de créer une entreprise."²²³

C. Comment se voient les créateurs ?

D'un point de vue sociologique,²²⁴ il peut s'avérer intéressant de voir de quelles façons les nouveaux entrepreneurs idéalisent ou acceptent leur place dans la société civile. Selon nous, l'entrepreneur qui s'installe n'a pas de statut social bien déterminé, même s'il possède un rôle effectif dans le système libéral : celui d'exemple du dynamisme de l'esprit d'entreprise.²²⁵

Tout d'abord, s'ils déplorent la mauvaise opinion du public à leur égard, leur sentiment d'auto-réalisation prévaut, en dépit du mépris ressenti qui est dû au dédain pour les parvenus qui ne pensent qu'à l'argent. Ceci apparaît surtout chez les ex-cadres, qui ont abandonné un poste sécurisant.

221 Ph. ARNOUX (1978) "Vent en poupe pour les créateurs d'entreprises", *L'Express*, n° 1421, p. 144-146.

222 P. CASPAR, J.-R. GRINDA et F. VIALLET (1978) *Créez vous-même votre entreprise*, Paris, Editions d'Organisation, 2^e édition, p. 29.

223 Ibidem.

224 A. LE GALL (1967) *Court traité de psycho-sociologie des entreprises : adaptation de l'homme à l'entreprise et de l'entreprise à l'homme*, Paris, ESF, 272 p.

225 A. TESSIER DU CROS et J.-J. THIEBAUT (1970) *Le courage de diriger*, Paris, L'Usine Nouvelle et Robert Laffont, 338 p.

Néanmoins, ils admettent bénéficier d'une autonomie appréciable, par rapport à leur situation antérieure.²²⁶

Ensuite, ils montrent une propension au risque plus forte que celle de la majorité de la population.²²⁷ Mais ils ne sont tout de même pas téméraires : leur prise de risques est calculée, seule l'issue reste indéterminée, car interviennent des éléments extérieurs, non intégrables dans cette estimation de l'avenir. Ici encore, il ne faut pas tomber dans le piège de la rationalité idéale, et croire que les créateurs d'entreprises ne sont que de froids calculateurs.²²⁸

Enfin, il devient de plus en plus nécessaire, pour le créateur, d'adopter une attitude conciliatrice avec son futur personnel. L'entreprise correspond de moins en moins au diktat autoritaire d'un seul patron, isolé et fort de ses capacités supérieures. En s'entourant de collaborateurs indispensables, au moins au début, il fonde un groupe de travail soudé dont dépend en fait le sort de l'entreprise. Nous pensons que les rémunérations salariales sont équivalentes, à travail identique, dans les firmes nouvelles et dans les firmes comparables en taille du secteur. Dans l'industrie, il s'agit de faire le lien entre les ingénieurs et les gestionnaires.²²⁹

En résumé, nous ne croyons pas à la pertinence des profit-types, qui ne viennent confirmer que des généralités. Seule une étude sociologique de grande ampleur pourrait amener des résultats probants. En son absence²³⁰, il semble préférable de s'attacher à l'aspect financier de la création, puisqu'en fin de compte c'est aussi à ce niveau que se jouera la disparition éventuelle de l'entreprise industrielle en difficultés.

1.2. Les problèmes de financement de la firme nouvelle

La conception biologique vue antérieurement débouche sur une interprétation diachronique de la vie d'une jeune firme. Comme s'il s'agissait d'un produit nouveau, nous pouvons schématiser l'évolution initiale de la firme industrielle.²³¹

Evidemment, la longueur des phases n'est pas régulière, car chaque entreprise qui se crée connaît des problèmes spécifiques : plus ou moins bonne pénétration du marché, flux d'approvisionnements irréguliers, etc.

226 P. ALAMIGEON (1945) *Les cadres de l'industrie française*, Paris, PUF, p. 97 ; F. JACQUIN (1955) *Les cadres de l'industrie et du commerce*, Paris, A. Colin, p. 81.

227 P. CASPAR et alii (1978), p. 26.

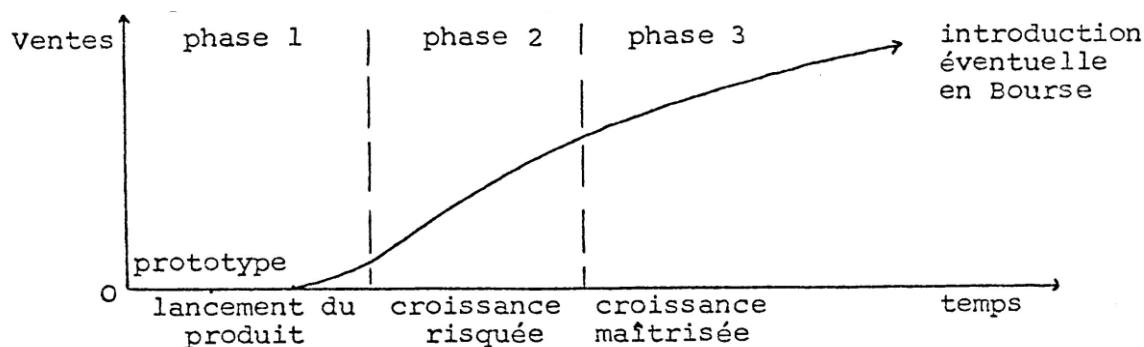
228 I. KIRZNER (1973) *Competition and Entrepreneurship*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 256 p. Traduction française en 2005 chez Economica, Paris.

229 R. LAMIRAND (1954) *Le rôle social de l'ingénieur : scènes de la vie d'usine*, Paris, Plon, 352 p. ; M. CAHIER (1980) *Les impatientes ou la folie de créer*, Paris, R. Laffont, 302 p.

230 Voir cependant les notes de lecture de G.-L. DUPRAT (1906) in *Revue internationale de sociologie*, vol. 14, p. 274, p. 358 et p. 490.

231 D'après M. BENOUN et P. SÉNICOURT (1977) "L'équilibre financier de l'entreprise naissante", *Revue française de gestion*, n° 8, janvier-février, p. 100.

Figure 9. Les trois phases d'émergence de la firme



Cette représentation reste une simplification radicale de la réalité, il faut donc la comprendre en tant qu'outil pratique pour l'analyse. C'est pourquoi, si l'on s'en tient strictement au problème financier, ces trois phases rendent assez bien compte des priorités successives qui s'imposent à l'entrepreneur ou à l'équipe de fondation. Etudions-les plus attentivement.

A. Première phase : trouver des apports

Par commodité, nous allons prendre le cas le plus général possible, celui de la société anonyme. Les fondateurs doivent réunir le capital et constituer des réserves suffisantes pour assurer l'implantation de l'unité de production ou de fourniture de services. Deux sortes d'apporteurs de fonds vont alors intervenir au niveau de la caisse, ce sont : les actionnaires, qui versent leur souscription en échange d'actions de la nouvelle société, mais qui peuvent aussi soutenir la trésorerie par des apports en compte courant tout au long de la vie de celle-ci ; et des prêteurs extérieurs, qui sont des banques ou des investisseurs, qui accordent leurs participations, avec toutefois une confiance moindre en la survie de la firme.²³²

Entre ces deux sources principales de financement (capitaux propres et emprunts) un équilibre s'établit. Pour qu'il soit acceptable, trois conditions interviennent : la publicité de l'appel aux apporteurs de fonds ; l'ampleur de l'autofinancement ; et la nature des aides éventuelles de l'État.²³³ Ce n'est qu'après l'information obligatoire aux actionnaires, la gestion du capital propre et l'utilisation des subsides de la collectivité que la firme pourra passer à la deuxième phase.²³⁴ Pendant les guerres mondiales, l'autofinancement des firmes industrielles était très difficile car la production était basse et la taxation des profits élevée.²³⁵

232 Sur les conflits juridiques concernant ces apports, voir le *Journal du Palais*, 1879, p. 294-297.

233 COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN (1980) *Rapport du comité financement*, annexes, vol. 3, Paris, La Documentation Française, p. 126 (sur la rémunération des actionnaires).

234 M. MALISSEN (1953) *Contribution à l'étude de l'autofinancement des sociétés en France et aux Etats-Unis*, thèse, Paris, Librairie Dalloz, 246 p. ; Ch. BAUDEAU (1961) *Rôle fondamental de l'autofinancement dans l'investissement de l'entreprise*, 6 p. ; *Investors Chronicle and Stock Exchange Gazette*, 1971, vol. 15, p. 31.

235 *The Banker's Magazine*, 1955, p. 30.

1°) Se faire connaître : un impératif de survie

L'activité de la firme exige que son image de marque soit très vite formée vis-à-vis de son environnement commercial. De même, sur le plan financier, pour trouver des actionnaires et des prêteurs, il faut être reconnu, au moins implicitement, comme une entité viable. C'est pourquoi la plupart des créations de sociétés nouvelles sont le produit d'autres sociétés, passé un certain seuil d'importance des capitaux engagés. Car l'enjeu est souvent trop grand pour un homme seul, ou pour une petite équipe qui n'aurait pas l'appui d'un groupe financier ou serait inconnue des spécialistes techniciens du secteur en question : c'est la faiblesse des *outsiders*.²³⁶

Ainsi, la première phase renvoie beaucoup plus aux techniques des relations publiques qu'à celles d'une prospection financière classique avec remise des plans d'affaires et jugement par un comité bancaire *ad hoc*.²³⁷ Il s'agit plus de convaincre et d'associer à un enthousiasme que d'obtenir un simple soutien financier.

Le créateur solitaire, fut-il un inventeur génial, recherche un parrainage, le gage d'une certaine solidarité qui lui permette de dépasser les barrières à l'entrée purement administratives. Par exemple, il devra présenter un plan financier prévisionnel positif sur 3 ans pour pouvoir espérer obtenir un crédit bancaire conséquent. S'il y parvient, ce sont les problèmes de gestion qui l'accapareront.²³⁸

2°) L'autofinancement, soutien autonome de l'activité

Dès que le capital a été constitué, que les formalités administratives de constitution ont été réglées, la firme se trouve confrontée au démarrage proprement dit de son activité.

Son autofinancement est alors apte à répondre aux besoins immédiats qui se font jour. Toutefois, il demeure un mécanisme interne difficile à saisir pour l'observateur extérieur à l'entreprise, et un moyen quelque peu ambigu de financement autonome.

236 M. COHEN et P. GSCHWIND (1971) *L'image de marque de l'entreprise*, Paris, Editions d'Organisation, 149 p. ; A. BREUIL (1972) *Image de marque et notoriété*, Paris, Dunod, 120 p. ; J.F. VEIGA and J.N. YANOZAS (1979) *The Dynamics of Organization Theory : Gaining a Macro Perspective*, Saint-Paul (Minnesota), West Publishing Company, p. 370.

237 En langage de français moyen cette expression se disait "Discours oeconomique", le mot discours signifiant ici "projet". Voir P. LE CHOYSELAT (1612) *Discours oeconomique, non moins utile que récréatif, monstrant comme par le mesnagement de poulles, de cinq cens livres, pour une fois employées, l'on peult tirer par an quatre mil cinq cens livres de profit honnestes*, Paris, Martin Le Mesnestrier, 45 p. (La première édition est de 1569).

238 Un classique de la littérature financière du XVIII^e siècle est M.A. DESPOMMIERS (1762) *L'art de s'enrichir promptement par l'agriculture : prouvé par des expériences*, Paris, Guillyn, 144 p. Sa troisième édition de 1763 fait déjà 190 p. Il prolonge les idées initiées autrefois par Prudent LE CHOYSELAT qui est, selon nous, l'inventeur du plan d'affaires moderne.

a) L'autofinancement en comptabilité d'entreprise

Pour Robert GOFFIN, la définition adéquate est : "L'autofinancement de l'entreprise au cours d'une période représente le profit non distribué et épargné par l'entreprise au cours de la période."²³⁹ A partir du bénéfice d'exploitation, on distingue le bénéfice imposable et l'autofinancement. Dans le bénéfice imposable on trouve le bénéfice du bilan et les impôts sur les bénéfices. Dans l'autofinancement, on a les amortissements, les provisions et les réserves. Le complément est l'intéressement des salariés. On peut en donner une représentation graphique.

Figure 10. Structure du bénéfice d'exploitation

B E N E F I C E D ' E X P L O I T A T I O N				
bénéfice imposable			autofinancement	
bénéfice du bilan				
part non distribuée	part distribuée	impôts sur les bénéfices	amortissements provisions réserves	intéressement

Cash flow net (ou marge brute d'autofinancement)

Au moment de la création de la firme, un premier bilan, dit "bilan de fondation", va pouvoir être dressé. Toutefois, il ne donne qu'un aperçu de l'activité future de la firme. Il faudra attendre la fin du premier exercice pour obtenir un bilan opérationnel. Par exemple, à partir d'un échantillon de 96 sociétés, Marc BENOUN et Patrick SÉNICOURT obtiennent le bilan moyen suivant :

Actif	(%)	Passif	
frais de ler établissement	0,64	situation nette	22,43
immobilisations	28,55	long et moyen terme	10,04
valeurs d'exploitation	22,51	court terme	65,31
valeurs réalisables	38,78	dont:	
valeurs disponibles	7,63	banque	7,40
non indiqué	1,87	non indiqué	2,22
	100,00		100,00

Ce qui donne, en valeur réelle de ces divers postes : un capital d'origine : 165 000 F ; des immobilisations : 287 000 F ; un chiffre d'affaires

239 R. GOFFIN (1968) *L'autofinancement des entreprises*, Paris, Sirey, p. 7.

moyen (1^{ère} année) : 2 500 000 F ; le nombre d'employés (au bout de la 3^e année) : 21.²⁴⁰

D'un point de vue plus théorique, en définissant le fonds de roulement comme la différence entre les capitaux permanents et l'actif immobilisé, on obtient deux cas.

Dans le premier cas, le fonds de roulement est positif, ce qui veut dire qu'une partie des capitaux permanents (capital social + report à nouveau + dettes à moyen et long terme) va financer des valeurs de l'actif circulant (valeurs d'exploitation + valeurs réalisables et disponibles). Pour la firme naissante, ce cas est le plus favorable, car l'autofinancement des immobilisations vient équilibrer l'accroissement du passif permanent, si le résultat est bénéficiaire, bien entendu.

Dans le second cas, le fonds de roulement est négatif. C'est une partie des dettes à court terme qui va financer l'actif immobilisé en trop. Ceci peut être grave pour la firme nouvelle car les dettes à court terme sont sujettes à d'amples et rapides fluctuations, leur exigibilité est proche dans le temps. Le surplus des immobilisations peut être, à ce moment-là, désinvesti. Le ratio Fonds de roulement/ Total du bilan baisse rapidement au bout de 2 à 3 exercices.²⁴¹

En somme, on s'aperçoit clairement que le recours à l'autofinancement s'avère prépondérant pour l'entreprise naissante au moment même où elle devrait augmenter sa capacité de production. Son but est bien alors de passer à la deuxième phase de son existence, celle de l'essor. Mais, en épargnant, au mieux de ses ressources nouvelles, elle peut tomber dans l'illusion de l'autofinancement comme "remède miracle".

b) L'ambiguïté de l'autofinancement

Une perte financière se traduit par un autofinancement négatif, mais la disparition d'un élément d'actif l'augmente.²⁴² Car l'autofinancement diminue la part des immobilisations par le jeu des amortissements, et augmente les fonds propres grâce aux réserves et provisions. Au total, il reste ambigu sur le plan des informations comptables et sur celui de son coût d'opportunité, celui-ci étant le plus souvent sous-estimé.

D'une part, le bilan ne saurait être, au mieux, qu'une photographie assez floue : il ne rend pas compte, par exemple, des réserves occultes. Celles-ci, résultant d'écarts d'évaluation sur l'actif et sur le passif, provoquent une minimisation de l'autofinancement effectif. D'où le risque d'un appel prématuré au financement externe.

D'autre part, l'appel peut s'avérer trop tardif, quand l'autofinancement est surestimé, quand son coût intrinsèque n'est pas correctement évalué. Alors,

240 M. BENOUN et P. SÉNICOURT (1977), article cité, p. 109-110.

241 Idem, p. 110.

242 Voir le cas d'un immeuble en démolition, et sa contrepartie comptable "perte exceptionnelle" in P. CONSO (1978) *La gestion financière de l'entreprise*, Paris, Dunod, 5^e édition, t. 1, p. 263.

en différant la recherche d'autres apports, on risque de supporter un coût final plus élevé, si la structure financière se dégrade, entre-temps. En ce cas, le prêteur éventuel se montrera beaucoup plus exigeant et le prêt sera plus onéreux. Selon Pierre CONSO, l'autofinancement comporte un triple coût : un coût en capital, car il réduit d'autant les dividendes et donc l'incitation à l'épargne des actionnaires ; un coût en profit, parce qu'il est souvent accompagné d'une hausse des marges bénéficiaires, au détriment du profit global ; et un coût en intérêt, calculé relativement au placement possible des sommes ainsi dégagées.²⁴³ Remarquons la difficulté d'estimation de tels coûts, surtout pour l'entreprise naissante : elle ne dispose généralement pas d'un outil de gestion assez performant pour se faire, même au seuil de la seconde phase de son existence.

3°) *Les subventions de l'État : un bon complément*

L'État français dispose aujourd'hui de tout un appareil réglementaire d'intervention (tableau n° 9) : il peut accorder des subventions directement, grâce au système des primes. Cette politique est très ancienne puisqu'on la constate au moins depuis 1848.²⁴⁴ Toutefois, un certain désengagement semble désormais se produire.

L'État incite le système bancaire à intervenir plus intensément, au besoin en multipliant les garanties. On retrouve là un phénomène visible depuis 1960 : celui du retrait progressif des concours de l'État, au profit d'actions plus indirectes.²⁴⁵ Nous reviendrons plus longuement sur les aides régionales dans notre chapitre III. Attachons-nous aux conditions d'octroi des aides fiscales aux nouvelles firmes.

L'avantage, pour l'État, des mesures fiscales réside dans leur caractère souple, car elles sont le plus souvent temporaires. Ceci oblige d'ailleurs les entreprises à une révision périodique de leur politique en matière de fiscalité. Trois sortes de mesures ont marqué ces dernières années, indiquant clairement le sens donné à la politique de reconversion industrielle : privilégier au maximum les interventions ponctuelles, dans le temps et dans l'espace.

Pour les sociétés nouvelles, l'article 11 de la loi de finances de 1977 prévoit la dispense du versement d'acomptes d'impôt sur les sociétés pendant douze mois, et l'exonération, pendant trois ans, de l'impôt forfaitaire annuel sur les sociétés.²⁴⁶ Pour les nouvelles petites et moyennes industries (PMI), ce sont les articles 17, 18 et 19 qui fixent trois mesures : a) l'abattement du tiers sur le bénéfice imposable pour les firmes industrielles créées entre le 1^{er} mars 1977 et le 31 décembre 1980 (sous certaines conditions)²⁴⁷ ;

243 Idem, p. 265.

244 B. GILLE (1959) *La banque et le crédit en France de 1815 à 1848*, Paris, PUF, p. 223.

245 F. ECK (1971) *L'État emprunteur et prêteur*, Paris, PUF, 96 p.

246 CCI DE PARIS (1979) "Les aides fiscales à la création d'entreprises", *Note d'information de la CCIP*, n° 31, 15 p.

247 Idem, p. 6.

Tableau 9. L'action de l'État en faveur de la création des firmes (1955-1977)

Moyens	Objectifs		
	Autofinancement	Capitaux externes	Crédits bancaires
Création d'organismes par-publics ou d'économie mixte		SOFIMAC (Massif Central) PARTIPEX (Nord) IDDEM (Marseille)	Prêts au financement de l'innovation, garantis. Société de caution mutuelle inter-professionnelle
Elargissement du rôle des organismes régionaux existants		Prime de prise de participation de SDR au capital de firmes nouvelles (50 %)	Les EPR ont la possibilité de garantir des prêts à moyen et long terme
Octroi de primes	Prime de création, si au moins 6 emplois créés (EPR)	SDR = Sociétés de développement régional (loi 1955)	EPR = Etablissement Public Régional (loi du 5/08/1972)
Principales mesures fiscales	Abattement du tiers du bénéfice imposable durant 3 mois ; Suppression de l'imposition forfaitaire de 3 000 F durant 4 ans ; Exemption de versement d'acomptes de l'Impôt sur les Sociétés pendant un an.	Prime de prêt de cooptation d'un ancien membre du personnel (sous la forme de provisions d'impôts d'un montant maximum de 75 000 F par salarié bénéficiaire)	Données in INSEE (1971) <i>Statistiques et indicateurs des régions françaises</i> , n° 50, p. 276.

D'après le tableau de la page 54 du *BIE* de la CNME, n° 77, 4^e trimestre 1977.

b) l'exonération totale ou partielle (au choix) de l'impôt forfaitaire sous condition de réemploi des fonds dans l'entreprise pendant trois exercices à partir du 31 décembre 1978 ; c) la provision pour prêt d'installation aux salariés créant une nouvelle entreprise, à la condition que celle-ci soit indépendante de la firme d'origine du créateur.

Pour les nouvelles sociétés anonymes, les lois de finances de 1977 et 1978 ont prévu des déductions, des détaxations dans la limite de 5 000 francs par an et par foyer fiscal.²⁴⁸ En fait, toutes ces incitations à la création ne sont pas gratuites : l'État prévoit de nombreuses retombées, au plan de l'emploi par exemple, mais aussi au niveau de l'industrie à reconvertir, de la Bourse à revivifier. Notons enfin qu'en règle générale la subvention d'équipement, qui est liée à la création d'au moins 6 emplois, avoisine 1 million de francs. Du bon usage de cet apport complémentaire va dépendre la réussite de la seconde

²⁴⁸ Idem, p. 12.

phase d'existence de la jeune firme, celle où l'équilibre financier doit être constamment surveillé.

B. Deuxième phase : l'utilisation des ressources financières

Entre les deux premiers exercices, le problème aigu de l'apport d'argent frais cède le pas à celui de la structure optimale des moyens de financement disponibles. Or, la firme n'est pas encore très bien connue sur le marché, les banquiers d'affaires hésitent à lui accorder leur appui. Dans ces conditions, la situation peut vite devenir précaire : les comptes peuvent se dégrader dangereusement avant l'atteinte du point mort, et malgré la présence de ratios de contrôle pouvant anticiper le risque de défaillance de la jeune firme encore fragile.

1°) *Le point mort*²⁴⁹

Il correspond au niveau de chiffre d'affaires impliquant un résultat non déficitaire. Ce chiffre d'affaires critique se détermine par un exemple simple.²⁵⁰ Sachant que le résultat (y) est égal à la marge commerciale (mV) diminuée des charges fixes (CF), on a : $y = mV - CF$; avec m : taux de marge, V : montant des ventes. Trois cas peuvent se présenter :

- si $CF < mV$, alors $y > 0$, c'est un cas de bénéfices ;
- si $CF > mV$, alors $y < 0$, c'est un cas de pertes ;
- si $CF = mV$, alors $y = 0$, c'est le cas du point mort.

Le point mort correspond à $V = CF/m$. André CIBERT donne un exemple numérique fort compréhensible dans son ouvrage. Selon lui, le chiffre d'affaires critique sera d'autant plus bas que les coûts variables seront plus faibles, que les coûts fixes seront moins importants, et que les prix à l'unité augmenteront.²⁵¹

Concernant l'entreprise naissante, l'atteinte de ce point mort n'est cependant pas la fin de tous les problèmes, ce n'est que la constatation de l'amorçage de l'activité. Cela ne peut devenir un moyen fiable d'anticipation des résultats futurs, car la méthode de l'extrapolation d'une tendance passée ne donne pas de certitude.²⁵² Pratiquement, le délai d'atteinte du point mort, constaté *ex-post*, oscille entre 12 et 16 mois pour les seules entreprises

249 Première occurrence que nous avons trouvé de ce terme : *Revue Chimie & Industrie*, 1943, vol. 50, p. 50. L'expression "études de rentabilité" est apparue en comptabilité en 1896 grâce au développement des projets de chemins de fer : voir A. SICHLER (1902) *Littérature des chemins de fer Suisses (1830-1901)*, Berne, Imprimerie K.J. Wyss, p. 132 et p. 174.

250 A. CIBERT (1969) *Résultats comptables*, Paris, Dunod, p. 109.

251 Idem, p. 110.

252 E. COHEN-SKALLI (1974) "Trois mesures de l'évolution de la rentabilité de 1966 à 1972", *Economie et Statistique*, n° 60, octobre, p. 17-30.

industrielles.²⁵³ De fait, il vaut mieux s'attendre à deux premiers exercices déficitaires.

2°) *Les ratios de contrôle*

Au moment où le point mort est atteint, se pose généralement le problème du développement de l'activité, de l'investissement qui anticipera la progression des ventes. Aussitôt, la firme se trouve confrontée au dilemme suivant : soit elle n'investit pas et fait sous-traiter le surcroît de production qu'elle prévoit, soit elle prend le risque de l'opération en interne.

Dans le premier cas, elle perd une partie de sa marge bénéficiaire, au profit des entreprises sous-traitantes qui peuvent ainsi participer à un marché qui leur était directement impossible d'atteindre. C'est le problème des barrières à l'entrée sur lequel nous reviendrons dans le chapitre IV.

Dans le second cas, elle s'endette fortement à court terme, ce qui augmente son risque d'insolvabilité : voir les variations extrêmes du bas du bilan. C'est alors que l'exigence de survie commande la surveillance plus particulière des ratios de solvabilité.²⁵⁴ En effet, quelle que soit la rentabilité de la firme à ce moment-là, une situation d'insolvabilité conduirait fatalement à la crise de trésorerie, voire à la cessation des paiements, et au danger de perte d'autonomie souvent liée à l'intervention d'une banque ou d'un groupe concurrent.

Selon Jean MEHLING et Sylvain KOSKAS, trois ratios de solvabilité peuvent être retenus, à partir du concept de fonds de roulement net.²⁵⁵

Le ratio de couverture des actifs de roulement, qui compare le FRN et le total des actifs de roulement, l'entreprise étant en sécurité tant que la part des pertes et immobilisations ne dépasse pas la valeur absolue de ce ratio. Au-delà, l'exigibilité des dettes à court terme provoquerait l'insolvabilité de la firme.

Le ratio de couverture des stocks (FRN/Stocks x 100), qui permet de donner un aperçu de la marge de sécurité propre à chaque entreprise, selon son type d'activité (FRN : fonds de roulement net).

253 CNME (1977) n° 77, article cité, p. 38.

254 Expression dont nous avons trouvé la plus ancienne citation chez Marcel MALISSEN (1957) *Investissement et financement: origine et emplois des fonds des grandes sociétés*, Paris, A. Colin, p. 104. Le mot "non-solvabilité" est employé dès 1823 dans une discussion parlementaire, par la parole d'André d'AUBIÈRE : "En assimilant au commerçant celui qui ne l'est pas, il faudrait au moins lui accorder la même faveur et lui permettre de pouvoir établir sa bonne foi dans sa non solvabilité." *Archives parlementaires de 1787 à 1860*, Seconde restauration, règne de Louis XVIII, chambre des députés, séance du lundi 24 mars 1823, Paris, P. Dupont, p. 1.

255 Le FRN étant défini comme la différence entre les ressources stables de financement et les emplois fixes nets (amortissements déduits), ou encore comme la différence : actifs de roulement – dettes à court terme. J. MEHLING et S. KOSKAS (1970) *La gestion financière, acte de management*, Paris, Dunod, repris in P.A. LAGHET (1973) *Le contrôle financier de l'entreprise*, Paris, PUF, p. 20-32.

Le ratio du haut du bilan (ressources stables de financement/emplois fixes x 100), qui indique le degré de couverture de l'actif immobilisé par les capitaux permanents. S'il est supérieur à 100, cela signifie que le FRN est positif, sinon, la situation peut s'avérer précaire.

Ainsi, une chose est claire : les ratios ne peuvent être opérationnels qu'en analyse dynamique. *A priori*, ils ne renseignent guère celui qui veut créer une firme. Par contre, au bout de quelques mois d'activité de la firme, leur utilisation permet de jauger la capacité d'adaptation de l'entreprise.

Ils peuvent apparaître comme favorables, en apparence, alors qu'en fait la situation financière empire. Par exemple, si la firme n'investit plus depuis 2 ou 3 ans, ses ratios s'améliorent car *justement* les immobilisations ne sont pas renouvelées. Comme, d'autre part, une firme en très forte expansion connaît des ratios élevés, il est nécessaire de procéder à une étude plus fine des postes du bilan sur plusieurs exercices.

Souvent, après avoir innové pour s'implanter, il faut investir pour continuer : un pari financier est alors pris, pari dont l'enjeu consiste en l'indépendance de la firme. Car, le fait d'avoir passé avec succès le cap des premières années démontre le bien-fondé de son existence et, sauf accident, ses capacités de production et de vente intéressent toujours le marché.

C. Troisième phase : sortir de la zone dangereuse

Ce cap délicat a été franchi. Au créneau marketing (la volonté de vendre) succède le créneau financier (la capacité de prospérer), comme objectif prioritaire. Mais de quelle zone dangereuse parlons-nous ? Il s'agit, pour l'entreprise, de maîtriser les problèmes de son financement. Elle peut le faire par l'autofinancement, avec le risque que cela comporte, ou par appel aux banques, et enfin directement sur le marché boursier, si elle atteint la taille requise.²⁵⁶

1°) *Financement et pénurie de capitaux*

Quand les carnets de commandes se remplissent, que les entrées d'argent se font plus régulières, la tension imposée aux membres de la firme se relâche. Or, la direction générale a le plus souvent retardé au maximum l'appel aux grands financiers extérieurs, reculant d'autant les nouveaux investissements.

Un plan de financement initial est proposé aux banques, qui jugent de l'opportunité d'accorder leurs concours. Les critères utilisés à cette occasion sont objectifs, la banque proposant un contre-plan de financement, ou subjectifs reposant sur la confiance en l'avenir de l'entreprise. Le comité présidé par Jacques MAYOUX a montré que la pénurie relative est beaucoup

256 P.W.S. ANDREWS (1956) "Quelques limites économiques à la dimension et à la croissance des entreprises individuelles", *Revue économique*, vol. 7, n° 1, janvier, p. 39-67.

plus due à la dispersion des types de concours qu'à une mauvaise volonté des prêteurs, d'où la proposition d'un crédit global d'exploitation.²⁵⁷ Ce jugement d'ensemble de l'entreprise, par la banque, tend à favoriser les grandes firmes, au détriment des nouvelles unités.²⁵⁸

2°) *Rôle des banques et risque d'inféodation*

Ce rapport récent souligne qu'à une approche traditionnelle axée sur le critère des fonds propres, se substitue une approche fondée sur le critère de rentabilité de ces fonds. Car il ne sert à rien d'augmenter ceux-ci si l'on ne se soucie pas de leur efficience.

Un fait marquant apparaît alors, en liaison avec la décadence des bourses régionales (voir infra) : la nécessité de la décentralisation des décisions de prêt et la volonté d'une prise en charge collective des risques²⁵⁹.

La décentralisation des décisions n'est pas encore une réalité, puisque "moins de 200 personnes prennent dans le domaine des crédits 'en blanc' des décisions pour ce qui paraît correspondre à des entreprises dont l'endettement est moyen."²⁶⁰ La raison principale reste la complexité des procédures de traitement des demandes de prêts, ce qui fait que les affaires les moins importantes sont souvent les plus longues à aboutir. Un atout des banques locales et régionales consiste en leur connaissance des demandeurs de crédits et les contacts informels qu'elles ont avec eux.²⁶¹

La prise en charge collective des risques de non-remboursement n'est pas neutre. Car, d'une part les banquiers se dégagent au maximum des opérations qui leur semblent tendancieuses ; et d'autre part, il se produit une tendance similaire à celle de la concentration des firmes dans les années soixante : chaque secteur met en œuvre des systèmes de caution mutuelle facilitant la minimisation des risques liés aux défaillances d'entreprises. Ceci favorise l'exclusion de certaines entreprises non conformes au profil exigé. Par ailleurs, les banques tentent de récupérer le circuit du crédit inter-entreprises, au profit du marché des capitaux propres, c'est-à-dire la Bourse.

3°) *L'introduction en Bourse : solution idéale ?*

Depuis le XVI^e siècle, les Bourses de valeurs organisent l'échange de titres entre actionnaires, grâce à l'apport des épargnants.²⁶² Mais, pour les

257 J. MAYOUX dir. (1979) *Le développement des initiatives financières locales et régionales*, Paris, La Documentation Française, p. 100.

258 Idem, p. 107.

259 N. PECLARD (1979) "La crise du capital à risque", *Problèmes économiques*, n° 1619, avril, p. 27.

260 Rapport J. MAYOUX (1979) p. 20.

261 A. COURTOIS (1881) *Histoire des banques en France*, Paris, Guillaumin, p. 176.

262 A. COLLING (1949) *La prodigieuse histoire de la Bourse*, Paris, Société d'éditions économiques et financières, p. 7.

entreprises nouvelles, ce lieu de transactions serait-il un but ou un moyen ? Autrement dit, la société cotée échappe-t-elle à tout aléa ? Il semble que non, ce qui explique le dépérissement des bourses régionales, normalement réservées à des firmes moins importantes que celles qui ont accès à la Bourse de Paris. Pour lutter contre cet état de fait, les pouvoirs publics ont procédé à une réforme progressive des mécanismes boursiers. Il existe maintenant une hiérarchie dans les divers compartiments qui la composent.²⁶³

a) Le marché hors cote, solution d'attente

Toute société peut échanger ses titres, sur le marché hors cote d'une des 7 bourses françaises, selon la localisation de son siège social. Par contre, seule la Commission des Opérations de Bourse est habilitée à autoriser le transfert vers une autre place financière.

Or, ce type de marché reste peu organisé et s'avère de surcroît très étroit. Par exemple, le marché hors cote de Paris est en recul depuis 1976 (tableau n° 10).

Tableau 10. Le marché hors cote à la Bourse de Paris (1974-1977)

Type	1974	1975	1976	1977
Valeurs françaises	435	450	450	421
Zone franc (sauf France)	45	43	51	29
Valeurs étrangères	63	60	52	50
Total.	543	553	553	500

Source : *L'Année Boursière*, 1975 (p. 149), 1976 (p. 83), 1977 (p. 83).

Notons qu'en 1970 on y comptait encore 800 intervenants.²⁶⁴ Comme sur la période 1968-1978 il n'y a eu que 46 introductions à la cote officielle, on voit à quel point ce marché reste étroit. Pourtant, on assiste actuellement à une tentative d'organisation de cette antichambre de la cote officielle. C'est ainsi qu'en 1973 on y a admis les sociétés étrangères, et qu'il a été prévu trois paliers d'information : l'inscription de la valeur sur le "relevé quotidien du marché hors cote" (acte volontaire de la société auprès de la COB), la diffusion d'une note d'information contrôlée par la COB (acte facultatif), et l'inscription dans un compartiment spécial, véritable étape vers la cote officielle, avec la même obligation d'information que pour les sociétés cotées.

Pourquoi a-t-on ce peu de succès du marché hors cote ? Une société récemment créée pourrait y trouver l'occasion de faire ses preuves. En fait, c'est parce que l'accès à la cote officielle est boudé par les firmes moyennes.

263 Article "Bourse" de l'*Encyclopédia Universalis*, 1976, t. 3, p. 529.

264 Rapport de W. BAUMGARTNER (1971) *Le marché des actions*, Paris, La Documentation Française, p. 80.

b) L'accès à la cote officielle

Rappelons que l'introduction directe à la Bourse est une des manières, avec l'augmentation de capital, de renforcer les capitaux propres de la société. Les nouveaux actionnaires représentent au minimum 25 % du capital social de la société cotée. C'est ce qui retient nombre de sociétés anonymes qui craignent de s'y perdre : "Les entreprises sont le plus souvent réticentes à s'introduire en Bourse : le coût en apparaît élevé, les conséquences contraignantes, le risque de perte de contrôle accru, les avantages – en terme d'appel à l'épargne publique – éloignés. L'introduction n'apparaît donc séduisante – à tort vraisemblablement – que si elle s'effectue d'emblée à Paris."²⁶⁵ Ainsi sont écartées, *a priori*, les sociétés trop jeunes qui n'ont pas fait leurs preuves. Toutefois, nous verrons que sur l'ensemble des sociétés introduites entre 1968 et 1978, plusieurs avaient moins de 3 ans. La moyenne d'âge était alors de 17 ans, en moyenne.²⁶⁶

A cet attrait puissant de la Bourse de Paris correspond le déclin des 6 autres bourses régionales : 551 radiations ont été effectuées entre 1968 et 1978 sur ces places financières, alors même que 12 introductions étaient recensées, ainsi que 37 transferts venant de la Bourse de Paris.²⁶⁷

Le rôle de l'accès en bourse vis-à-vis des firmes nouvelles reste donc très marginal. Une infime partie d'entre elles aspirent à y accéder. Mais, pour celles qui vieillissent normalement, il n'y a aucune raison de ne pas tenter le passage à cette autre dimension. Reste que le risque d'être absorbé est alors compensé par la situation de non disparition effective puisqu'aussi bien aucune société cotée n'a, à notre connaissance, fait l'objet d'une liquidation des biens en France.

Le caractère didactique du graphique représentant la croissance de la firme ne doit donc pas faire illusion : ces trois phases ne correspondent à aucune nécessité. Une société pourra commencer son existence par une introduction réussie en bourse, telle autre vivotera des années durant à la limite de la défaillance, sans passer vraiment au stade de la croissance maîtrisée.

En fait, c'est toujours l'ambiguïté du raisonnement descriptif en termes de stades qui est pris en défaut. Cette carence serait préjudiciable si nous limitions notre analyse aux déterminants micro-économiques ; mais le fait de passer progressivement à la dimension globale des phénomènes réduit amplement la portée d'une telle insuffisance.²⁶⁸

265 Rapport J. MAYOUX (1979) p. 122.

266 Voir infra le tableau n° 38.

267 Rapport J. MAYOUX (1979) p. 121.

268 Le lien entre cycle de vie de la firme et cycle de vie de ses produits est tenté par B. DE CAGNY (1969) *Les stratégies d'innovation dans l'entreprise*, Paris, Entreprise Moderne d'Édition, p. 204.

1.3. Structures et nouvelles firmes

Bien qu'aucun diplôme ne soit requis pour créer une firme, cela ne peut se faire n'importe comment.²⁶⁹ Dès le départ le choix des structures, au sens d'infrastructures, va conditionner l'avenir de l'unité constituée. L'observateur s'intéresse à l'environnement de la firme. Or, ce milieu environnant, c'est à la fois un secteur d'activité où peut jouer la concurrence intra-sectorielle, et une région donnée où se produira une compétition inter-sectorielle, changeante selon la localisation.

Il existe aussi une certaine spécialisation régionale des industries nouvelles, fortement ressentie en cas de crise sectorielle : voir les cas de la sidérurgie dans le Nord ou de la construction navale dans l'Ouest. Trois thèmes vont être abordés maintenant, pour pouvoir passer ensuite aux relations propres aux défaillances d'entreprises : les structures juridiques choisies par les nouvelles pousses, le capital social souvent minime des premières tentatives, et la répartition croisée entre secteurs et régions françaises de ces 7 dernières années.

A. Les structures juridiques choisies

Celles-ci dépendent des avantages et des inconvénients attachés à chaque type d'entreprise.²⁷⁰ Agissent aussi les seuils légaux imposés par la loi (figure n° 11). Le tableau numéro 11 fournit les données concernant la période 1974-1980 en NAE d'abord, puis en NAP. Nous rappellerons que la différence avec la nomenclature NAE s'explique du fait du passage de certains sous-secteurs non industriels dans l'industrie et de l'exclusion d'autres sous-secteurs. Le passage n'est d'ailleurs possible, entre les deux nomenclatures, qu'au niveau 600 postes (voir un exemple, en annexe, tableau E).

Mentionnons la non prise en compte du secteur des transports dans la deuxième partie du tableau, ainsi que l'exclusion des sous-secteurs para-industriels tels que les réparations automobiles et l'entretien, qui sont considérés comme des services en NAP.²⁷¹

Sur les 4 premières années, la progression du total est sensible (+ 39,5%), avec une accélération du mouvement entre 1975 et 1976 (+ 23,6%) qui peut s'expliquer par le regain d'intérêt manifesté pour la création d'entreprises, après une période de troubles conjoncturels dus à la première crise pétrolière.

269 Dès la fin de la première guerre mondiale, André Liesse, le principal disciple de Jean Gustave COURCELLE-SENEUIL, signalait ce point. Voir A. LIESSE (1919) *Les entreprises industrielles : fondation et direction*, Paris, Librairie de l'enseignement technique, 200 p.

270 Voir P. CASPAR (1980) *Mémento pour créer son entreprise*, Paris, Ed. d'Organisation, p. 4.

271 CNME (1978) "Les créations d'entreprises industrielles en 1978", *BIE*, n° 81, 4^e trim., p. 2.

Tableau 11. Formes juridiques des firmes nouvelles (1974-1979)

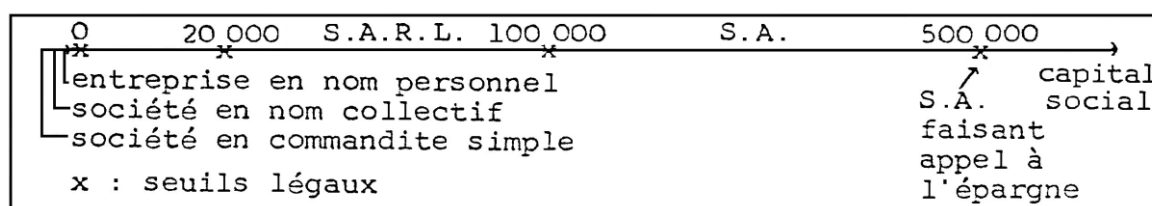
Année	Nom perso	SA	SCS	SNC	SARL, div.	Total
1974	5347	1052	10	108	4625	11142
1975	6182	781	4	115	4378	11460
1976	7009	1011	11	129	6004	14164
1977 nae	7563	950	5	135	6891	15544
1977 nap	3524	818	3	103	5911	10359
1978	3205	628	1	75	5232	9141
1979	3000	760	0	133	5971	9864
1980	3000	751	0	100	5592	9443
Total	35306*	5933	31	795	38693	80758
Moyenne	5043,7	847,6	4,4	113,7	5527,6	11537

Source : CNME + notre évaluation pour 1980. Total en retenant 1977 en NAE.

En effet, en période de redémarrage économique, il semble normal de voir les créateurs d'entreprises prendre plus de risques, alors même que le gouvernement lançait l'idée du doublement du taux de création.²⁷² Par contre, à partir de 1977, le mouvement s'inverse. Que signifie ce tassement ? Pour tenter d'en trouver une explication logique, nous devons opérer en 2 temps : d'abord en étudiant les données NAE, puis les données NAP.

Dans le premier cas, deux formes constituent environ 90% de l'ensemble : les entreprises en nom personnel et les SARL. Or, ces formes juridiques sont celles qui requièrent le capital social de fondation le plus bas. Une figure en rend compte.

Figure 11. Formes juridiques et seuils légaux du capital social.



Il se produit donc un gonflement du nombre d'entreprises à la limite supérieure ; ce qui fait, par exemple, qu'en 1977 le nombre de SA diminue alors que celui des SARL augmente encore fortement.

Dans le second cas, cette tendance reste valable avec une différence cependant : la forme la plus importante quantitativement n'est plus l'entreprise en nom personnel, mais bien la SARL. Ceci est dû à la conception restrictive de l'industrie retenue, et aux avantages de cette dernière forme : de 2 à 50 associés, des réserves non imposables, un capital minimum faible. La SA

272 Programme de Blois, en 1977-1978.

demande un capital minimal assez important, c'est la forme préférée des nouvelles filiales de sociétés multinationales. Les autres formes sont marginales.

B. Un capital social minime

Il serait commode de disposer d'une typologie bien définie au regard du capital social, du genre petite, moyenne et grande entreprise. Mais quelles limites devrait-on retenir ? Serait-ce 20 000 F, 50 000 F pour la petite firme ? L'absence de critères précis nous laisse dans l'expectative : une seule chose est sûre, c'est que sans capital social l'entreprise n'est certes pas importante. Mais, au-delà de 500 000 F, la corrélation entre la dimension et le capital dépend des secteurs.

Toutefois, les modalités d'introduction en Bourse nous suggèrent l'ordre de grandeur d'une "grande" firme : à partir d'un million de francs. Il n'est donc pas étonnant que la création *ex nihilo* concerne une majorité des PME (tableau n° 12).

Tableau 12. Capital social des firmes créées (1974-1980)

Année	0 F	20 KF	20-50 KF	50-100 KF	100-200 KF	200-500 KF	0,5-1 MF	+ de 1 MF
1974	5386	3540	761	828	264	183	76	104
1975	6208	3349	764	696	189	145	59	50
1976	7048	4570	1046	895	307	168	78	52
1977nae	7598	5290	1140	926	235	205	74	76
1977nap	3554	4518	979	799	203	171	70	65
1978	3236	3928	901	636	186	135	53	66
1979	3059	4455	1046	727	216	216	68	77
1980	3100	4100	1000	700	200	200	70	80
Total	35635	29232	6658	5408	1597	1252	478	505
Moy.	5090,7	4176	951,1	772,6	228,1	178,9	68,3	72,1

Source : CNME + notre évaluation pour 1980. Total et moyenne calculés avec 1977 nae.

Dans la première période (1974-1977) la tranche sans capital représente environ la moitié des créations ; elle se réduit au tiers si l'on retient la nomenclature NAP pour l'année 1977.

Dans la seconde période (1977-1980), c'est la tranche des 20 000 F qui l'emporte, ce qui confirme l'augmentation régulière commencée en 1975. Remarquons aussi, qu'avec la nouvelle nomenclature, plus le capital social s'élève, moins il y a de créations. Les deux sous-périodes indiquent d'ailleurs une même tendance : la part des entreprises à fort capital tend à diminuer.

Ceci n'est pas sans lien avec la concentration des firmes. En effet, moins il y a de concurrents dans le secteur et plus les barrières à l'entrée

auront un rôle important, que ce soit au niveau du capital social ou à celui des techniques à mettre en œuvre.²⁷³

Le capital des firmes nouvelles reste donc minime, ce qui n'améliore pas leur résistance ultérieure : "Pour sortir une entreprise de l'embarras, il faut augmenter son capital, non parce qu'il donne l'indépendance à l'entreprise et la sécurité au banquier, mais avant tout parce que les fonds propres n'ont pas à être rémunérés : ils allègent des charges financières."²⁷⁴

Par ailleurs, le tassement que l'on constate aux abords des seuils légaux (tranche 50-100 KF et 200-500 KF) montre bien que des potentialités sont, dès le départ, réservées, de préférence à une introduction directe au niveau de la tranche supérieure. Le montant de capitalisation est donc volontairement minimisé, en gage de survie ultérieure.

C. Secteurs et régions

Toute entreprise exerce une activité principale, ce qui fonde la pertinence de la notion de secteur : "ensemble des entreprises exerçant à titre principal la même activité".²⁷⁵ Le problème pratique du repérage de cette activité reste prépondérant. Soit le cas d'une firme qui produit trois biens de façon régulière. La part de chacun de ces biens étant de 1/3 dans la production totale, à quel secteur la rattacherait-on ? En ce cas précis, la réponse sera souvent arbitraire : choix de la première activité inscrite lors de la création, questionnaire auprès de la direction, etc. Mais, il est rare qu'une nouvelle firme propose dès sa fondation beaucoup de produits différenciés, et ce, d'autant plus qu'elle doit soutenir la concurrence sur son produit principal.

Cette concurrence sera nationale ou internationale. Pour saisir cette dernière, il existe un indicateur simple : le niveau d'importation du secteur. En ce qui concerne les produits finis, les secteurs les plus exposés à cette concurrence mondialisée sont les suivants :

- la grosse chaudronnerie et les moteurs mécaniques ;
- l'automobile et les accessoires automobiles ;
- la construction électrique et électronique ;
- la bonneterie et les sous-vêtements ;²⁷⁶
- le matériel de précision ;
- les matières plastiques ;
- les dérivés de la chimie organique ;
- le papier-carton.²⁷⁷

273 Le montant du capital social, indiqué sur les publicités de la firme, vise à donner confiance au créancier qui sait qu'en cas de faillite un fort capital lui permettra de récupérer ses fonds.

274 Rapport MAYOUX (1979) p. 120.

275 *Etude sur la structure des entreprises agricoles et alimentaires*, Paris, Service central des enquêtes et études statistiques, 1971, n° 84, p. 5.

276 B.L. ROUZIC (1971) "L'industrie française de la maille et de la bonneterie", *Travaux de l'Institut de Géographie de Reims*, vol. 5, n° 1, p. 57-72.

277 CNME (1977) n° 77, p. 19.

Si les importations sont importantes pour les produits de ces secteurs, deux explications s'imposent : soit il s'agit de produits trop coûteux à fabriquer au niveau français en raison de la concurrence étrangère des bas salaires, soit il s'agit de produits nouveaux, pour le cas des matières plastiques par exemple. Les secteurs exposés connaissent donc un nombre de créations faible (tableau n° 13).

Par contre, les secteurs protégés de la concurrence mondiale sont ceux où le nombre de créations est élevé :

- le bâtiment et les travaux publics, avec 38,4 % du total annuel ;
- les transports, avec 17,9 % ;
- le textile-habillement, avec 6,5 % ;²⁷⁸
- la presse-édition, avec 3,9 %.

Il semble donc que, comme pour ce qui se passe en matière de concentration, les secteurs où se produisent le plus de créations sont aussi ceux où la progression est la plus importante. Le fait que l'entreprise qui débute n'ait en général qu'un marché restreint (en part et en localisation) a pour conséquence qu'un effet d'imitation se déclenche, dès que le mouvement de progression des créations s'amorce dans un secteur particulier. La création dépendrait plus de cette caractéristique d'attraction universelle, que de la prise de conscience des besoins latents ou des créneaux futurs que repère la veille stratégique sur les marchés étrangers, en particulier aux Etats-Unis, marché qui est toujours en avance sur le nôtre de quelques mois ou années.

Pour l'année 1980, nous disposons des chiffres suivants :

- Extraction de minerais : 3 ; Fonderie : 7 ; Verre : 38 ; Chimie : 132 ; Articles métalliques : 298 ; Papier-carton : 39 ; Caoutchouc-plastiques : 88 ; soit un total de biens intermédiaires de 605.
- Construction mécanique : 794 ; Construction électrique : 317 ; Automobile : 79 ; Construction navale : 20 ; soit les biens d'équipement à 1 210 créations.
- Textile-habillement : 731 ; Cuir-chaussure : 83 ; Bois-ameublement : 479 ; Presse-édition : 1 012 ; Articles de loisir : 50 ; soit pour les Biens de consommation : 2 355 créations.
- BTP : 6 120 ; Transports : 2 429.
- Soit un total général de 12 719 créations pour ces 5 secteurs. Ce chiffre est plus élevé que celui de la période 1974-1976 (10 510). Ce dernier semble sous-estimé en raison de la nomenclature utilisée (NAE).²⁷⁹

278 Il s'agit ici du haut de gamme et non de la fabrication de *tee-shirts*.

279 Source CNME, voir aussi R. PATUREL (1981) "1980 : une année importante pour le redéploiement des entreprises françaises", *Revue d'économie industrielle*, vol. 16, n° 1, p. 83-112 (note de 2020, LM).

Tableau 13. Nombre, proportion et taux de création par secteurs (1974-1976)

INSEE	Code	Intitulé	Nombre	%	Taux (N/n)
02 à 05	U 01	Agriculture	1635	13,34	7,21
42 à 45	U 02	Industries Agro-Alimentaires	109	0,88	1,14
	U 04	Biens intermédiaires	799	22,23	2,18
14		Extraction de minerais	74	0,60	2,30
20		Fonderie	165	1,35	2,51
30 à 32		Verre	203	1,66	2,20
35 & 36		Chimie	143	1,17	3,86
23 & 24		Articles métalliques	105	0,86	1,13
54		Papier-carton	19	0,16	1,03
61		Caoutchouc-plastiques	90	0,73	3,22
	U 05	Biens d'équipement	1070	29,80	1,19
21 & 22		Construction mécanique	549	4,44	1,52
28 & 29		Construction électrique	356	2,88	1,97
26		Automobile	136	1,11	0,39
25		Construction navale	29	0,24	2,48
	U 06	Biens de consommation	1725	48,00	1,69
47 à 49		Textile-habillement	804	6,50	2,15
51 & 52		Cuir-chaussure	76	0,61	0,48
53		Bois-ameublement	316	2,58	1,12
55		Presse-édition	482	3,93	2,64
57 & 58		Articles de loisir	47	0,24	2,33
	Sous-total	Industrie (U 04 à 06)	3594	28,33	1,58
33 & 34	U 07	Bâtiment Travaux Publics	4705	38,4	1,89
62 & 67	U 09	Transports	2211	17,89	3,47
	Total	Pour 7 grands secteurs	12254	100	2,14

Source : CNME (1977) n° 77, p. 8. Nota : les taux de création ont été calculés à partir du total du nombre d'entreprises par secteur donné par le tableau n° 22 : Entreprises par secteurs en 1973.

Le CEPME a procédé, à partir de 1980, à un recensement plus large des créations sectorielles d'entreprises. Nous rajoutons le tableau suivant.

Tableau 14. Les créations d'entreprises selon le CEPME en 1980

Trimestre	Indéter- minés	BTP	Autres industries	Com- merce	Hôtels Restau.	Autres services	Total trimestriel
1 ^{er}	607	1755	1385	11180	934	3139	19000
2 ^e	471	1661	1337	12281	1053	2979	19782
3 ^e	422	1458	953	11955	1441	2646	18875
4 ^e	450	1246	1186	9714	887	2411	15894
Total	1950	6120	4861	45130	4315	11175	73551

Source : CEPME 1984 (la CNME est devenue le CEPME en 1981).

Ce nouveau décomptage est encore en-dessous de la réalité, puisque l'ANCE évalue en 1994-1995 le nombre des créations en 1980 à 170 000 cas.

Ce dernier tableau représenterait donc seulement 86 % du flux réel.²⁸⁰ L'INSEE a aussi fourni plus tard un tableau sectoriel plus exhaustif pour les créations "pures", c'est-à-dire sans les reprises de firmes.

Tableau 15. Les créations pures d'entreprises selon l'INSEE en 1980

Nombre	Industrie	BTP	Commerce	Transports	Services	Total
Créations	25100	39300	71200	8600	111100	255400
Proportion	9,8	15,4	27,9	3,4	43,5	100,00%

Source : INSEE repris in B. DUCHÉNEAUT (1995) *Enquête sur les PME*, p. 362.

Ces approximations prendront fin en 1986 quand l'INSEE proposera une véritable démographie des firmes à partir d'un échantillon tiré de SIRENE. La CNME n'arrive donc à rendre compte de 28,7 % du total réel. Mais il est vrai que beaucoup de ces créations sont de micro-entreprises.

Les créations dépendent fondamentalement de leur localisation régionale, d'une part en raison de la portée du marché du produit, et d'autre part parce que les conditions favorables à l'installation d'une nouvelle firme sont de plus en plus réunies en province. La volonté affichée par les pouvoirs publics de décentraliser les activités en surnombre de la région parisienne peut trouver dans le phénomène des créations un moyen commode de réalisation. Encore est-il nécessaire que ces firmes survivent dans une proportion acceptable.

Au vu des données par régions (tableau n° 16), il apparaît que les créations sont fortes dans trois régions : l'Ile de France (environ 25 % du total), la Provence-Côte d'Azur (vers 10 %), et Rhône-Alpes (9 %). Elles sont faibles dans deux régions : la Corse (0,7 %) et le Limousin (1 %).

Les autres régions connaissent un nombre moyen de créations. Il faudra, bien entendu, calculer des taux de création par rapport aux stocks de firmes dans notre troisième chapitre, pour mieux préciser les différences entre les régions. Constatons simplement que la progression est quasi-générale entre 1974 et 1977, alors qu'ensuite le mouvement se ralentit globalement partout.

Le changement de nomenclature devrait moins jouer à ce niveau qu'en ce qui concerne les secteurs. D'ailleurs le poids respectif de chaque région n'est pas affecté outre mesure par ce changement.

En fin de la période, soit ici en 1979, se produit une nouvelle progression avec + 8 % par rapport à 1978, surtout localisée dans quatre régions : la Champagne (+ 24 %), la Corse (+ 23 %), le Languedoc (+ 22 %) et l'Aquitaine (+ 21 %).

Par contre, trois régions continuent de régresser : l'Auvergne (- 3 %), la Bretagne (- 2 %) et le Limousin (- 1 %). Nous retrouverons ces mêmes régions en analyse relative avec le rapport au nombre de firmes installées.

²⁸⁰ Ph. MESLEARD et S. FINANCE (1995) *Créations et reprises d'entreprises, bilan et perspectives 1994-1995*, Paris, ANCE, p. 23. (Note 2020).

Pour l'année 1980, les données récentes de la CNME sont nettement plus élevées avec un total annuel régional de 73 551 créations.²⁸¹ Notre tableau ne représenterait donc que 13,8 % de ce nouveau total, mais ce n'est pas grave si l'on s'attache aux proportions relatives entre les régions et à l'évolution tendancielle du flux.

L'Ile de France domine toujours le lot avec 18 142 cas (24,6 % du total), suivi par la Provence-Côte d'Azur avec 8 177 créations (11,1 %) et Rhône-Alpes qui connaît encore 6 816 cas (9,3 %). Les moins bien loties sont ici aussi la Corse avec 752 créations seulement (1 %), le Limousin qui n'a que 774 cas (1,1 %) et la Franche-Comté comptant 1 043 cas (1,4 %). Les autres régions restent dans la moyenne déjà vue plus haut. L'Aquitaine, avec 3 929 cas (5,2 %), le Languedoc-Roussillon avec 4 255 créations (5,8 %) et le Nord avec 3 357 cas (4,6 %) sont les trois seules autres régions qui dépassent la moyenne régionale (3 343 cas). La région Midi-Pyrénées, avec 3 325 cas (4,5 %) est ensuite celle qui s'approche le plus de la moyenne calculée en divisant le total par le nombre de régions, c'est-à-dire 22.

Tableau 16. Evolution des créations d'entreprises par régions (1974-1979)

Région	1974	1975	1976	1977a	1977b	1978	1979
1. Ile de France	2315	2450	3176	3491	2741	2440	2700
2. Champagne	263	258	297	345	219	184	229
3. Picardie	266	243	287	375	195	146	171
4. Haute-Normandie	252	302	324	328	194	177	210
5. Centre	324	321	432	420	271	310	318
6. Nord	479	469	566	668	445	359	363
7. Lorraine	455	435	479	563	405	372	389
8. Alsace	263	191	260	303	229	198	209
9. Franche-Comté	227	220	256	271	155	123	134
10. Basse-Normandie	350	431	557	576	404	386	397
11. Pays de la Loire	465	478	625	662	431	401	418
12. Bretagne	505	516	543	610	356	319	314
13. Limousin	124	135	162	195	103	100	99
14. Auvergne	363	359	368	362	188	195	189
15. Poitou-Charentes	310	342	422	474	251	250	278
16. Aquitaine	563	669	743	774	424	370	446
17. Midi-Pyrénées	548	647	707	811	436	375	407
18. Bourgogne	311	392	507	474	304	254	266
19. Rhône-Alpes	1163	991	1378	1489	993	901	942
20. Languedoc-Rous.	415	387	504	581	368	339	413
21. Provence-C-d'A.	1107	1141	1453	1663	1173	886	903
22. Corse	72	83	118	109	74	56	69
Total	11142	11460	14164	15544	10359	9141	9864

Source : CNME. a : nomenclature NAE ; b : nomenclature NAP.

281 Document ronéoté envoyé par la poste en février 1984 (note de l'édition 2020).

On peut donc dire que le début des années 1980 voit une hausse des créations et des reprises d'entreprises, ce qui va conduire l'INSEE à monter une division "démographie des entreprises" quelques années plus tard.

Tableau 17. Le nombre de créations trimestrielles en 1980

Régions	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	Total
1. Ile de France	4755	4911	4484	3992	18142
2. Champagne	333	399	328	318	1378
3. Picardie	434	448	393	366	1641
4. Haute-Normandie	383	359	270	360	1372
5. Centre	573	530	511	479	2093
6. Nord	954	911	733	759	3357
7. Lorraine	598	585	523	445	2151
8. Alsace	366	407	300	329	1402
9. Franche-Comté	287	318	208	230	1043
10. Basse-Normandie	455	443	429	399	1726
11. Pays de la Loire	743	818	894	686	3141
12. Bretagne	697	764	730	565	2756
13. Limousin	207	216	192	159	774
14. Auvergne	411	351	305	325	1392
15. Poitou-Charentes	620	629	648	516	2413
16. Aquitaine	957	1022	1049	801	3829
17. Midi-Pyrénées	796	1034	821	674	3325
18. Bourgogne	417	426	418	355	1616
19. Rhône-Alpes	1909	1797	1696	1414	6816
20. Languedoc-Roussillon	864	1111	1362	918	4255
21. Provence-Côte-d'Azur	2066	2144	2300	1667	8177
22. Corse	175	159	281	137	752
Total.	19000	19782	18875	15894	73551

Source : CNME 1984.

Section 2. La disparition des firmes existantes

Existe-t-il un concept opératoire d'entreprise en difficulté ? Il ne semble pas, bien que nous soyons à une époque où le problème est urgent : "Le droit positif retient une définition restrictive de l'entreprise en difficulté dans le cadre des conditions d'ouverture des procédures collectives. Les recherches doctrinales et des praticiens tendent au contraire à admettre une définition extensive en élaborant toute une gamme d'indices, ratios, ou en recourant à l'idée de continuation d'exploitation. C'est, dans cette seconde position, tenter de qualifier une situation en mouvement et ne pas se contenter d'une vision fixe du seul point de non-retour. A ce titre de tels instruments de prévision efficace et donc de meilleure gestion et de prévention des difficultés

sont intéressants. Ils ne suffisent cependant pas à approcher d'une définition précise de l'entreprise en difficulté."²⁸²

Le problème reste de définir *à priori* la firme en embarras financier, puisqu'*à posteriori* sera considérée comme défailtante, l'entreprise ayant succombé. Il nous faut donc faire la distinction entre le retrait volontaire, qui est l'opération symétrique de la création *ex-nihilo*, et la sortie imposée à l'issue d'une procédure collective souvent involontaire. Reprenons point par point les éléments du problème : en quoi consiste la prévision d'une situation critique ? Quelles sont les solutions financières et juridiques possibles selon les lois en vigueur ? Quelle ampleur du phénomène sous l'angle statistique ?

2.1. Les méthodes de prévision des défaillances

Le diagnostic d'entreprise peut être défini comme le repérage des situations préoccupantes qui menacent à court et moyen terme la vie de la firme. Jacques LEBRATY propose de distinguer nettement entre diagnostic global et méthodes spécifiques.²⁸³ Selon lui, toute connotation entre le phénomène de disparition et le diagnostic doit être relativisée par "une certaine prudence face au diagnostic partiel", même si "l'objectif reste (...) de dégager les signes précurseurs de la survenance des difficultés."²⁸⁴

Mais alors, est-ce que cette approche se limitera à l'étude simple des comptes, ou à une analyse financière approfondie ? Autrement dit : entre le contrôle financier qui conduit au "dégraissage des structures"²⁸⁵ et l'approche probabiliste de la défaillance, y a-t-il identité des objectifs ?

La faillite, au sens d'échec, se présente parfois comme le double pernicieux d'une croissance trop rapide de la firme. La mise en place de clignotants est donc réclamée par tous ceux qui considèrent la survie de l'entreprise comme une garantie de l'ordre social existant.²⁸⁶

Or, les méthodes de travail des commissaires aux comptes ne sont encore que des outils frustes en raison de la lenteur relative actuelle des ordinateurs qu'ils utilisent. Quelques économistes ont essayé de dépasser le stade de l'empirie pour présenter un cadre théorique plus cohérent. Toutefois, peut-on croire que la sophistication toujours améliorée des modèles proposés remplacera efficacement l'intuition et l'expérience humaines ?

282 J.-P. HAEHL (1979) *Les techniques de renforcement des entreprises en difficulté*, Université de Lyon, thèse d'Etat, 327 p.

283 J. LEBRATY (1978) "Introduction", *Colloque du CERME sur le diagnostic d'entreprise*, Nice, actes II, p. 1-4.

284 Idem, p. 3-4.

285 A. TESSIER DU CROS et J.-J. THIÉBAUT (1970) *Le courage de diriger*, p. 89.

286 A. BIENAYMÉ (1979) "La conversion des entreprises industrielles", *Journal Officiel, Rapports au Conseil Economique et Social*, n° 22, août, p. 9-70.

A. Utilisation d'indicateurs financiers

C'est aux États-Unis que les banques ont mis au point, dès les années 1930, une procédure de détection pragmatique des défaillances potentielles de leurs clients entreprises. Dans un pays où l'échec précède souvent la réussite (Henry FORD fit deux fois faillite avant de fonder son empire automobile), la méthode des *credit-men* (*analystes*) pare au plus pressé : il s'agit, en l'occurrence, d'évaluer la position globale de la firme, en pondérant trois postes : la capacité de gestion des dirigeants (pondération de 40 %), l'avenir du secteur (20 %), et la position financière (40 %).²⁸⁷

Si les deux premières caractéristiques relèvent d'une appréciation socio-économique, la troisième renvoie à l'utilisation des ratios financiers. En comparant 5 ratios fondamentaux du secteur, ratios médians fournis par les Centrales de bilan, puis en les pondérant, on obtient un score critique intitulé N. Les 5 ratios sont ceux de :

- Trésorerie : (valeurs réalisables et disponibles/dettes CT) × 25 ;
- Solvabilité : (capitaux propres/dettes totales) × 25 ;
- Rotation crédits clients : (Chiffre d'affaires/clients) × 20 ;
- Rotation des stocks : (Coûts de sorties/Stock) × 20 ;
- Immobilisation : (capitaux propres/valeurs immob. Nettes) × 10.

La note N obtenue sera alors considérée comme préoccupante au-dessous de la valeur 100 : "Dans ce dernier cas, la note financière joue le rôle d'indicateur synthétique de risque. Le déclenchement du clignotant (N < 100) implique en conséquence une analyse financière approfondie de l'entreprise."²⁸⁸

Le problème qui se pose est de savoir ce qui se passe quand les ratios médians sont ceux d'un secteur lui-même en difficulté. Alors, la pondération de 20 % concernant l'avenir du secteur ne risque-t-elle pas de fausser le diagnostic global ? En fait, cette méthode semble trop empirique pour pouvoir servir à un observateur non impliqué dans les relations industrielles ou commerciales du secteur en question. La banque, qui connaît déjà son client, peut s'en servir avec plus d'efficacité.

B. L'analyse discriminante de prévision des faillites

La première méthode est apparue en 1966 sous les plumes de Meir TAMARI²⁸⁹ et de William H. BEAVER²⁹⁰, mais il faudra attendre l'article

287 J.-F. CASTA et J.-P. ZERBIB (1979) "Prévoir la défaillance des entreprises ?", *Revue française de comptabilité*, n° 97, octobre, p. 506.

288 Idem, p. 507.

289 M. TAMARI (1966) "Les ratios, moyen de prévision des faillites", *Management International Review*, vol. 6, n° 4, p. 22-27.

290 W.H. BEAVER (1966) "Financial Ratios as Predictors of Failure", *Journal of Accounting Research*, vol. 4, Empirical Research in Accounting Selected Studies, p. 71-111. Suivi par une discussion de Preston MEARS dans le même numéro, p. 119-122.

séminal d'Edward I. ALTMAN, paru en 1968, pour voir apparaître une méthodologie plus précise.²⁹¹ A cette occasion, il se dresse contre l'abandon des ratios financiers en tant qu'outils d'analyse de la croissance des firmes, abandon qui s'est opéré au profit de techniques statistiques sophistiquées. Aussi, pour lutter contre cette tendance, va-t-il utiliser la technique de l'analyse discriminante. Celle-ci est connue depuis les années trente, et utilisée par la recherche biologique.²⁹²

En quoi consiste-t-elle ? Pour E.I. ALTMAN : "La FDM [fonction discriminante multiple] est une technique statistique utilisée pour classer une observation dans une ou plusieurs classes obtenues à partir des caractères d'une observation. Elle est utilisée principalement pour classer et pour faire des prévisions sur des problèmes pour lesquels la variable dépendante apparaît sous une forme qualitative telle que par exemple mâle ou femelle, failli ou non failli. C'est pourquoi la première étape de l'application de la méthode de la FDM consiste à établir des classes de répartition. Le nombre de groupes ou classes initiaux peut être de deux ou plus."²⁹³

La mise en évidence de coefficients discriminants permet alors l'élaboration de cette fonction. ALTMAN a mis au point une méthode qui utilise plusieurs ratios, contrairement à BEAVER qui n'en utilise qu'un.

Comment procède-t-il concrètement ? En premier lieu, il part d'un échantillon principal de 66 firmes réparties en deux groupes. Le premier groupe contient 33 firmes ayant défailli entre 1946 et 1965 ; le second englobe les 33 firmes survivantes en 1966. Il s'agit de sociétés cotées en Bourse qui font appel à l'épargne. L'avantage est la disposition régulière d'informations comptables et financières. Elles sont de dimensions moyennes, leurs actifs sont en effet compris entre 0,7 et 25,9 millions de dollars pour le premier groupe, et entre 1 et 25 millions pour le groupe des firmes saines.

L'auteur signale d'ailleurs que cette caractéristique introduit un biais par rapport au phénomène retenu. Car, plus la taille augmente et moins le risque de défaillance est important. Pour notre propos, voilà une information révélatrice : aux Etats-Unis, l'accession au marché boursier ne supprime pas le risque de faillite. Révélation car, d'une part il faut savoir que le marché en question est beaucoup moins étroit qu'en France (la capitalisation boursière du *New York Exchange* est 14 fois plus grande qu'à la Bourse de Paris)²⁹⁴, et d'autre part, la sanction juridique est précédée de nombreuses procédures amiables, surtout réservées aux jeunes firmes.²⁹⁵ Le fait que des firmes

291 E.I. ALTMAN (1968) "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy", *Journal of Finance*, vol. 22, september, p. 589-609. Traduit in F. GIRAULT et R. ZISWILLER (1973) *Finances modernes, théorie et pratique*, Paris, Dunod, t. 1, p. 30-60.

292 M. CLOUET (1978) *Note sur les techniques de prévision des faillites et leurs insuffisances*, Grenoble, Institut d'Etudes Commerciales, Dossiers de recherche, 20 p.

293 ALTMAN (1968) in GIRAULT et ZISWILLER (1973) p. 34.

294 J.-C. LECONTE (1975) *A quoi sert la Bourse ?* Paris, Seuil, p. 154.

295 CNME (1979) "La création d'entreprises aux Etats-Unis", *BIE*, n° 84, p. 54.

importantes fassent faillite prouve que la logique des disparitions effectives est respectée, le potentiel industriel étant assez riche pour compenser ces pertes par la création de firmes nouvelles, non moins importantes en taille.

Le cadre délimité, ALTMAN retient 22 ratios, ceux que la théorie financière classique juge les plus aptes à traduire *ex-ante* un état de défaillance probable. Puis, à l'issue d'un traitement informatique approprié, il obtient une fonction discriminante multiple, nommée Zêta :

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,033 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5.^{296}$$

Avec les variables suivantes :

- X_1 : Fonds de roulement/Actif total ;
- X_2 : Réserves/Actif total ;
- X_3 : Bénéfices avant intérêts et impôts/Actif total ;
- X_4 : Valeur boursière du capital/Dettes totales ;
- X_5 : Chiffre d'affaires/Actif total.

Que signifient ces 5 ratios ? Le premier (X_1) est reconnu comme étant le plus valable pour prévoir la défaillance. En effet, le fonds de roulement net (capitaux circulants – dettes à court terme) va permettre de rendre compte à la fois de la liquidité et de la taille de la firme : plus le ratios X_1 sera élevé et meilleure sera, en théorie, la situation financière de l'entreprise.

L'âge de l'entreprise est pris en compte par le ratio X_2 . La jeune firme fonctionne souvent sans accumuler beaucoup de réserves, c'est pourquoi sa probabilité de défaillance, de résistance financière aux aléas est différente de celle d'une firme plus ancienne et mieux pourvue en réserves.

Le risque d'insolvabilité reste lié à la rentabilité des actifs (ratio X_3). Si celle-ci s'avère trop mauvaise, la part des exigibilités sera supérieure à la valeur *réelle* des actifs. Une seule créance impayée peut alors déclencher le processus judiciaire de faillite, si le tribunal de commerce constate l'effectivité de la cessation des paiements (cas français).

La résistance de l'entreprise apparaît avec le ratio X_4 . En comparant la valeur boursière aux dettes totales on évalue la possibilité de diminution de l'actif total, *avant* insolvabilité.

Schématisons l'exemple fourni par ALTMAN :

cas I				cas II		
actif 1 500	val.boursière 1 000	DCT 500		actif 750	val.bours. 250	DCT 500

Dans le premier cas, l'actif peut diminuer des deux-tiers :

²⁹⁶ CASTA et ZERBIB signale (p. 511) qu'ALTMAN a modifié en 1970 la pondération de X_5 , qui est passée à 0,009. DCT : dettes à court terme.

($1\ 500 \times 2/3 = 1\ 000$) ($1\ 500 - 1\ 000 = 500$) ; dans le deuxième cas, il ne peut plus diminuer que d'un tiers : ($750 \times 1/3 = 250$) ($750 - 250 = 500$).

Enfin, le cinquième ratio (X_5) permet, selon l'auteur, "une mesure de la capacité des dirigeants à faire face à la concurrence."²⁹⁷ Il s'agit d'un taux de rotation des capitaux, liant les actifs aux ventes.

Ceci posé, il ne restait plus à ALTMAN qu'à tester la capacité discriminante de ces variables. Pour cela, il utilise un test F, lequel compare la variabilité entre les deux groupes à la variabilité propre à chaque groupe. F étant défini comme le rapport :

Ecart-type du groupe "en faillite"/Ecart-type du groupe "normal".

Le tableau 18 résume les principaux résultats obtenus par ce test.

Tableau 18. Moyenne des variables et test d'Altman (1968)

Variable (n = 33)	Moyenne du groupe I	Moyenne du groupe II	Ratio F	Significatif à 0,001 ?
X ₁	- 6,1	41,4	32,60	OUI
X ₂	- 62,6	35,5	58,86	OUI
X ₃	- 31,8	15,3	26,56	OUI
X ₄	40,1	247,7	33,26	OUI
X ₅	150,0	190,0	2,84	NON

Source : ALTMAN (1968) p. 41.

Le fait que les quatre premières variables soient significatives démontre leur capacité discriminante, c'est-à-dire leur pouvoir de repérage d'une firme défaillante, par rapport à un groupe de firmes saines. Les moyennes de ce dernier groupe sont toujours plus élevées que celles des firmes défaillantes : le score Z sera donc d'autant plus faible que la firme appartiendra au premier groupe, celui des firmes en difficulté.

Mais il se produit des erreurs de classement.²⁹⁸ La valeur critique de Z étant de + 2,675, ALTMAN considère qu'au-dessus de ce score l'entreprise est classée dans le groupe des firmes saines, et qu'en-dessous elle entre dans le groupe des faillies. On est donc en présence d'un classement rétrospectif des firmes, le pourcentage d'erreur de classement augmentant au fur et à mesure que l'on s'éloigne et que l'on remonte dans le passé : en t-1 : 5 % ; en t-2 : 28 % ; en t-3 : 52 % ; en t-4 : 71 % ; en t-5 : 64 %.

Symétriquement, le pourcentage des firmes bien classées augmente quand on se rapproche du présent. La conclusion d'ALTMAN est simple : en utilisant cette méthode régulièrement, on laisse le temps à la direction de redresser la barre, ou de faire appel à l'extérieur dans le cadre d'une fusion ou d'une absorption.²⁹⁹

²⁹⁷ ALTMAN (1968) op. cit., p. 40.

²⁹⁸ Le fait de classer une firme saine dans le groupe I, ou l'inverse : classer une firme faillie dans le groupe II.

²⁹⁹ ALTMAN (1968) p. 58.

C. Validité des approches formalisées

Face à une telle sophistication, et donc à un coût, il existe une méthode plus maniable : celle de William BEAVER (1966). Il s'agit d'une analyse discriminante à un seul ratio : cash-flow/Total des dettes. Celui-ci a un pouvoir de partage d'environ 80 % sur les cinq ans, ce qui n'est pas si mal. Mais, comme il ne fait pas de comparaison entre les variables, on peut douter de l'efficacité réelle du modèle.³⁰⁰ L'argument se retourne d'ailleurs contre les modèles ultérieurs : les ratios sont interdépendants les uns des autres, le choix de l'un d'entre-eux commande ceux des autres, ce qui limite la portée du modèle à l'échantillon qu'il traite.³⁰¹

A chaque échantillon, une méthode, un modèle : on se retrouve avec toute une série d'études déconnectées les unes des autres, où aucun chercheur ne retient la proportion conforme à la réalité : une défaille pour dix firmes saines.³⁰² Aussi les performances en pourcentage de ces études sont-elles très fluctuantes.

Tableau 19. Performances des études de prévision des défaillances

Etude	T - 1	T - 2	T - 3	T - 4	T - 5	Moyenne
BEAVER (1966)	10	18	21	24	22	19
ALTMAN (1968)	5	28	52	71	64	44
DEAKIN (1972)	3	4,5	4,5	20,5	17	11,6
CESA (1974)	19	38	-	-	-	28,5
COLLONGES (1976) Z1	6	16	31	41	-	23,5
COLLONGES (1976) Z2	4	25	43	36	-	27
CONAN et HOLDER (1978)	16	36	45	-	-	32,3
WILCOX (1973)	6	10	12	10	24	12,4
Moyennes	8,6	21,9	29,8	33,8	31,8	25,2

Source : d'après CASTA et ZERBIB (1979) p. 515 et CLOUET (1978) p. 15.

Nota bene : le calcul des moyennes dans ce tableau n'a qu'une portée illustrative, vu l'absence de comparabilité échantillonesque entre ces études. L'absence d'indication pour certaines études n'est pas fortuit. Car, comme le remarque M. CLOUET,³⁰³ une prévision qui classe mal plus de 50 % des firmes n'apporte rien de plus qu'un tirage aléatoire dans deux groupes répartis au hasard. C'est pourquoi, ne figurent pas, dans l'étude française du CESA, chez Yves COLLONGES ou chez CONAN et HOLDER, les scores supérieurs à 1/2.

300 CASTA et ZERBIB (1979) p. 508.

301 M. CLOUET (1978) *Note sur les techniques de prévision de faillite*, p. 8.

302 Idem, p. 16.

303 M. CLOUET (1978) p. 8. Y. COLLONGES (1977) "Ratios financiers et prévision des faillites des PME", *Banque*, n° 365, p. 963-970.

La moyenne générale s'établit à 25 % environ (calcul en ligne, le calcul en colonne donnant 24,8 %) ce qui est satisfaisant au niveau global, mais très inquiétant pour une seule entreprise (3 chances sur 4 de se tromper), ce qui soulève le problème du coût de ces erreurs. Il semble, en effet, moins grave, donc moins coûteux, de classer une firme saine dans le groupe de celles dont on prévoit la faillite (erreur du premier type) car en ce cas la direction est amenée à réagir, que de classer dans les firmes saines une entreprise défailante (erreur du second type) qui ne réagira pas. Le problème sera d'évaluer les coûts d'analyse, ce qui ne semble pas avoir été fait.³⁰⁴

Ces méthodes ne sont toutefois pas inutiles : elles ont le mérite de sensibiliser les intéressés au problème de la disparition éventuelle de leur firme. Elles mettent en évidence, d'autre part, la nature du *processus* de défaillance, qui n'est pas un coup de tonnerre dans un ciel serein, mais plutôt l'accumulation d'aspects négatifs dans la gestion de l'entreprise, accumulation plus qualitative que quantitative.

Dès $t - 3$, le diagnostic est net, le risque de mauvais classement réduit. Reste à trouver un échantillon *représentatif* qui démontre le bien-fondé d'une méthode *assez simple* pour être utilisée par une majorité d'entreprises qui n'ont pas d'ordinateur puissant à leur disposition. Autrement, le risque est grand d'aboutir à une nouvelle sélection : celle du savoir prévoir. La firme est, semble-t-il, jugée importante par rapport à son pouvoir de prévision, à sa vitesse de réaction.

Aussi, l'enjeu du diagnostic d'entreprise ne se limite pas à la pertinence de telle ou telle méthode de prévision. Il est un flair du dirigeant que rien ne saurait remplacer, du moins dans les PME/PMI. La solution optimale pour chaque firme dépend probablement de la combinaison de l'expérience et de l'étude des ratios. Ce qui importe, en fait, c'est la prise de conscience, par les décideurs, de la *nécessité* de prévoir les défaillances fatales et non d'attendre que les retournements conjoncturels viennent livrer leur cortège de désillusions.³⁰⁵

Par ailleurs, il ne faudrait pas que le diagnostic soit l'apanage d'une seule catégorie de spécialistes, compétents mais extérieurs à l'entreprise (cf. les ingénieurs-conseils, les experts-comptables) car ceux-ci, très utiles pour mettre à jour LE problème de la survie, n'ont pas pouvoir pour le résoudre. Ceci devient d'autant plus flagrant que la firme est jeune, donc sans surplus à consacrer en ce sens. Plus que tout autre acte d'entreprendre, la création n'est, en définitive, qu'une tentative de diagnostic à chaud.³⁰⁶

304 R. LAVAUD et J. ALBAUT (1969) *Les Ratios et la gestion de l'entreprise*, Dunod, 122 p.

305 J. BRAVARD (1969) *L'évaluation de l'entreprise*, Paris, Dunod, p. 26.

306 J.-C. GOAËR (1969) *Le PDG et le statisticien*, Paris, Dunod, 115 p.

2.2. Les solutions financières et juridiques possibles

La défaillance, mot créé en 1967, devient forcément financière. Avant d'en rechercher les causes, il faut parer au plus pressé : payer les dettes. Faute de l'avoir compris, on se condamne à l'échec. Les dirigeants ont alors à effectuer des choix stratégiques, à réorganiser intelligemment ; bref, le plus souvent à économiser là où ils avaient trop dépensé, là où ils avaient mal contrôlé la qualité de l'activité et son efficacité. Comme ils ne sont pas seulement contraints de réagir, ils ont toute une série de mesures à leur disposition : les solutions d'entente, celles de retrait, et celles d'action collective.

A. Premier degré : partager le pouvoir

Pour éviter la crise financière de trésorerie qui risque d'ouvrir une procédure judiciaire, les dirigeants sont contraints de trouver de l'argent frais. Or, à ce stade de leurs difficultés, le recours à l'emprunt n'est guère possible, sous peines de poursuites ultérieures : "L'état de l'entreprise n'est plus tel, par définition, qu'elle puisse endurer de nouvelles et importantes charges financières."³⁰⁷

Restent trois solutions d'entente avec d'autres entreprises ou tiers intervenants : la cession interne d'une partie des titres de la société, la cession indirecte des actions en Bourse pour les sociétés cotées, et l'acceptation d'une prise de participation de la part d'un organisme financier. Bien entendu, il existe aussi des moyens discrets de renflouement (prêts amicaux, familiaux) qui sont peu détectables.

La cession directe de titres de la société n'est permise qu'entre personnes physiques. Selon la forme de la société, l'accord des associés sera, ou non, nécessaire. Le problème consiste à évaluer la part maximum cessible sans perte d'autonomie. Un nouvel associé peut devenir majoritaire et dicter ses conditions : changement de politique générale de la firme, éviction du PDG, etc.

La vente publique d'actions traduit, pratiquement, un accord sur des transactions antérieures, plutôt qu'une déclaration de guerre subite. La tactique des protagonistes consiste à procéder de manière souple en Bourse, pour amener le cours de l'action au niveau du prix préalablement fixé, grâce aux rumeurs, aux ventes judicieusement échelonnées.

L'intervention d'un organisme financier présente l'avantage de procurer une assise financière appréciable. L'inconvénient majeur est dans la perte d'autonomie partielle qui en résulte. Toutefois, la prise de contrôle ne signifie pas démantèlement de l'entreprise, ainsi que le montre l'exemple suivant : les vendeurs de titres d'une société qu'ils venaient d'acquérir jurèrent

307 D. MARTIN (1978) "Le diagnostic d'entreprise, critère de responsabilité judiciaire", Colloque du CERME, Nice, p. 10.

sur l'honneur de ne pas faire disparaître cette firme. Mais ils ne tinrent pas parole et décidèrent de vider l'entreprise de sa substance financière. Le gérant précédent intenta un procès contre ces loups de la finance : il gagna, le juge estimant qu'il "intervenait ici pour garantir le respect d'une donnée d'ordre économique introduite conventionnellement dans la cession d'un bloc de contrôle."³⁰⁸ Moralité : les prédateurs d'entreprises en difficultés ne peuvent pas faire n'importe quoi sur les dépouilles qu'ils tentent de dépecer.

B. Deuxième degré : le retrait volontaire

La solution radicale va ici plus loin : il y a cessation spontanée de l'activité de la firme, et non plus changement de propriétaire. Il s'agit donc d'une disparition effective dont il convient d'étudier les déterminants.

A notre connaissance, le seul organisme officiel qui ait tenté une approche statistique du phénomène est la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat. Cet organisme, créé en 1936, a utilisé un échantillon représentatif de 349 firmes industrielles ayant cessé d'exister au cours du 1^{er} trimestre 1978.³⁰⁹ Il est alors procédé à une analyse semblable à celle concernant les défaillances juridiques d'entreprises. L'enjeu des informations fournies s'avère importante pour notre sujet : elles fondent l'idée que la démographie des firmes pourrait, à l'avenir, reposer sur un repérage exact des entrées et des sorties d'activité, mouvements volontaires ou pas.³¹⁰

Trois points vont nous permettre de situer ce phénomène peu souvent mesurer : qui décide d'arrêter définitivement toute activité ? A quel moment survient cette décision cruciale ? Pourquoi choisir cette solution, prudente mais radicale ? Il faut la distinguer de la mise en sommeil, qui est une opération juridique de léthargie de la firme, susceptible de repartir un jour. Ici le retour en activité n'est qu'une vue de l'esprit, sauf si la marque survit et qu'elle est un jour rachetée par une autre entreprise. La propriété industrielle est donc le véritable cœur de la survie des firmes au-delà des mouvements que nous étudions car elle permet un redémarrage perpétuel des firmes dans le cycle permanent des marques, des idées et des produits.³¹¹

1°) Origine et devenir des firmes

Le tableau numéro 20 met en correspondance l'origine de la firme au moment de sa création, et son mode de disparition lors de la cessation volontaire d'activité. Les pourcentages correspondant sont entre parenthèses.

308 R. CONTIN (1976) "Les données et les critères du choix entre les différents types d'intervention: la nomination d'un contrôleur de gestion", *Revue française de comptabilité*, n° spécial, p. 301.

309 CNME (1978) "La cessation spontanée d'activité dans l'industrie française", *BIE*, n° 80, p. 37-48.

310 Cette statistique exacte sera proposée par l'INSEE à partir de 1985 (Note de 2020).

311 M. FUSTIER (1969) *Vie et mort des produits*, Paris, Dunod, 122 p.

Tableau 20. Genèse des cessations volontaires d'activité en 1978

ORIGINE DE LA FIRME INDUSTRIELLE			
Création véritable		226	65 %
Apport d'un fonds de commerce		46	13 %
Prise en location-gérance		14	4 %
Achat d'un fonds de commerce		24	7 %
Divers		22	6 %
Non précisé		17	5 %
Total		349	100%
DESTINATION DE L'EX FIRME INDUSTRIELLE			
Flux	Sociétés	Entreprise personnelle	Total
Disparition véritable	139 (68%)	61 (42%)	200 (57%)
Apport autre société	32 (16%)	10 (7%)	43 (12%)
Fin de location-gérance	3 (1,4%)	1 (0,7%)	4 (1%)
Divers	3 (1,4%)	0 (0%)	3 (1%)
Non précisé	20 (5,3%)	22 (15,1%)	42 (12%)
Total	204 (100%)	145 (100%)	349 (100%)

D'après la CNME *BIE*, n° 80, 1978, p. 45 et p. 47.

Au départ, les firmes qui sont créées *ex-nihilo* représentent 65 % du total ; ensuite 57 % disparaissent réellement, ce qui donne un taux de rotation de 1,013 et un taux de renouvellement net de 8 %.³¹² Ces résultats sont très faibles, ils peuvent s'expliquer par le fait que la majorité (242 cas) des firmes sont dirigées par un propriétaire exploitant, le reste étant en location-gérance ou de manière non indiquée (107 cas).

En outre, plus de la moitié des firmes en question se trouve au-dessous des 20 000 francs de capital social nécessaires pour constituer une SARL : ce sont donc des petites entreprises qui disparaissent volontairement, pour la plupart. Encore faut-il comprendre pourquoi elles cessent d'exister.

Le sort du patrimoine peut nous aider : les disparitions effectives sont beaucoup plus le fait des sociétés (68% du total sociétaire) que des entreprises en nom personnel (42% du total individuel). Et il semble plus facile de céder l'entreprise en vente ou reprise (35% du total individuel) que d'obtenir l'accord de tous les associés pour ce faire (3,4% du total sociétaire).

Par contre, l'apport à une nouvelle société reste plus courant dans le cas d'une ancienne société démantelée (16% du total sociétaire) que dans celui d'une firme individuelle vendue en parts (7% du total individuel). Le départ doit donc être fait entre les mouvements effectifs d'entrée et de sortie (environ les 2/3) et le reliquat des fausses opérations (le 1/3 restants). Comme il s'agit de firmes où la situation du propriétaire-dirigeant a une grande importance, c'est à son niveau que se décide le sort de l'unité industrielle.

312 Sur la définition de ces taux, voir infra point 1.2 C. 1°. Ici les taux sont obtenus grâce aux opérations suivantes : $226/200 = 1,013$; $0,65 - 0,57 = 0,08$.

2°) Les âges respectifs des firmes et de leurs dirigeants

La comparaison entre l'âge des dirigeants et celle des firmes n'est pas une concession faite au déterminisme biologique, mais bien une méthode se situant dans le droit-fil des études sur l'entreprise et le temps.³¹³ Le tableau numéro 21 met en parallèle deux tranches d'âge, pour les deux grandes formes juridiques existantes.

Tableau 21. Ages des firmes et des dirigeants lors de la cessation d'activité

Age	Firmes industrielles			Age	Dirigeants de ces firmes		
	Société	ENP	Total		Société	ENP	Total
- de 1 an	7	4	11	- de 50 ans	68	44	112
2 à 5 ans	33	27	60	51 à 60 ans	42	18	60
6 à 10 ans	44	22	66	61 à 65 ans	14	18	32
11 à 20 ans	59	32	91	+ de 65 ans	73	52	125
21 à 50 ans	55	53	108	Décès	0	7	7
+ de 50 ans	5	6	11	Non précisé	7	6	13
Non précisé	1	1	2				
Total	204	145	349	Total	204	145	349

D'après la CNME (1978) article cité, p. 46 et 47. ENP : entreprises en nom personnel.

En moyenne, les sociétés disparaissent à l'âge de 22 ans, les entreprises en nom personnel après 18 ans d'activité. Ce qui donne un âge moyen global de 20 ans pour cet échantillon, à comparer à l'âge moyen d'introduction en Bourse : près de 18 ans (voir tableau 40 infra).

Le dirigeant de société a 61 ans en moyenne, à la cessation. Le Patron d'une firme en nom personnel en a 63. L'âge moyen du dirigeant est donc de 62 ans au moment de la cessation volontaire d'activité. Ces informations nous permettent de calculer l'âge moyen du dirigeant à la création : $62 - 20 = 42$ ans. Soit 39 ans pour les dirigeants de société, et 45 pour les autres.

Or, les aides récemment mises en place par l'Etat (voir in chapitre III), s'adressent aux moins de 35 ans : on se situerait donc ici en dehors des créations visées par le gouvernement de Raymond BARRE. Il s'agirait aussi plus de promouvoir une insertion rapide des jeunes, que de faciliter le reclassement d'individus plus âgés.

D'autre part, il semble que l'âge actuel de la retraite (60 ans) soit suivi par les petits patrons indépendants, alors que les dirigeants sociétaires ont tendance à prolonger leur vie active. Ces causes sociales ne sont pas à négliger, même si les contraintes financières commandent la fermeture, par exemple la perte des trois quarts du capital social.³¹⁴

313 J. ALLA (1974) "Age et évolution de l'entreprise", *Revue économique*, n° 8, p. 1001.

314 F. ROLLAND (1978) "Perte des 3/4 du capital social et concordat", *Gazette du Palais*, 1^{er} semestre, p. 126-127.

3°) Les causes principales des cessations volontaires

Trois causes se détachent nettement de cet échantillon représentatif du tissu industriel français : l'âge du dirigeant (surtout sans successeur), le manque de rentabilité, et les déterminants accidentels. Ces derniers sont les mêmes que pour une firme à la défaillance juridiquement constatée. Par exemple quand se produit le décès d'un dirigeant (il y en a 7 dans le tableau précédent) qui n'avait pas délégué ses prérogatives, lors de conflits naissants entre les associés en litige (ce sera la moitié des causes de cessations), ou après un sinistre inopiné (incendie, inondation, tremblement de terre).

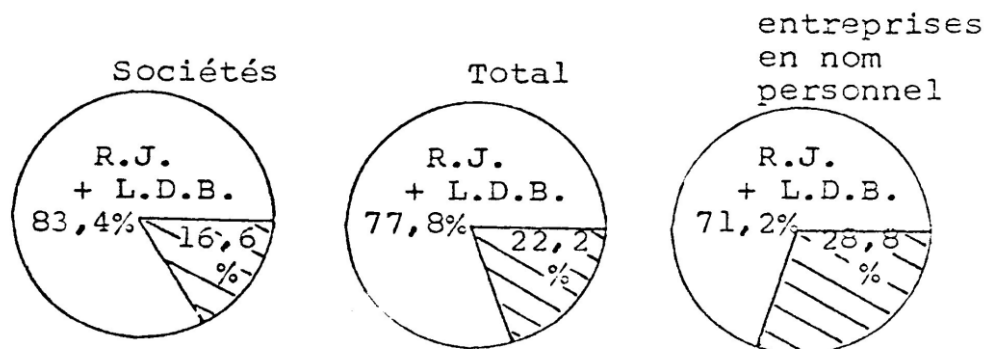
Le manque de rentabilité peut provenir de difficultés sectorielles (le produit se vend mal) dues à une intrusion de concurrents plus compétitifs sur le marché, ou à l'obsolescence organisationnelle (pas de produit de remplacement, pas de brevets d'invention nouveaux). Il ne faut pas oublier le problème des coûts élevés par rapport à la norme sectorielle, les résistances d'un personnel démoralisé, ou encore le non-investissement durable.

Pour faire face à ces insuffisances ou ces accidents, la firme devrait s'endetter exagérément au goût des dirigeants. La solution du retrait volontaire s'avère alors préférable à une issue judiciaire. Cette cause concerne environ 50 % de sociétés et touche plus particulièrement les secteurs du BTP et de la Presse-Edition.³¹⁵

L'âge du vieux dirigeant (plus de 65 ans) implique 35,8 % des entreprises, dont 20 % environ vont disparaître, faute de successeur.³¹⁶ A cet égard, il serait intéressant que les pouvoirs publics dirigent une partie des créateurs potentiels vers ces firmes à reprendre, qui correspondent bien à la dimension restreinte des firmes nouvelles.

Nous pouvons alors, d'un point de vue plus général, essayer d'évaluer la part des cessations volontaires dans l'ensemble des disparitions d'entreprises que nous connaissons (graphique n° 5).

Graphique 5. La part des cessations dans les disparitions effectives.



315 CNME (1978) article cité, p. 48.

316 Ibidem.

Tableau 22. Données pour les disparitions du 1^{er} trimestre 1978

Procédure ou flux	Sociétés		Entreprises en nom personnel		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Règlements judiciaires	388	31,6	318	30,5	706	31,1
Liquidations des biens	636	51,8	424	40,7	1060	46,7
Cessations d'activité	204	16,6	300	28,8	504	22,2
Total.	1228	100	1042	100	2270	100

Source : CNME (1978) p. 42.

On peut donc considérer que les règlements judiciaires et les liquidations des biens représentent les trois-quarts des disparitions totales. Ce pourcentage est du même ordre de grandeur que celui de la précision des prévisions de défaillances : avant et après le processus de sortie, on ne saisit toujours que 75 à 80 % du phénomène.

C. Troisième degré : les procédures collectives

Quand la direction de l'entreprise s'entête, la situation risque fort de devenir défavorable pour tout le monde : créanciers, salariés et débiteur. Depuis très longtemps, le droit français de la faillite s'est doté de procédures tendant à rétablir la poursuite des opérations commerciales et industrielles. On pense aux réformes majeures de 1838, 1889, 1935, 1955 et 1967.

Avec la réforme de 1967, trois procédures différentes coexistent : la *suspension provisoire des poursuites* pour permettre le redressement économique et financier de certaines entreprises d'intérêt local ou régional, le *règlement judiciaire* pour les firmes jugées redressables, et la *liquidation des biens* pour les situations irrémédiablement compromises.³¹⁷ Le terme ancien de "faillite" n'est plus utilisé que pour la faillite personnelle d'un non-commerçant. Le critère classique d'ouverture des deux dernières procédures est la cessation des paiements. C'est la situation juridique d'un débiteur qui ne peut honorer ses dettes avec ses liquidités disponibles en caisse.³¹⁸ Elle est déclenchée à l'initiative du débiteur lui-même ou du juge du tribunal de commerce.

1°) La suspension provisoire des poursuites

L'article premier de l'ordonnance n° 67820 du 23 septembre 1967 indique l'objet de cette procédure spéciale : "Il est institué une procédure de suspension provisoire des poursuites et d'apurement collectif du passif pour

317 A.-M. BAUDRON (1972) *La suspension provisoire des poursuites et l'apurement collectif du passif selon l'ordonnance du 23 septembre 1967*, Paris, LGDJ, 280 p.

318 J.-L. BOISNEAULT (1980) *De la cessation des paiements à la situation difficile comme critère de déclenchement des procédures collectives d'apurement du passif*, Aix, thèse, 488 p.

les entreprises en situation financière difficile, mais non irrémédiablement compromise, dont la disparition serait de nature à causer un trouble grave à l'économie nationale ou régionale et pourrait être évitée dans des conditions compatibles avec l'intérêt des créanciers. – Cette procédure est applicable aux commerçants ainsi qu'aux personnes morales de droit privé, même non commerçantes."³¹⁹

Selon Antoine CHEVRIER, il y a incompatibilité entre la notion de situation difficile et celle de cessation des paiements. Si une entreprise relève de la seconde option, elle sera mise en règlement judiciaire ou en liquidation des biens, puisqu'alors la situation sera irrémédiablement compromise.

Le terme "irrémédiablement" est ambigu, d'une part car il ne caractérise pas précisément l'état financier de l'entreprise en difficulté, et d'autre part il donne l'occasion d'une certaine interprétation du texte officiel. En prenant l'exemple d'une firme n'ayant pas l'envergure requise, qui n'est pas en cessation des paiements, Antoine CHEVRIER a montré l'ambiguïté des termes employés.³²⁰

Cet auteur, qui est lui-même syndic de faillite, propose de substituer le mot "gravement" à "irrémédiablement", pour que la distinction soit moins nette entre le plan de redressement, procédure spéciale relevant d'un choix politico-économique, et les deux autres procédures, tout en permettant un traitement plus souple des entreprises concernées par la procédure spéciale. Autrement dit : appliquer la procédure spéciale à toutes les firmes viables en difficulté.

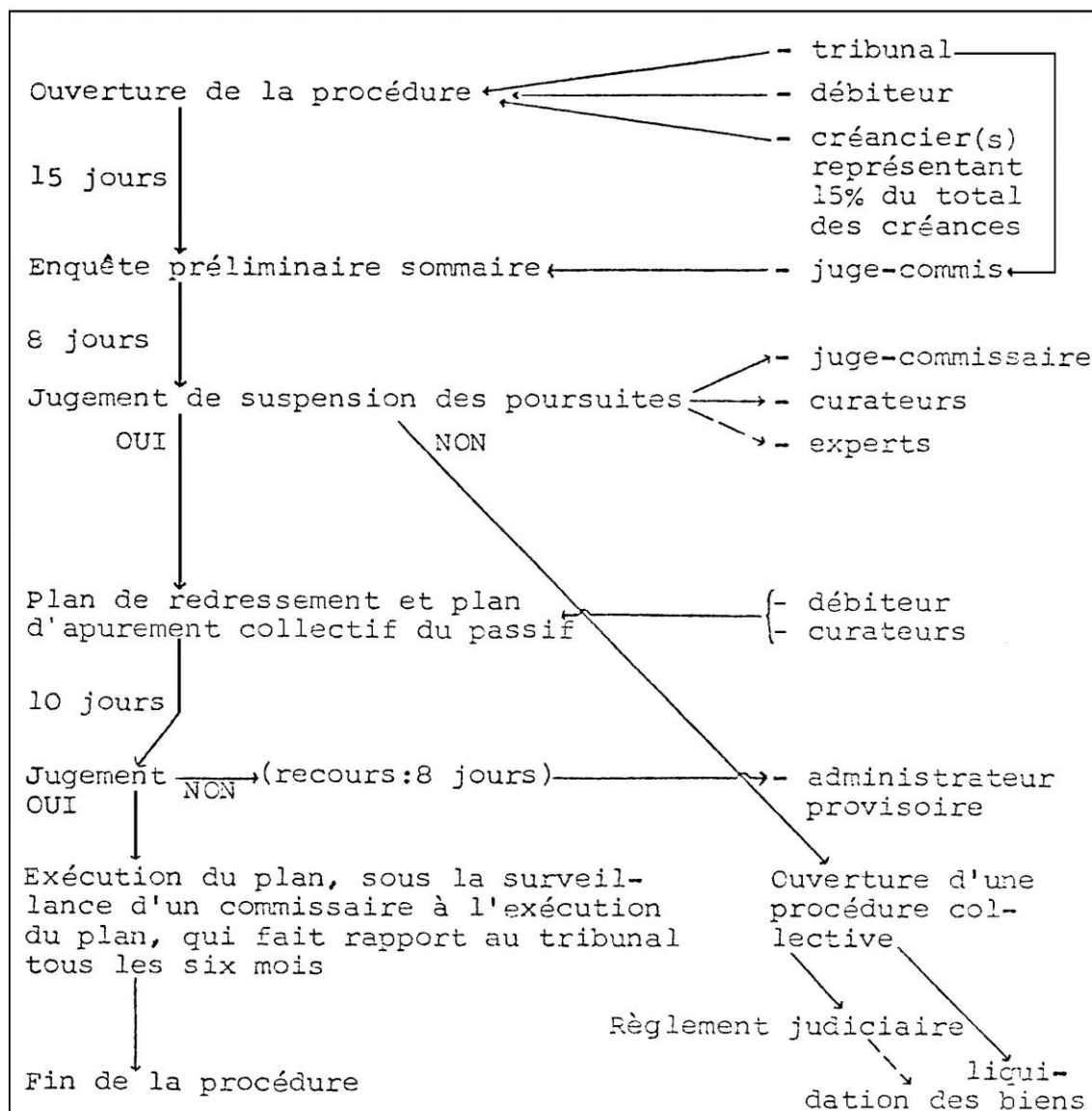
Certains auteurs se sont par ailleurs interrogés sur le rôle du curateur: "Le curateur est un personnage mythique, qui jouit de la traditionnelle aura de sympathie des redresseurs de torts et des chevaliers des causes perdues (...) [mais] tout ce qu'un homme seul peut faire en trois mois d'une entreprise moribonde, c'est le plus souvent d'en organiser la reprise par une autre entreprise ; là n'était pas l'objectif principal de l'ordonnance de 1967? il y a pour cela des moyens moins indirects et plus adaptés (...). L'homme miracle procède du même mythe que le patron de droit divin ; si l'entreprise souffre d'être une monarchie, ce n'est pas une régence qui l'en curera."³²¹

319 *Journal Officiel*, reproduit in R. ITHURBIDE (1973) *Histoire critique de la faillite*, p. 372. Le décret d'application paraîtra le 3 janvier 1968 au *Journal Officiel*.

320 A CHEVRIER (1976) "De la défaillance financière à une procédure collective rénovée", *Revue trimestrielle de droit commercial*, vol. 29, p. 650.

321 Ch. LE RENARD (1978) "Faut-il réformer le curateur ?", *Revue française de gestion*, n° 15, mars-avril, p. 61.

Figure 12. Procédure de suspension provisoire des poursuites.



L'idée intéressante est que le travail du curateur, durant les trois mois de sa mission, devient très souvent une préparation à l'opération d'absorption qui permettra de renflouer l'entreprise. Il s'agit donc bien, selon notre terminologie, de la transformation d'un mouvement apparent de sortie qui s'amorçait en un faux mouvement de conversion de la firme. La jurisprudence confirme cette tendance.³²²

Nous devons donc estimer la portée statistique de cette nouvelle procédure, apparue à la fin des trente glorieuses (1944-1973). En dix ans, de 1968 à 1977, la Suspension Provisoire des Poursuites a été demandée pour 461 entreprises, soit une moyenne de 46 firmes par an. Au total des requêtes présentées par les débiteurs ou leurs créanciers, s'ajoutent 3 saisines d'office (458 + 3 = 461). A la fin de l'année 1977, le bilan de la SPP s'établissait ainsi :

³²² Voir le cas de l'Imprimerie Crété, tribunal de Paris, *Revue de Jurisprudence Commerciale*, 1973, p. 135-150 (note de J.-F. MARTIN), ou celui de la restructuration du Groupe Delcer, tribunal de commerce de Lille, *Revue de Jurisprudence Commerciale*, 1971, p. 158-161.

165 affaires ont échoué, retombant sous les coup des procédures de droit commun (RJ et LDB), soit 65,7 % des 251 SPP prononcées et terminées (340 – 89 = 251) ; 58 plans ont été menés avec succès à leur terme, soit 23,1% du total précédent ; 89 plans étaient en cours à la date du 31 décembre 1997, soit 26,2 % du total des SPP prononcées (89/340 = 26,17 %).

Tableau 23. Dix ans de Suspension Provisoire des Poursuites (1968-1977)

Année	Requêtes Présentées	Suspensions des pours.	Plans acceptés	Tranf. en RJ	Tranf. en LDB	En cours 31/12/1977	Terminés
1968	21	14	8	7	1	-	-
1969	18	14	7	8	1	-	-
1970	45	39	28	14	1	-	-
1971	20	12	12	4	1	-	-
1972	13	9	5	8	1	-	-
1973	14	5	3	7	0	-	-
1974	62	48	26	24	4	-	-
1975	75	48	32	16	5	-	-
1976	81	63	32	15	6	-	-
1977	109	88	47	25	17	-	-
Total	458	340	200	128	37	89	58

Source : J.-P. HAEHL (1979) "Vers l'élaboration d'un droit économique des entreprises en difficulté : bilan et perspectives de l'ordonnance du 23 septembre 1967", *Revue de Jurisprudence Commerciale*, n° 1 et 2, p. 50. RJ : Règlements judiciaires ; LDB : Liquidation des biens. Nos estimations pour les RJ et LDB en 1977 à partir de l'ensemble cumulé (42 procédures).

Pour donner une ordre de grandeur, eu égard aux jugements déclaratifs des procédures de droit commun, il suffit de calculer le pourcentage SPP/RJ + LDB. En dix ans, on a : $340/112\ 604 = 0,3\%$. Ce faible pourcentage nous autorise à négliger ce phénomène dans notre conception démographique, d'autant plus que le mouvement d'ensemble des SPP suit à peu près celui des deux autres procédures, avec une croissance très forte en 1974 et une progression régulière depuis. De fait, il n'y a que 0,05 % qui échappent à la démographie des firmes, soient 58 cas de SPP terminées.

Mais cette omission statistique ne doit pas masquer l'importance du caractère novateur de cette procédure spéciale. En effet, il s'agit d'une réponse à court terme (3 ans pour le plan de redressement) à des problèmes urgents et d'un choix local stratégique : dix tribunaux de commerce seulement sont habilités à prononcer la SPP.

Toutefois, des insuffisances subsistent. Premièrement, il n'existe pas, à l'heure actuelle, de critère précis de détermination de l'intérêt national ou régional dont parle l'article 1^{er} de l'ordonnance.³²³ Les projets de réforme qui ont été déposés en 1979 à l'Assemblée Nationale (n° 974-975) prévoient un

323 J.-P. HAEHL (1979) thèse citée, p. 7.

seuil de 500 salariés ou de 40 millions de francs d'actifs.³²⁴ Ce type de seuils doit être révisé tous les dix ans compte tenu de la croissance des grandes firmes industrielles sous la pression de la concurrence internationale.

Deuxièmement, les créanciers (il n'y a pas de masse dans la SPP) et les salariés ne sont pas assez associés à la préparation du plan de redressement, du moins officiellement, alors qu'ils consentiront les plus gros sacrifices financiers.³²⁵

Troisièmement, la tendance actuelle consiste à œuvrer pour une absorption de la firme par une rivale, tendance qui se retrouve au niveau de l'intervention de l'Etat : "Parfois l'Etat met comme condition à ses interventions la cession du contrôle exercé dans la société à un groupe d'intérêts extérieur qui acquiert les actions ou les parts pour un prix symbolique."³²⁶ Malgré tout, la procédure spéciale permet d'anticiper la cessation des paiements et de proposer des solutions pour le redressement d'entreprises d'une certaine importance économique. Les autres firmes relèvent des procédures de droit commun.

2°) *Les procédures d'apurement collectif du passif*

Dès l'article 1^{er} de la loi n° 67563 du 13 juillet 1967, la portée des deux procédures se fait jour : "Tout commerçant, toute personne morale de droit privé, même non commerçante, qui cesse ses paiements, doit, dans les quinze jours, en faire la déclaration en vue de l'ouverture d'une procédure de règlement judiciaire ou de liquidation des biens."³²⁷ Encore faut-il se demander ce que recouvre cette expression : "cessation des paiements", et ensuite, suivre le déroulement du règlement judiciaire, puis de la liquidation des biens.

a) La cessation des paiements

Au plan économique et financier, cette notion peut recouvrir plusieurs aspects, selon la méthode choisie. Pratiquement, les magistrats de la Cour de Cassation ont retenu trois critères : l'impossibilité de se procurer des crédits auprès des banques, le non-paiement d'une ou plusieurs lettres de change exigibles, et un passif exigible supérieur à l'actif disponible.³²⁸

En s'appuyant sur les arrêts de la Cour de Cassation, Antoine CHEVRIER propose d'abandonner cette notion et de clore le débat sur la distinction entre cessation des paiements et insolvabilité. Pourquoi proposer cet abandon ? Pour l'auteur, la notion est à l'usage trop restrictive, car attendre

324 A. BIENAYMÉ (1979) rapport cité, p. 38.

325 La plus grande partie des créances (70 à 80 %) est réglée lors de la dernière année du plan selon J.-P. HAEHL (1979) p. 49. De plus les salaires sont souvent bloqués pendant un certain temps.

326 Cl. CHAMPAUD (1979) "Pouvoirs publics et entreprises défailtantes. Réflexions d'un juriste sur des problèmes non résolus", *Humanisme et Entreprise*, n° 117, octobre, p. 16.

327 *Journal Officiel*, 14 juillet 1967, p. 7059.

328 M. TERRIOUX (1978) "Les entreprises en difficulté", *Patronat*, n° 387, janvier, p. 14.

que le service de caisse soit arrêté demande souvent un long délai. Elle est indaptée aux réalités économiques et aboutit à des contradictions.³²⁹

La constatation de la cessation des paiements ne serait-elle pas une évaluation implicite de l'entreprise ? Elle existerait à partir du moment où les actifs ne sont plus suffisants pour rembourser les dettes. Mais à quel prix estimera-t-on ces actifs ? Tout le problème est là : prix de marché ou prix à la casse ? Cela suppose qu'il y ait une limite d'endettement au-delà de laquelle la capacité de remboursement devient insuffisante. Une telle appréciation exigerait l'application d'un critère strict d'évaluation de l'entreprise.³³⁰

La déclaration de cessation des paiements est aussi appelée dans le public "dépôt de bilan", mais ce document indique simplement l'état des dettes et la valeur des actifs, il ne peut pas être soumis à la même analyse financière que les bilans annuels dressés par les experts-comptables de la firme.³³¹

b) Le règlement judiciaire

Si la déclaration précédente est faite à temps, dans les 15 jours, le tribunal de commerce peut décider la mise en règlement judiciaire. En ce cas, l'ensemble des créanciers voit ses droits de poursuite individuels suspendus. Le débiteur peut alors proposer un concordat aux créanciers (figure n° 13).

Figure 13. Le déroulement des procédures judiciaires collectives.

Difficultés de l'entreprise \implies Etat de cessation de paiements \implies Tribunal

Jugement du Tribunal de Commerce :

i) Sur l'entreprise :

Règlement judiciaire \implies Offre de concordat \implies Validation par Tribunal

Liquidation des biens \implies Rapport du syndic \implies Extinction du passif

ii) Sur les dirigeants :

Sanctions civiles \implies Faillite personnelle ; \implies Interdiction de gérer à l'avenir

Sanctions pénales \implies Banqueroute simple ou frauduleuse

329 A. CHEVRIER (1976) article cité, p. 650.

330 J. BRAVARD (1969) *L'évaluation de l'entreprise*, Paris, Dunod, p. 65.

331 CNME (1976) "L'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire", *BIE*, n° 73, p. 49.

Le rôle principal du syndic du règlement judiciaire est d'amener l'entreprise, dans de bonnes conditions de continuité de ses activités économiques, à l'homologation du concordat par le Tribunal de Commerce. Ce document crucial pose de redoutables problèmes de vérification des créances.³³² En cas d'homologation du concordat, le tribunal a la possibilité de nommer de 1 à 3 commissaires à l'exécution de ce concordat. L'impératif du contrôle semble dominer l'ensemble des procédures collectives, ce qui est une logique qui remonte à l'époque où les comptabilités étaient beaucoup moins bien tenues en cas de faillite.³³³ La sanction principale attachée à ce contrôle est la transformation du règlement judiciaire en la liquidation des biens de l'entreprise.

c) La liquidation des biens

Au plan théorique, la liquidation vaut disparition des biens, même si la cession à forfait permet la continuation des actifs de l'entreprise.³³⁴ Le syndic se charge de liquider l'actif. Dès que la procédure est terminée, les créanciers recouvrent leur droit de poursuite individuel. Pour Antoine CHEVRIER, la liquidation des biens, envisagée globalement, permet d'assurer une certaine régulation économique, d'éliminer des circuits commerciaux et du domaine industriel les entreprises inadaptées. En fait, nous verrons que l'analyse statistique infirme quelque peu cette assertion, qu'il n'y a de véritable régulation drastique que pour une seule catégorie de firmes : les plus petites.

Gérard FARJAT saisit bien cette dichotomie régulationniste : "Le fait que la faillite du commerçant individu entraîne nécessairement la liquidation des biens, sans qu'on s'interroge sur les possibilités de survie de l'exploitation, va dans le sens d'une politique concentrationniste. Les fautes des débiteurs individuels permettent d'éliminer des exploitations qui pourraient survivre, mais dont le maintien n'est pas jugé opportun par des pouvoirs publics qui recherchent la concentration et la disparition des petites exploitations."³³⁵ Il ne faut pas oublier cet aspect lorsque l'on s'interrogera sur la validité de l'indicateur des faillites.

2.3. Les défaillances juridiques (1974-1980)

Conformément au plan suivi lors de l'étude statistique préliminaire des créations d'entreprises industrielles, nous retiendrons trois points : la forme juridique des firmes défaillantes ; la structure de la population d'entreprises selon le capital social ; et les régions ou les secteurs en cause.

332 Voir la loi du 13 juillet 1967, chapitre IV : "Passif du débiteur", p. 7061-7063.

333 A. MASSARDIER (1958) *Contribution à l'histoire de la comptabilité au XVIII^e siècle, notes sur la faillite*, Lyon, thèse en Droit, 184 p.

334 Article 88 de la loi du 13 juillet 1967.

335 G. FARJAT (1971) *Droit économique*, Paris, PUF, p. 100.

A. L'importance des défaillances des firmes personnelles

Les entreprises en nom personnel représentent toujours la majeure partie des défaillances, mais leur part tend à diminuer régulièrement jusqu'en 1978, avec une certaine stabilisation en 1979. Les données pour 1980 étant calculées sur une autre base, on ne peut rien dire sur l'évolution de cette dernière année.

Tableau 24. Forme juridique des firmes défaillantes (1974-1979)

Année	ENP	SA	SARL et divers	Total
1974	7044 (59,1)	1250 (10,5)	3616 (30,4)	11910 (100)
1975	8215 (55,2)	1721 (11,6)	4939 (33,2)	14875 (100)
1976	6723 (54,3)	1374 (11,1)	4292 (34,6)	12389 (100)
1977	7435 (50,0)	1954 (13,1)	5492 (36,9)	14881 (100)
1978	7912 (49,0)	2224 (13,8)	6008 (37,2)	16144 (100)
1979	8048 (49,7)	1853 (11,5)	6268 (38,8)	16169 (100)
Total	45377 (52,5)	10376 (12,0)	30615 (35,5)	86368 (100)

Source : CNME, n° 73, p. 18 ; n° 81, p. 5 ; n° 85, p. 4. Autres : SARL + autres formes. (x) : %.

Remarquons aussi l'importante progression des sociétés anonymes en 1977-1978, et le recul léger en 1979 (- 2,3 %). Il faut savoir qu'en 1973 cette forme ne représentait que 9,1 % du total ; en chiffres bruts, cela donne un quasi-triplement du nombre de sociétés défaillantes : 2 224 en 1978 contre 824 en 1973.³³⁶

Tableau 25. Forme juridique des firmes défaillantes en 1980

Trimestre	ENP	SA	SARL et divers	Total
1 ^{er} trimestre	2257 (50,2)	498 (11,1)	1743 (38,7)	4498 (100)
2 ^e trimestre	1894 (47,5)	480 (12,0)	1612 (40,5)	3986 (100)
3 ^e trimestre	1867 (46,8)	519 (13,0)	1601 (40,2)	3987 (100)
4 ^e trimestre	2333 (50,7)	453 (9,8)	1818 (39,5)	4604 (100)
Total	8351 (48,9)	1950 (11,4)	6774 (39,7)	17075 (100)

Source : CNME, 1984, envoi postal, p. 3.

Ce nouveau dénombrement ne change pas les proportions obtenues : les entreprises en nom personnel représentent toujours près de la moitié du flux, tandis que les SA sont vers les 11 %. Seules les SARL et les autres formes (SNC, SCS) ont un poids plus important aux alentours de 40 %. Nous verrons, dans la posface, si cette répartition se maintiendra dans les années qui suivront selon les études spécialisées.

Dans la colonne des SARL et divers, les SARL représentent 99 % du total pour 1979, ce qui nous a permis de négliger ici les sociétés en commandite simple (SCS) et les sociétés en nom collectif (SNC).

³³⁶ CNME, n° 73, p. 18.

La progression des SARL est constante, elle remonte même à 1973 avec 2 296 cas soit 25,6 % du total cette années-là.³³⁷ En 7 ans il y a eu un gain de 13,2 % sur la part relative initiale (38,8 – 25,6). Quelle explication peut-on avancer ? Peut-être que, passée la vague des défaillances des ENP de 1974, due à la première crise pétrolière, le mouvement se prolonge dans les années suivantes en remontant vers la forme sociétaire la plus fragile financièrement : les SARL. Et comme il s'est produit plus de créations de cette forme-là depuis 1973, il est normal que sa part dans les défaillances progresse ensuite, d'autant plus que la deuxième crise pétrolière de 1979 va encore accentuer le mouvement.

En revanche, les SA, au capital moyen plus important, réussissent, en 1979, à rétablir une situation financière qui se dégradait depuis 1976. On peut donc parler de décalage des évolutions selon les formes sociétaires, décalage que devrait confirmer les chiffres par tranches de capital social.³³⁸

B. L'importance du capital social des firmes défaillantes

Ici aussi nous disposons des deux séries de données : celles entre 1974 et 1979 avec un effectif total assez restreint, et celles de 1980 avec un effectif nettement plus important et classé par tranches trimestrielles.

Tableau 26. Les firmes défaillantes selon leur capital social (1974-1979)

Tranche	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Moyenne
0 F ou non précisé	68,7	65,2	64,7	57,1	53	58	61,1
Moins de 20 KF	16,0	19,0	20,0	20,4	21,8	20,8	19,7
20 à 50 KF	4,9	5,5	5,2	5,4	5,9	5,2	5,4
51 à 100 KF	6,0	5,0	5,7	6,9	7,5	6,3	6,2
101 à 200 KF	2,0	2,2	1,9	3,7	4,1	3,5	2,9
201 à 500 KF	1,5	1,8	1,6	3,4	3,7	3,1	2,5
501 à 1 000 KF	0,4	0,8	0,5	1,6	1,8	1,4	1,1
Plus de 1 000 KF	0,5	0,5	0,4	1,5	2,2	1,7	1,1
Total	100	100	100	100	100	100	100,00%

Source : CNME, n° 85, tableau 18. Les données sont en %.

Les deux premières tranches correspondent à de petites unités : elles reculent, relativement, à partir de 1976. Par contre, c'est l'inverse qui se produit dans la tranche supérieure à 1 million de francs : une forte hausse, dont ne semble pas responsable le changement de nomenclature de 1977. La moyenne globale a une signification indicative de l'équilibre entre les deux sous-périodes : 1974-1976 et 1977-1979. Que se passe-t-il en 1980 ?

³³⁷ Ibidem.

³³⁸ Ici l'expression de "capital social" est entendue au sens juridique et comptable, non à celui de la sociologie des rapports entre classes sociales.

Tableau 27. Les firmes défaillantes selon leur capital social en 1980

Tranche	1 ^{er} trimestre	2 ^e trimestre	3 ^e trimestre	4 ^e trimestre	Moyenne
0 F ou non précisé	57,4	56,7	56,4	58,7	57,4
Moins de 20 KF	22,0	21,4	21,7	21,2	21,6
20 à 50 KF	5,2	5,9	5,4	4,8	5,3
51 à 100 KF	5,3	6,8	6,1	6,0	6,0
101 à 200 KF	3,6	3,0	3,8	3,0	3,3
201 à 500 KF	3,8	3,1	3,1	3,6	3,4
501 à 1 000 KF	1,3	1,6	1,6	1,5	1,5
Plus de 1 000 KF	1,4	1,5	1,9	1,2	1,5
Total	100	100	100	100	100

Source : CNME, 1984, envoi postal, p. 5.

Compte-tenu de l'influence des seuils légaux, il faut aussi étudier le cas des tranches intermédiaires. Ainsi, la tranche 20-50 KF est-elle peu fluctuante, avec une légère augmentation en 1978. La tranche suivante (51-100 KF) s'avère un peu plus sensible aux fluctuations économiques du court terme, avec une décroissance en 1975 et en 1979. L'année suivante, en 1980, sa part baisse à 6 %.

Les SA qui ont un petit capital subissent le contrecoup d'un recul de la conjoncture, mais aussi participent à l'amélioration que connaissent les sociétés plus importantes. A cet égard, les SA faisant appel à l'épargne (tranche 501-1 000 KF) est particulier, puisque leur survie dépend plus des opérations de fusion-absorption que des procédures collectives.

En définitive, ces tableaux confirment l'idée selon laquelle la majorité des défaillances concerne des firmes de faible envergure. Mais d'assez grandes firmes font aussi faillite. On ne doit donc pas conclure à l'aspect marginal du phénomène. D'autant plus que, mis en parallèle avec les créations d'entreprises, celui-ci nous permettra de calculer le pourcentage estimé du renouvellement des structures, à la fois au plan géographique (les régions), et au plan de l'activité (les secteurs).

C. Régions et secteurs : premier repérage

Chaque région possède une population d'entreprises, une structure industrielle propre, plus ou moins dynamique. Avoir aussi un fort nombre de défaillances ne semble pas, *à priori*, totalement négatif : cela peut signifier un parc important, ou une rotation rapide des firmes qui s'y créent.

Quel est le classement des régions, selon le nombre de défaillances ? A la lecture du tableau n° 28, on obtient : 1^{ère} – Ile de France (environ 10 %) ; 2^e – Provence-Côte d'Azur (près de 10 %) ; 3^e – Rhône-Alpes (9 %) ; ... ; 20^e – Franche-Comté (1,5 %) ; 21^e – Limousin (1 %) ; 22^e – Corse (0,5 %). Il est tout de même remarquable de retrouver les mêmes pourcentages que pour les créations d'entreprises. Cela va nous inciter à corréliser les deux phénomènes. *A priori* on constate un rapprochement qui ne saurait être fortuit, puisqu'aussi

bien existe-t-il un rapport étroit entre la création d'une firme et sa disparition après une défaillance grave. C'est la même raison sociale qui est concernée, même si entre-temps la firme a beaucoup évolué, et gardé au maximum ses atouts initiaux.

Tableau 28. Les défaillances régionales d'entreprises (1974-1979)

Région	1974	1975	1976	1977	1978	1979	Moyenne
1. Ile de France	3396	4099	3558	4190	4713	4539	4481
2. Champagne	251	331	252	349	367	355	357
3. Picardie	272	360	251	289	287	347	308
4. Haute-Normandie	306	358	301	329	390	369	363
5. Centre	379	504	395	474	586	562	541
6. Nord	671	873	694	920	903	875	899
7. Lorraine	365	421	346	448	487	510	482
8. Alsace	251	286	227	255	331	376	321
9. Franche-Comté	182	233	178	222	257	214	231
10. Basse-Normandie	237	314	246	295	369	342	335
11. Pays de la Loire	358	586	443	610	692	610	637
12. Bretagne	419	485	381	555	497	511	521
13. Limousin	98	121	132	134	144	134	137
14. Auvergne	235	250	228	231	259	260	250
15. Poitou-Charentes	269	362	321	346	386	375	369
16. Aquitaine	618	690	559	675	754	781	737
17. Midi-Pyrénées	590	686	640	623	630	649	634
18. Bourgogne	256	366	305	388	392	420	400
19. Rhône-Alpes	1022	1301	1115	1322	1334	1373	1343
20. Languedoc-Roussillon	480	623	486	589	633	670	631
21. Provence-Côte d'Azur	1239	1535	1248	1568	1675	1808	1684
22. Corse	27	91	89	69	58	87	71
Total.	11910	14875	12389	14881	16144	16169	15732

Source : CNME.

Quatre groupes de régions se dégagent : à moins de 200 défaillances par an on trouve la Corse et le Limousin, régions au retard industriel connu ; entre 200 et 700 défaillances se regroupent 15 régions qui ont moins de cas que la moyenne théorique (pour 1979 : $16169/22 = 735$) : serait-ce un indice de bonne santé ou celui d'une fluidité insuffisante ? ; entre 700 et 1 000 défaillances, n'apparaissent que 2 régions : le Nord et l'Aquitaine, qui ont chacune des problèmes spécifiques de reconversion industrielle (la sidérurgie pour le Nord, la mécanique pour l'Aquitaine) ; enfin, à plus de 1 000 cas resurgissent les trois leaders annoncés plus haut : Rhône-Alpes, Provence-Côte d'Azur et surtout l'Ile de France avec ses 9,964 millions d'habitants en 1979 selon l'INSEE.

La progression est quantitativement plus nette dans les groupes à la population défaillante importante. Mais nous verrons, sur deux cas précis, qu'une moindre hausse passagère peut cacher une crise sectorielle latente. Pour l'année 1980, le tableau trimestriel ne change pas fondamentalement les

choses : domination de Paris, suivi par Provence-Côte d'Azur, Rhône-Alpes et le Nord. En queue de peloton, toujours les mêmes régions : Champagne-Ardennes, Franche-Comté, Auvergne, Limousin et la Corse.

Le tableau 29 termine ce rapide tour d'horizon statistique. On y voit clairement que l'industrie n'a pas la primauté entre 1974 et 1976. En effet, les commerces, qui ne sont pas représentés sur ce tableau, atteignent 4 318 cas, soit un peu moins que le BTP (3 428) et nettement plus que les services qui connaissent, eux, 2 699 cas.³³⁹ En amont de notre domaine d'étude, l'agriculture (140 cas seulement) et les Industries Agro-Alimentaires (54 cas) sont la portion congrue de cet ensemble des défaillances sectorielles.

Tableau 29. Les défaillances régionales pour l'année 1980

Région	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.	4 ^e trim.	Total
1. Ile de France	1349	1068	1176	1126	4719
2. Champagne	78	61	71	100	310
3. Picardie	130	109	87	115	441
4. Haute-Normandie	137	96	87	110	430
5. Centre	175	129	153	176	633
6. Nord	237	225	251	317	1030
7. Lorraine	148	126	105	137	516
8. Alsace	114	74	82	115	385
9. Franche-Comté	69	67	59	82	277
10. Basse-Normandie	102	87	95	129	413
11. Pays de la Loire	147	140	175	199	661
12. Bretagne	128	146	111	173	558
13. Limousin	33	31	36	42	142
14. Auvergne	74	59	45	92	270
15. Poitou-Charentes	117	98	82	109	406
16. Aquitaine	196	222	189	204	811
17. Midi-Pyrénées	119	222	188	184	713
18. Bourgogne	93	100	85	98	376
19. Rhône-Alpes	349	343	326	378	1396
20. Languedoc-Roussillon	174	148	170	180	672
21. Provence-Côte d'Azur	496	417	401	526	1840
22. Corse	33	18	13	12	76
Total	4498	3986	3987	4604	17075

Source : CNME, 1984, envoi postal, p. 7.

En pourcentage du total de nos secteurs, le BTP occupe un place peu enviable : plus de la moitié des défaillances d'entreprises industrielles au sens large proviennent de ce sous-secteur. Puis vient le sous-secteur biens de consommation en deuxième position. Il contient des secteurs qui ne vont pas très bien, tel que le textile-habillement (5,9 % du total) ou la Presse-édition (5,1 %). A noter la faible part de Cuir-chaussures, qui n'atteint pas 1 %. Il s'agit là d'un secteur déjà en crise depuis le début des années soixante (voir la

³³⁹ Résultats agrégés du tableau en annexe II, *BIE*, n° 77, 4^e trimestre 1977, p. 12.

concurrence des produits italiens dès cette époque), ce qui a permis l'élimination des firmes les moins solides.

Celles qui disparaissent actuellement sont, soit des jeunes firmes qui n'ont pas pu s'implanter durablement sur le marché avec une concurrence étrangère vive, soit d'anciennes entreprises qui ont épuisé leur capacité de résistance. Ce type d'explication spécifique vaut aussi pour la construction navale et aéronautique. Les secteurs industriels, producteurs de biens d'équipement et de biens intermédiaires ne connaissent pas, dans l'ensemble, beaucoup de défaillances, de même, nous l'avons déjà dit, que les industries agro-alimentaires.³⁴⁰ Toutefois, ces commentaires sont à relativiser au vu des taux de défaillance calculés grâce aux données du tableau n° 22. Ainsi, il apparaît que les secteurs des biens intermédiaires ont un taux supérieur à la moyenne, de même que la construction navale, la Presse-édition et le BTP.

Tableau 30. Les défaillances par secteurs selon la moyenne 1974-1976

INSEE	Code	Secteur	Nombre	%	Taux N/n
02 à 05	U 01	Agriculture	140	2,3	0,6
42 à 45	U 02	IAA	54	0,9	0,6
	U 04	Biens intermédiaires	445	7,4	1,2
14		Extraction de minerais	25	0,4	0,8
20		Fonderie	137	2,3	2,1
30 à 32		Verre	80	1,3	0,9
35 & 36		Chimie	50	0,8	1,3
23 & 24		Articles métalliques	87	1,4	0,9
54		Papier-carton	23	0,4	1,2
61		Caoutchouc-plastiques	43	0,7	1,5
	U 05	Biens d'équipement	541	8,9	0,6
21 & 22		Construction mécanique	285	4,7	0,8
28 & 29		Construction électrique	146	2,4	0,8
26		Automobile	93	1,5	0,3
25		Construction navale	17	0,3	1,5
	U 06	Biens de consommation	879	14,6	0,9
47 à 49		Textile-habillement	355	5,9	0,9
51 & 52		Cuir-chaussure	53	0,9	0,3
53		Bois-ameublement	142	2,4	0,5
55		Presse-édition	309	5,1	1,7
		Ensemble de l'Industrie	20	0,3	1,0
32 & 34	U 07	BTP	3428	56,8	1,4
62 & 67	U 09	Transports	553	9,2	0,9
		Total	6040	100	1,05

Source : CNME. N : nombre moyen de défaillances ; n : nombre d'entreprises du secteur.

Enfin, concernant l'année terminale de notre étude, 1980, les données sont plus éparées.³⁴¹ Pour l'ensemble de l'industrie il s'est produit 2 723

340 Concernant les raisons du choix d'un tel découpage, voir infra chapitre III, 1.1., point C.

341 Source INSEE du stock d'entreprises : B. DUCHÉNEAUT (1995) *Enquête sur les PME françaises*, Paris, Maxima, p. 362 (note de l'édition de 2020).

défaillances (contre seulement 1 875 cinq ans plus tôt), ce qui donne un taux de défaillances de : $2\,723/25\,100 = 10,8\%$ (contre 7,5 % en 1974-1976). Pour le BTP, il y a 3 925 défaillances d'entreprises en 1980, ce qui donne un taux de : $3\,925/39\,300 = 10\%$ (contre 8,7 % cinq ans plus tôt). Et en ce qui concerne les transports, on a 658 défaillances pour un taux de $658/8\,600 = 7,7\%$ (contre 6,4 %). Nous pouvons en déduire que les taux de défaillance augmentent significativement au tout début de la décennie 1980. Ces données seront à affiner dans la suite de notre travail.

CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE

Il nous a semblé nécessaire de mettre en parallèle les aspects techniques et l'environnement général des deux phénomènes, pour pouvoir, par la suite, passer à la logique unitaire qui les relie. Rappelons les conditions dans lesquelles se déroulent les processus retenus.

Avant de décider la création de son entreprise, le candidat-entrepreneur doit s'attendre à une mise à l'épreuve d'environ 36 mois, entre le moment de son plan d'affaires et l'atteinte réelle du point-mort (ou seuil de rentabilité). Or, la maîtrise du risque de défaillance exige, durant toute cette période de "courage", autant de capacités d'adaptation que de possibilités d'assistance de la part des membres de l'entreprise et de ses partenaires. Les premières se forment, les secondes se renforcent : le choix est gouvernemental. C'est pourquoi des stages, des cours sont proposés depuis peu. Mais la création n'est pas tout, encore faut-il croître, survivre et éviter à la firme la cessation des paiements.

A première vue, les disponibilités monétaires semblent être le dénominateur commun entre la décision d'investir en création d'entreprise et l'obligation de liquider la firme en cas de rupture financière. En période morose, ceux qui empruntent conçoivent le risque de façon différente de celle des banquiers d'affaires : les premiers veulent éponger leurs dettes, les seconds veulent lancer de nouvelles entreprises.³⁴²

Enfin, avant de disparaître, l'entreprise a suivi une politique de développement, intuitive ou formalisée. Dans les très petites firmes, l'échéancier reste très court, alors que pour les autres unités un choix existe : la probabilité de ruine sera soit très élevée dès la création, soit volontairement minimisée. Dans tous les cas, il n'y a pas une fatalité de la disparition, seule importe l'accumulation des erreurs de management et des insuffisances des directeurs financiers des entreprises.³⁴³

D'un point de vue de l'évolution des données, alors que la deuxième moitié de la décennie 1970 connaît une progression régulière des créations et

342 J.M. KEYNES (1971) *Essais sur la monnaie et l'économie*, Paris, Payot, p. 46.

343 J. LESOURNE (1966) "La nécessité d'une reconstruction de la théorie économique de l'entreprise", in F. BLOCH-LAINÉ et F. PERROUX dir., *L'entreprise et l'économie du XX^e siècle*, Paris, PUF, p. 677.

des défaillances, l'année 1980 est bien une rupture avec une prise de conscience d'un seuil de progression important des créations sous la pression du chômage et des licenciements de firmes faillies, et une hausse conséquente des faillites sous la pression des reconversions industrielles.

CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE

Au départ il n'y avait qu'un seul flux de défaillance : celui des faillites qui mélangeait tous les cas possibles, de l'innocente victime des circonstances économiques au coupable victime de ses escroqueries. Durant le dix-neuvième siècle la distinction entre la faillite et la banqueroute a permis de distinguer le bon grain de l'ivraie. Puis la distinction entre la faillite et la liquidation judiciaire a favorisé le départ entre les firmes sauvables et celles qui sont irrécupérables.³⁴⁴

Du côté des créations, le flux peut être "pur" ou "mixte". Sa pureté existe quand on ne considère que les créations nouvelles, *ex-nihilo*. Sa mixité apparaît quand on intègre les reprises d'entreprises ou les créations qui sont le fait de transformations d'entreprises antérieures par changement de nom ou transfert de secteur.

Nous nous limitons à l'étude des seules créations nouvelles de firmes industrielles. La notion d'industrie ici retenue est entendue au sens large : avec le Bâtiment-Travaux Publics et les Transports associés aux firmes issues de l'industrie *stricto sensu*. Le secteur intermédiaire des Industries Agro-Alimentaires ainsi que les firmes purement agricoles (grandes exploitations) sont aussi retenus dans nos tableaux statistiques, mais au titre de simples points de comparaison.

Du côté des défaillances, nous retenons une conception plurielle de la notion d'entreprises en difficultés. Le singulier ferait croire qu'il existe un type unique d'entreprise à étudier, alors même que la diversité des secteurs, des tailles et des âges exige une étude plus complexe.³⁴⁵

Nous partirons, dans la deuxième partie, des deux points suivants : a) la firme reste le centre de profits le plus aisément repérable avec les données de la CNME et celles de l'INSEE ou des autres organismes chargés de recueillir des données sur les entreprises françaises. Les profits négatifs sont aussi repérable en contrepoint par les données dont nous disposons ; b) la probabilité pour qu'une firme soit "éternelle" est proche de 0 à sa création, elle tend vers 1 à son zénith lors de son introduction en Bourse, et revient vers 0 en devenant asymptotique au moment de son déclin inéluctable. C'est donc à la dynamique des structures que nous allons consacrer ce qui suit.

344 J. PERCEROU et M. DESSERTAUX (1935) *Des faillites*, t. 3, p. 3.

345 J. PAILLUSEAU (1976) "Qu'est-ce qu'une entreprise en difficulté ?", *Revue de Jurisprudence Commerciale*, n° spécial, p. 259.

DEUXIÈME PARTIE

DYNAMIQUE DES STRUCTURES

Le troisième chapitre s'intéresse de manière assez approfondie à l'évolution statistique des mouvements d'entrée nouvelle et de sortie définitive des firmes industrielles. Il renvoie aussi aux changements de comportements économiques que ces flux induisent sur le management des créateurs ou des managers confrontés aux difficultés de leurs entreprises.

Le quatrième chapitre met en évidence les déterminants les plus caractéristiques de ces flux en input ou en output. Il étudie aussi l'effet en retour des changements structurels du stock d'entreprises industrielles sur les comportements des décideurs qui contrôlent ces firmes.

CHAPITRE III

LES MUTATIONS DU PARC D'ENTREPRISES

Au cours des années soixante, François PERROUX a bien perçu la nature particulière des industries naissantes en France : "Les industries nouvelles, souvent, ne naissent pas de la rencontre d'une invention, d'un entrepreneur dynamique et d'un besoin virtuel du consommateur ; elles emploient des capitaux techniquement et économiquement indivisibles, elles ont un statut de monopole, elles reçoivent l'aide de l'Etat."³⁴⁶

Mais la situation change au milieu des années soixante-dix : les monopoles n'ont plus la cote, les PME retrouvent de l'aura et on dit que "*small is beautiful*" en 1977.³⁴⁷ Mais notre approche n'est pas du type duale entre l'innovation et la consommation : nous privilégions les entrées et les sorties qu'elles soient dues à de nouvelles innovations ou à d'anciennes méthodes de production, qu'elles relèvent d'une baisse de la demande ou d'une rupture de l'offre.

Premièrement, nous allons privilégier la nature de l'activité, en faisant l'hypothèse que le problème de l'innovation a été résolu par les firmes qui constituent la population de référence (section 1). Deuxièmement, nous aborderons la question de la localisation des entreprises créées et défailantes, question dont dépend la possibilité d'une consommation essentiellement locale ou régionale (section 2). Notre hypothèse complémentaire est que le flux des disparitions effectives de firmes industrielles est estimable par les flux cumulés des règlements judiciaires et des liquidations des biens, car à

346 F. PERROUX (1969) *L'économie du XX^e siècle*, Paris, PUF, 3^e édition, p. 703.

347 E. F. SCHUMACHER (1978) *Small is Beautiful*, traduction française, Paris, Seuil, 229 p. L'édition originale en anglais est bien de l'année 1977.

long terme, les firmes qui ont connu ces procédures sont pratiquement toujours condamnées à la disparition pure et simple sous leur forme initiale.

Section 1. La démographie sectorielle des firmes

Dans l'introduction, nous n'avons pas fourni d'indication chiffrée concernant le "parc" d'entreprises industrielles au sens large (BTP et Transports inclus). Il est temps de le faire, pour cerner la structure (1.1.) et pour pouvoir calculer divers taux démographiques sectoriels (1.2.). De ces premiers résultats poindra l'idée d'une industrie considérée comme le secteur prioritaire où s'exercent les interventions de l'Etat (1.3.). Celles-ci s'opèrent à la fois en incitation à la création et par la sélection des firmes à renflouer ou pas. Les mutations sectorielles sont donc plus ou moins contrôlées.

1.1. La structure étudiée

Un problème se pose dès l'abord entre la source statistique la plus complète qui soit (A), et le nombre d'entreprises finalement retenu (B). Cette restriction statistique est due au découpage sectoriel mis en œuvre (C).

A. Source statistique fiscale

Le nombre total d'entreprises est connu grâce aux renseignements fiscaux sur les entreprises industrielles et commerciales. Rappelons qu'il existe deux sortes de régimes fiscaux : celui du forfait et celui du bénéfice réel.³⁴⁸ Le régime du forfait est le plus simple : il concerne les deux tiers du total, en tout près d'un million d'entreprises, bien que cet ensemble ne réalise que 6 % du chiffre d'affaires général du parc d'entreprises.³⁴⁹ Les données relatives à ce régime sont publiées tous les deux ans, en années impaires. Le régime du bénéfice réel comprend des firmes plus importantes, environ 500 000. Ce sont elles qui réalisent 94 % du chiffre d'affaires général. La publication des renseignements relatif à cet ensemble est annuelle. Nous enlèverons les unités qui ne relèvent pas de notre champ : les établissements d'auxiliaires de justice, les professions libérales, les firmes commerciales et de services.

B. Nombre d'entreprises de référence

Selon la revue *Statistiques et Etudes financières*, le nombre total d'entreprises a évolué comme suit depuis une dizaine d'années :

1967 : 411 594 firmes au bénéfice réel, et 1 375 358 au forfait ;
1969 : 408 577 - " - , et 1 283 303 - " - ;

³⁴⁸ "Les bénéficiaires industriels et commerciaux déclarés en 1974", *Statistiques et Etudes Financières*, série rouge, n° 347, novembre 1997, p. 4.

³⁴⁹ *Annuaire statistique de l'INSEE*, 1978, p. 719.

1971 : 418 644	- " -	, et 1 141 589	- " - ;
1973 : 468 550	- " -	, et 1 062 693	- " - ;
1975 : 542 244	- " -	, et 1 010 722	- " - ;
1977 : 661 838	- " -	, et 964 870	- " - ;
1979 : 767 349	- " -	, et 870 873	- " -. ³⁵⁰

Si l'on additionne ces deux catégories, on obtient le nombre total des firmes imposées sur cette période :

1967 : 1 786 952 firmes ; 1969 : 1 691 880 ; 1971 : 1 560 233 ; puis en 1973 : 1 531 243 ; 1975 : 1 552 966 ; 1977 : 1 626 708 ; 1979 : 1 638 222. Le nombre d'entreprises aurait donc baissé de 148 730 unités en 12 ans, soit une baisse moyenne de 12 394 unités par an ou encore 1 032 par mois.

Concernant le nombre d'entreprises relevant du régime simplifié de l'agriculture, il se monte à 370 000 en 1981, et le nombre de professions libérales à 118 000.³⁵¹

Notre échantillon issu des données de la CNME est beaucoup plus petit. Elle indique les chiffres suivants : 1969 = 372 218 ; 1970 = 380 105 ; 1972 = 430 520 ; et 1974 = 498 198.³⁵²

Nous allons mettre en regard le découpage sectoriel déjà utilisé avec le nombre d'entreprises correspondant. Nous avons regroupé les postes de la nomenclature NAE employée par la Direction Générale des Impôts, pour retrouver le découpage en question.

L'année de référence du parc d'entreprises sera 1973, car elle précède immédiatement notre période d'analyse dans ce chapitre (1974-1977). Pour la suite il faut passer à la nomenclature NAP, ce qui pose des problèmes.

Le tableau n° 28 recense toutes les firmes qui seront par la suite l'objet de nos calculs. Le nombre total de référence est ainsi de 573 633 unités, soit 391 082 petites entreprises et 182 551 firmes plus importantes. Par rapport au total général de cette année-là, notre découpage prend en compte 37,5 % des 1 531 243 firmes imposées. Ce pourcentage est de 36,8 % pour les firmes au forfait (391 082/ 1 062 693) et 39 % pour celles au réel (182 551/ 468 550). Notre étude concerne donc un gros tiers du parc global des entreprises, mais c'est normal car nous avons enlevé les firmes commerciales, de services et autres (2/3 du parc en 1973).

En reprenant les totaux des tableaux 11 (Nombre, proportion et taux de création par secteur) et 27 (Les défaillances par secteurs, moyenne 1974-1976), on obtient un taux de rotation global, en 1974-1976, de : $2,14/1,05 = 2,04$. Où 2,14 % est le taux de création de firmes pour les 7 sous-secteurs agricoles, agro-alimentaires, industriels stricts, du BTP et des transports (tableau 11) et 1,05 le taux de défaillances sur la même période avec les mêmes sous-secteurs. Cela signifie, selon nous, qu'il y a deux fois plus de

³⁵⁰ "Les bénéficiaires industriels et commerciaux déclarés en 1980", *Statistiques et Etudes Financières*, 1983/4, n° 393, p. 10. (note de 2020).

³⁵¹ Ibidem.

³⁵² *BIE*, n° 84, article cité sur la création d'entreprises aux Etats-Unis, p. 32.

créations que de défaillances sur ce moment économique d'absorption du premier choc pétrolier et de progression de l'inflation et du chômage.

Tableau 31. Les entreprises par secteurs en 1973 et 1980

Code	Secteur	F1973	F1980	R1973	R1980	T1973	T1980
U 01	Agriculture	17822	24448	4867	6676	22689	31124
U 02	IAA	4021	1185	5552	6411	9573	7596
U 04	Biens intermédiaires	13320	13009	23306	20484	36626	33493
	Extraction de minerais	1266	3453	1946	5290	3212	8743
	Fonderie	1935	544	4630	1300	6565	1844
	Verre	4742	5107	4466	4810	9208	9917
	Chimie	490	467	3218	3044	3708	3511
	Articles métalliques	3950	2989	5343	4028	9293	7017
	Papier-carton	291	262	1554	1397	1845	1659
	Caoutchouc-plastiques	646	187	2149	615	2795	802
U 05	Biens d'équipement	62747	50980	27021	21439	89768	72419
	Construction mécanique	24841	19112	11096	8534	35937	27646
	Construction électrique	11551	7653	6556	4341	18107	11994
	Automobile	25852	23794	8704	8007	34556	31801
	Construction navale	503	421	665	557	1168	978
U 06	Biens de consommation	66981	51169	34713	27767	101694	76836
	Textile-habillement	24221	19228	13179	10459	37400	29687
	Cuir-chaussure	13236	4584	2663	922	15899	5506
	Bois-ameublement	20439	20208	7720	7630	28159	27838
	Presse-édition	8115	6149	10108	7656	18223	13805
	Articles de loisir	970	1000	1043	1100	2013	2100
	Ensemble de l'Industrie	143048	115158	85040	69690	228088	184848
U 07	BTP	191178	223123	58301	68008	249479	291131
U 09	Transports	35082	33480	28791	27525	63804	61005
	Total	391082	397394	182551	178310	573633	575704

Source : BIC, *Annuaire INSEE*, 1983, Tableau 7.03-6 et 7, *Statistiques et Etudes Financières*, n° 339 et n° 393. Pour calculer la répartition entre forfait et réel en 1980, nous avons appliqué les proportions relatives entre les deux phénomènes en 1973. F : forfait ; R : réel ; T : total.

Selon nos estimations pour l'année 1980, le nombre d'entreprises varie peu avec + 2 071 cas. En revanche les entreprises au forfait augmentent de 6 312 unités, tandis que celles au réel diminuent de 4 241 entreprises. On a bien $6\,312 - 4\,241 = 2\,071$. Cette stabilité apparente nous rassure et permet d'avoir des calculs comparables sur les deux périodes : 1974-1977 et 1977-1980. Nous allons essayer de lier les deux mouvements en une logique unitaire.

C. Intérêt et limites du découpage retenu

En évacuant les commerces et les services, on réduit grandement l'ensemble à traiter en valeur absolue d'à peu près les 2/3 du total réel. Par contre, en valeur relative (par exemple la part du chiffre d'affaires), la partie traitée remonte à 43 % au lieu de 33 %, on gagne 10 %.³⁵³ Nous estimons, en

³⁵³ Soit 915 407/2 131 035 millions de francs, annuaire INSEE cité, p. 724.

outre, le pourcentage d'effectifs salariés concernés à 60 % environ, d'après les données relatives à l'année 1975 qui ont été utilisées par le statisticien Renaud BROCARD.³⁵⁴

Se pose alors la problème de la pertinence du découpage sectoriel retenu par les agents de la CNME. A été reprise la distinction en trois secteurs proposés par Alain DESROSIÈRES en 1972,³⁵⁵ tout en y effectuant quelques remaniements. Dans les biens intermédiaires, nous avons regroupé les sous-secteurs matériaux de construction et verre, alors que le sous-secteur transformation des métaux est réduit aux seuls articles métalliques. La raison de telles modifications réside dans la pauvreté des informations sectorielles à notre disposition. En particulier quand la CNME ne fournit qu'un classement partiel des secteurs au regard de leurs taux de création et de "disparition" : le nombre d'entreprises dans chaque sous-secteur n'est pas publié dans ses études. Espérons qu'avec le passage à la nomenclature NAP le cadre statistique devienne plus complet.

Pas de problème en ce qui concerne le secteur des biens d'équipement; par contre, nous avons regroupé textile et habillement, puis réduit les industries diverses au seul sous-secteur des articles de loisir pour la même raison que précédemment. De plus, a été retenue une conception élargie de l'industrie, c'est-à-dire incluant des activités annexes de l'agriculture, les industries agro-alimentaires, le bâtiment travaux publics et les transports, ce qui peut sembler excessif, compte tenu des critiques adressées par la littérature à la typologie ternaire d'Alain DESROSIÈRES.³⁵⁶

Malgré tout, nous pensons qu'un tel découpage n'est pas inutile, pour le sujet qui nous intéresse. D'une part, parce que les créateurs n'indiquent que d'une façon approximative leur secteur d'activité, se réservant le loisir de changer de secteur par la suite. On peut donc estimer que ce changement se fera de proche en proche, vers un secteur voisin. C'est ce qui explique certains de nos regroupements, entre verre et matériaux de construction par exemple.

D'autre part, le BODAC tend de plus en plus à inclure une part importante des radiations au registre du commerce dans la rubrique "sans autre indication", ce qui réduit encore l'information disponible. Enfin, certains secteurs ont été écartés *à priori*, puisque les entreprises qui les composent ne connaissent pas, en pratique, la défaillance juridique : le secteur de l'énergie, les entreprises semi-publiques ou les activités agricoles de grande

354 R. BROCARD (1979) *Les entreprises françaises. Concentration et grandes entreprises des secteurs et des branches*, Les Collections de l'INSEE, série E, n° 64, juin, p. 14.

355 A. DESROSIÈRES (1972) "Un découpage de l'industrie en trois secteurs", *Economie et Statistique*, n° 40, décembre, p. 25-39.

356 M. RAINELLI (1977) "A propos des découpages de l'industrie", *Revue d'économie industrielle*, n° 1, 3^e trimestre, p. 47-80.

dimension.³⁵⁷ La législation future en la matière devra se pencher sur le problème des déconfitures de très grande taille en total du passif.

L'intérêt principal d'un tel découpage consiste à permettre une lecture plus facile des tableaux proposés. Ses limites fondamentales renvoient à l'arbitraire de tout découpage de structures³⁵⁸ fortement imbriquées, et à l'absence de critère strict de regroupement, ou plutôt à la prise en compte de plusieurs critères simultanément : destination de la production, règle de bon sens.³⁵⁹ Il ne faut donc pas attacher une importance trop grande au caractère imparfait de l'outil statistique, mais bien se demander à quoi tient la marge d'erreur qui traverse continûment la matière à traiter ?

1.2. La dimension sectorielle des entrées et des sorties d'activité

Ayant défini le cadre statistique, il convient d'interpréter pas à pas les calculs proposés. Nous verrons successivement : l'évolution des taux de création sur toute notre période (1974-1980), celle des taux de défaillances qui estiment les disparitions effectives, et l'obtention subséquente des taux de rotation et des taux de renouvellement net de la population des firmes.

A. Sept années de créations

En utilisant notre découpage, nous réduisons le nombre de données à traiter. Le tableau n° 31 contient les indications chiffrées calculées et arrondies au dixième près. Pour ce faire, nous avons procédé au regroupement des taux fournis par les notices et articles de la CNME (voir la bibliographie générale). Au vu de ce tableau, le mouvement est ascendant depuis 1975, alors qu'entre 1974 et 1975 le renouvellement du parc d'entreprises a été enrayé par la première crise pétrolière, à la fois par l'augmentation des défaillances juridiques (près de 10% en un an), et par la quasi-stagnation des créations. D'où la décision gouvernementale de Raymond BARRE de relancer la création des firmes : fin 1977 le programme de Blois proposait d'obtenir un taux global supérieur à 4 % d'ici 1981. Or, sur quatre ans, il s'élève à 1,95% seulement... En 1980 seules l'Agriculture, la fonderie, la presse-édition et les articles de loisirs atteignent ce taux crucial.

Les secteurs non strictement industriels progressent relativement peu sur la période, à l'exception des transports qui gagnent 2,2 point en quatre ans, puis reperdent 0,8 % en trois ans. Leur taux de création moyen s'élève à 2,36 % (agriculture + IAA + BTP + Transports) pour 1974-1977, puis à 3,1 % en 1980.

357 Pour les établissements publics industriels et commerciaux (EPIC) rien ne s'y oppose en théorie, mais l'Etat apporte sa caution financière immense. Voir L. BOY et A. PIROVANO (1980), *Faillites et restructuration du capital*, Université de Nice, p. 7.

358 "Ensemble des conditions supposées données et constantes servant à l'analyse économique", F. MACHLUP (1971) *Essais sur la sémantique économique*, Paris, Calmann-Lévy, p. 148.

359 M. RAINELLI (1977) article cité, p. 67.

Les secteurs industriels proprement dits ont, par contre, connu des fortunes diverses. En 1974, les biens intermédiaires avaient un taux de 2,2 %, entre la chimie (3,6%) et le papier-carton (0,8%). Au total, son taux atteint 2,18% : le recul de 1975 se fait sentir, malgré le rattrapage final à 3% en 1980.

Tableau 31. Les taux de création d'entreprises entre 1974 et 1980

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U01	Agriculture	2,7	3,5	4,1	4,7	5,2
U02	IAA	1,0	0,5	1,6	1,4	1,9
U04	Biens intermédiaires	2,2	1,6	2,3	2,6	3,0
	Extraction de minerais	1,8	1,5	1,8	1,5	1,7
	Fonderie	2,5	1,9	2,5	3,4	4,2
	Verre	1,7	1,3	2,5	2,2	3,8
	Chimie	3,6	3,0	3,3	3,6	3,7
	Articles métalliques	1,0	0,6	1,4	1,8	1,1
	Papier-carton	0,8	0,7	1,2	2,0	2,4
	Caoutchouc-plastiques	3,7	1,9	3,3	3,6	3,9
U05	Biens d'équipement	1,7	1,2	1,6	2,3	2,6
	Construction mécanique	1,3	1,9	1,8	2,3	2,4
	Construction électrique	1,8	1,4	2,2	3,0	3,6
	Automobile	0,2	0,2	0,6	0,8	0,9
	Construction navale	3,6	1,1	1,9	3,2	3,4
U06	Biens de consommation	0,7	0,9	1,9	2,4	3,4
	Textile-habillement	1,0	1,0	1,5	1,4	2,5
	Cuir-chaussure	0,4	0,3	0,5	0,6	1,5
	Bois-ameublement	0,8	0,6	1,2	1,3	1,7
	Presse-édition	0,8	1,3	4,3	4,9	7,3
	Articles de loisir	0,7	1,3	2,2	3,6	4,0
U07	BTP	1,6	1,6	1,7	1,9	2,1
U09	Transports	1,8	2,1	3,6	4,0	3,2
	Total	1,6	1,4	2,2	2,6	3,1

Source : CNME, n° 77, fiche documentaire n° 1, p. 7, article sur la création d'entreprises en France, p. 29. Le dénominateur est l'année 1973 pour tous les taux, sauf pour l'année 1980 où nous avons retenu notre estimation vue supra.

L'évolution s'avère bien similaire pour le sous-secteur "biens d'équipement", qui commence à 1,7 % en 1974, pour atteindre 2,3 % en 77 et 2,6 % en 80, après un score plancher de 1,2 % en 1975. Au total la moyenne sur 5 ans s'établit à 1,88 %. La construction navale et aéronautique, en particulier, connaît des difficultés sur la période : recul des commandes, concurrence étrangère nouvelle. Mais, c'est dans le secteur des biens de consommation que l'on trouve le plus grand nombre d'entreprises qui se créent, même si, au total, son taux frôle les 2 %. A noter les 7,3 % de créations du sous-secteur presse-édition en 1980, après un 4,9 % prometteur dès 1977. C'est le taux record pour l'ensemble de notre échantillon. Après l'influence très néfaste de la récession de 1973-1974, la consommation de masse impulserait-elle un dynamisme nouveau du côté des créateurs d'entreprises ? Le cas du textile-habillement, lié à celui du cuir-chaussure indique un

redressement des marques françaises.³⁶⁰ Seraient-ils aussi sensibles à l'indicateur qu'est le taux de défaillances ?

B. Quand les défaillances stagnent

Rappelons qu'il s'agit ici uniquement des défaillances involontaires faisant l'objet de l'ouverture d'une des deux procédures judiciaires habituelles, le règlement judiciaire et la liquidation des biens. Entre 1974 et 1975, une certaine recrudescence apparaît au niveau des défaillances sectorielles, sauf en ce qui concerne le BTP, qui recule de 0,7 %. L'explication doit être recherchée dans le fait que ce secteur comprend une frange importante de firmes marginales, lesquelles sont très sensibles aux fluctuations conjoncturelles. Leur défaillance juridique se produit, dans ce cas, à la suite du retournement conjoncturel, presque dans le même laps de temps. Cet aspect a bien été étudié par Jean-Louis GONTIER dans sa thèse complémentaire.³⁶¹

Tableau 32. Les taux de défaillances entre 1974 et 1980

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U01	Agriculture	0,5	0,6	0,5	0,4	0,5
U02	IAA	0,4	0,7	0,5	0,7	1,4
U04	Biens intermédiaires	0,9	1,2	1,2	1,3	1,9
	Extraction de minerais	0,6	0,7	0,6	0,6	1,1
	Fonderie	1,3	2,2	2,2	1,6	2,0
	Verre	0,6	0,9	0,8	1,0	1,6
	Chimie	0,9	1,4	1,2	1,4	2,0
	Articles métalliques	0,8	0,9	0,8	1,1	1,9
	Papier-carton	1,0	0,9	1,3	1,5	2,4
	Caoutchouc-plastiques	1,3	1,3	1,7	1,9	2,3
U05	Biens d'équipement	0,6	1,2	0,8	1,1	1,1
	Construction mécanique	0,7	1,4	0,9	1,3	1,3
	Construction électrique	0,8	0,9	0,8	1,2	1,2
	Automobile	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
	Construction navale	0,8	2,0	1,1	1,5	1,6
U06	Biens de consommation	0,7	0,7	0,7	0,8	1,5
	Textile-habillement	0,5	0,8	0,7	0,9	1,6
	Cuir-chaussure	0,3	0,3	0,3	0,2	1,2
	Bois-ameublement	0,3	0,5	0,4	0,7	0,9
	Presse-édition	1,1	1,5	1,5	1,6	3,0
	Articles de loisir	1,2	0,6	0,6	0,7	0,9
U07	BTP	2,1	1,4	0,9	1,2	1,3
U09	Transports	0,7	0,9	0,7	0,8	1,0
	Total	0,8	1	0,9	1	1,2

Source : CNME, n° 66, p. 6 ; n° 69, p. 6 ; n° 77, p. 4. CEPME, 1984, p. 9-12. Nos estimations pour 1974 et 1980.

360 T. NGUYEN HUU (1973) "Habillement : les magasins spécialisés ont toujours la préférence des acheteurs", *Economie et Statistique*, n° 51, décembre, p. 49-54.

361 J.-L. GONTIER (1976) *La détection des défaillances d'entreprises*, Université de Bordeaux, p. 39.

En 1976, le mouvement se ralentit de manière quasi-générale. Le seul secteur qui se maintient est celui des biens de consommation et, à un moindre degré, celui des biens intermédiaires, où deux sous-secteurs compensent – par leur augmentation – le recul des autres. Nous pensons qu'il se produit un effet de remontée qui, partant des biens de consommation et passant par les biens intermédiaires, tend à toucher les biens d'équipement. Ce dernier secteur connaît d'ailleurs des fluctuations plus importantes que les deux autres.³⁶²

Ensuite, l'année 1977 voit les défaillances en ce secteur progresser nettement (+ 0,3%) alors même que les six autres oscillent entre – 0,1% (agriculture) et + 0,3% (BTP). Notons aussi le recul de la fonderie (- 0,6%) et celui du cuir-chaussure (- 0,1%), régressions traduisant une amélioration relative dans ces secteurs sinistrés.

Enfin, l'année 1980 voit une hausse générale des taux sauf pour la construction mécanique et l'automobile qui stagnent depuis 1977. La hausse la plus importante est celle de la presse-édition qui connaît un chamboulement technologique avec l'informatisation croissante de ses divers process de production.³⁶³

L'intervention de l'Etat semble porter ses fruits, qui s'agisse de redresser une situation sectorielle compromise, par exemple la sidérurgie, d'amortir le déclin d'un secteur traditionnel comme les industries de traitement des peaux d'animaux, ou de soutenir la partie industrielle de l'agriculture. Redresser, amortir et soutenir : tels sont les trois impératifs avancés pour maintenir une certaine cohérence en démographie des firmes. Les taux comparatifs devraient affiner ces commentaires-là.

C. Les taux de rotation et de renouvellement du parc

Deux sortes de calculs simples permettent de situer les deux phénomènes, mutuellement, et d'estimer leur apport à l'évolution du parc d'entreprises industrielles au sens large. Ce dernier intitulé sous-entend des sorties quasi-définitives et des entrées effectivement nouvelles, ce qui n'est pas facile à estimer avec nos données. Divers points seront ici envisagés : la corrélation entre les taux de création et ceux de défaillance ; l'intérêt que peut présenter les taux de rotation ; et les divers enseignements des taux de renouvellement nets.

1°) Le lien créations-défaillances

Devant la petitesse de l'échantillon construit (n, le nombre d'observations étant seulement de 20), et la lourdeur des calculs en corrélation simple, nous avons opté pour la corrélation des rangs de Charles SPEARMAN. Cette méthode, particulièrement pratique en ce qui concerne

362 Sur le caractère stratégique de ce secteur, voir C. SAUTTER (1977) "Investissement et emploi dans une hypothèse de croissance ralentie", *Economie et Statistique*, n° 93, p. 3-20.

363 *Dossiers statistiques du travail et de l'emploi*, 1987, n° 35, p. 36. (Note de 2020).

les classements d'observations, permet d'étudier une permutation des rangs, quelle que soit par ailleurs la nature des données à traiter. Ce procédé de calcul est connu depuis 1904, mais son utilisation en sciences de l'homme et de la société n'a trouvé un regain de faveur que grâce à l'intérêt récent manifesté par les chercheurs pour les méthodes non paramétriques.³⁶⁴

Nous utiliserons la notation suivante :

X = rang en créations pour l'année 1974 ; X' = pour 1975 ; X'' = pour 1976 ; X''' = pour 1977 ; X'''' = pour 1980.

Y = rang en défaillances pour 1974 ; Y' = pour 1975 ; Y'' = pour 1976 ; Y''' = pour 1977 ; Y'''' = pour 1980.

Tous les classements ont été effectués en partant du taux le plus élevé vers le moins important. Les colonnes du tableau 33 favorisent le traitement de la formule générale suivante³⁶⁵ : $r_{si} = 1 - (6 \sum (X_i - Y_i)^2 / n(n^2 - 1))$; r_s étant le coefficient de SPEARMAN pour l'année 1974, r_s' celui de 1975, r_s'' celui de 1976, r_s''' celui de 1977 et r_s'''' celui de 1980.

Tableau 33. Corrélation des rangs en créations-défaillances (1974-1980)

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U01	Agriculture	81	225	196	256	289
U02	IAA	25	16	4	4	25
U04	Biens intermédiaires					
	Extraction de minerais	49	36	9	4	1
	Fonderie	9	9	25	25	1
	Verre	16	4	9	0	1
	Chimie	25	4	1	4	9
	Articles métalliques	16	64	49	16	169
	Papier-carton	81	49	169	64	100
	Caoutchouc-plastiques	1	9	4	9	4
U05	Biens d'équipement					
	Construction mécanique	0	0	16	9	1
	Construction électrique	4	1	1	1	25
	Automobile	0	1	1	0	0
	Construction navale	35	121	16	16	4
U06	Biens de consommation					
	Textile-habillement	9	1	9	16	16
	Cuir-chaussure	1	0	1	1	25
	Bois-ameublement	9	4	1	16	1
	Presse-édition	100	49	4	1	0
	Articles de loisir	196	36	16	100	169
U07	BTP	81	9	16	25	9
U09	Transports	25	25	81	100	36
	Total	764	663	648	667	885

Source : nos calculs.

364 Ch. SPEARMAN (1904) "The Proof and Measurement of the Association between Two Things", *American Journal of Psychology*, vol. 15, n° 1, p. 72-101, cité par J. HOUSSIAUX (1958) p. 111.

365 LEBART et FENELON (1975) *Statistique et informatique appliquée*, p. 320-329.

La règle d'interprétation du taux r_s obtenu consiste à calculer la racine carrée de $(n - 1)$ multipliée par r_s , et à comparer le résultat à celui d'une loi normale, centrée et réduite. Si, par exemple, on souhaite tester l'indépendance pouvant exister entre deux phénomènes, il conviendra de se déterminer selon l'intervalle $[-2, +2]$.³⁶⁶ Entre ces deux bornes l'indépendance est très fortement probable, par contre, en dehors la dépendance aura tout lieu d'être.

Nous allons donc tester l'hypothèse suivante : les phénomènes de création et de défaillance sont-ils indépendants, sur la période considérée ? Alors, compte tenu du découpage choisi, si la valeur obtenue de la racine carrée de $(n - 1)$ multipliée par r_s se trouve comprise entre -2 et $+2$, nous pouvons accepter l'hypothèse H_0 . Dans le cas contraire, en dehors des bornes, il faudra privilégier l'hypothèse H_1 de dépendance et rejeter H_0 . L'ensemble des calculs effectué, on obtient les résultats suivants.

Tableau 34. Les données du coefficient de Spearman (1974-1980)

N = 20	r_s	Racine carrée de $(n - 1) \times r_s$	H_0 acceptée
1974	+ 0,426	+ 1,857	OUI (indépendance)
1975	+ 0, 502	+ 2,188	NON (dépendance)
1976	+ 0,513	+ 2,236	NON (dépendance)
1977	+ 0,498	+ 2,170	NON (dépendance)
1980	+ 0,334	+ 1,456	OUI (indépendance)

Les deux phénomènes semblent donc liés en 1974 et 1980, mais pas entre 1975 à 1977. Mais la dépendance ne l'est pas de façon très nette : on est encore proche de la borne $+2$. Il faut d'autant plus être prudent dans le commentaire de ces résultats d'indépendance alternée avec une légère dépendance que le découpage sectoriel influence certainement le coefficient r_s . En effet, des compensations partielles doivent se produire entre les secteurs aux mouvements d'entrée et de sortie déséquilibrés et ceux qui connaissent un taux de rotation équilibré, c'est-à-dire stable dans le temps.

Pour éviter ce travers, nous avons considéré l'industrie sur un plan plus strict, en enlevant l'agriculture et les transports. D'une part, cela nous donne l'industrie au sens large, et, d'autre part, nous évacuons les secteurs aux méthodes de travail et aux conditions de constitution plus éloignées de celles de l'industrie. Par exemple, dans l'agriculture il y a beaucoup plus de coopératives de production que dans les autres secteurs.

L'hypothèse devient maintenant : est-ce que, pendant la période de ralentissement économique, les nombres de mouvements de création et de défaillance sont mieux corrélés que quand la conjoncture repart ? Si oui, cela veut dire que les créateurs tiennent compte des perspectives du secteur ; si non, ils auraient plutôt tendance à ne considérer que les perspectives de la

³⁶⁶ Pour $n = 20$ le niveau de signification minimum de r_s sous H_0 ($\alpha = 0,05$) est de 0,38 ; chiffre indiqué par L. LEBART et J.-P. FENELON (1975) *Statistique et informatique appliquée*, Paris, Dunod, 3^e édition, p. 329.

demande globale qu'ils estiment ou leurs atouts personnels en lesquels ils ont confiance.

Tableau 35. La corrélation des rangs (IAA + industrie + BTP)

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U02	IAA	25	9	9	1	9
U04	Biens intermédiaires					
	Extraction de minerais	49	49	16	9	1
	Fonderie	4	1	9	9	1
	Verre	25	0	25	4	4
	Chimie	25	9	9	16	4
	Articles métalliques	4	36	25	4	121
	Papier-carton	49	25	121	36	64
	Caoutchouc-plastiques	1	25	0	1	1
U05	Biens d'équipement					
	Construction mécanique	4	4	4	1	1
	Construction électrique	9	1	9	1	36
	Automobile	0	1	0	0	0
	Construction navale	36	81	4	4	1
U06	Biens de consommation					
	Textile-habillement	16	0	1	4	4
	Cuir-chaussure	1	0	0	0	9
	Bois-ameublement	9	4	1	9	4
	Presse-édition	64	25	4	1	0
	Articles de loisir	196	49	49	121	169
U07	BTP	49	1	9	9	4
	Total (n = 18)	566	320	295	230	433

Cette fois-ci, les résultats sont plus accentués et infirment presque totalement l'hypothèse faite précédemment.

Tableau 36. Les résultats du test pour l'industrie au sens large (1974-1980)

N = 18	rs	Racine carrée de (n - 1) × rs	H ₀ acceptée
1974	+ 0,416	+ 1,715	OUI (Indépendance)
1975	+ 0,670	+ 2,762	NON (Dépendance)
1976	+ 0,696	+ 2,870	NON (Dépendance)
1977	+ 0,763	+ 3,146	NON (Dépendance)
1980	+ 0,553	+ 2,281	NON (Dépendance)

On constate donc un renforcement progressif de la relation de dépendance entre les deux flux, relation qui semble s'améliorer nettement avec le redémarrage conjoncturel amorcé en 1976, tout en rebaissant un peu en 1980. Notre hypothèse d'indépendance statistique des deux flux ne tient donc que pour l'année 1974, et une nouvelle explication doit être proposée.

Cette dernière se situe, selon nous, à deux niveaux différents : d'une part au plan de l'information dispensée aux créateurs potentiels sur les risques de faillite qui les guettent ; et d'autre part, au plan de leur propre prise de conscience des crises sectorielles qu'ils peuvent rencontrer lors de leur aventure de création ou de défaillance.

La majorité des créateurs est plus apte à poursuivre une idée initiale, à rechercher un créneau, qu'à maîtriser les problèmes ultérieurs de gestion financière ou de vente. Le fait que les deux phénomènes soient probablement indépendants en 1974 éclaire alors le choix gouvernemental : quand les défaillances ont acquis une tendance à la hausse, il faut informer les créateurs pour contrer ce déséquilibre entre des entrées ténues et des sorties haussières.

C'est pourquoi, on peut penser que depuis la mise en application des mesures d'information dans les chambres de commerce et d'industrie, les deux flux redeviennent dépendants d'une même logique démographique, et cela de plus en plus jusqu'en 1978.

Remarquons par ailleurs, que ce sont des organismes privés (banques, agence pour la création d'entreprises) ou des établissements consulaires (CCI) qui se chargent de cette tâche d'information sur les risques. On trouve derrière cette volonté une tentative de régulation indirecte et globale des deux flux de la démographie des firmes industrielles. Mais cette meilleure information pose problème : comment un candidat à la création estimera-t-il ses chances de réussite à moyen et long terme ? Pratiquement, il ne peut utiliser les méthodes de prévision des défaillances que nous avons vues. Car il faut disposer de beaucoup de temps de réflexion et d'un certain savoir technique pour utiliser les ratios discriminants selon Yves COLLONGES.

En effet, cet auteur se fonde sur la solution suivante : "L'avantage relatif à l'élimination d'une 'mauvaise' entreprise est exactement compensé par la perte due à l'élimination d'une 'bonne'".³⁶⁷ Le néophyte ne verra pas que la liaison se fait au niveau de l'information stratégique, quand le rapport apparent entre les créations et les défaillances s'éloigne de 1 (égalité parfaite).

L'entrée ou la sortie des firmes influencées par ce déséquilibre ramènera automatiquement cette proportion vers 1 (état d'équilibre). Selon nous, ceci se fonde sur une hypothèse de rationalité de l'agent "entrepreneur" ou "entreprise" qui devra être vérifiée plus loin.

A cette compensation automatique supposée, on peut opposer la volonté des entrepreneurs de démarrer dans les meilleures conditions possibles. Et ainsi d'éviter les secteurs trop en crise, repérés par un taux de défaillance supérieur à la moyenne. On obtient un schéma très simple : GESTATION-DÉCISION-ACTION.

Toutefois, ces deux explications supposent la disposition d'une bonne information et la possibilité de son utilisation rapidement. Or, l'information statistique n'a pas encore atteint, en France, un degré de fiabilité tel que l'on puisse s'appuyer sur ses vecteurs (banques de données, logiciels spécialisés,

³⁶⁷ Y. COLLONGES (1997) article cité, p. 964.

etc.) pour se situer à un niveau très fin.³⁶⁸ De plus, la décision de créer met un certain temps pour se concrétiser, et il est possible d'assister à une rapide obsolescence des informations collectées, entre-temps. La seule parade consiste en la non-crétion ou dans le retrait immédiat : dans les deux cas un coût sera supporté par le promoteur déçu de l'opération avortée.

2°) *Les taux de rotation sectoriels*

Il s'agit du rapport entre le taux de création et le taux de défaillance. Ce taux de rotation indique, approximativement eu égard à la nomenclature retenue, le degré de progression ou de régression d'un phénomène par rapport à l'autre. Le terme de "rotation" n'est pas tout à fait exact, "évaluation conjointe" serait de meilleur aloi, si le mot d'évaluation n'était revêtu d'une connotation théorique trop forte : voir le problème de la valeur de la firme.

Compte-tenu de la non prise en compte des cessations volontaires, nous proposerons la typologie suivante : si le taux est inférieur à 1, cela signifie que le taux de création est lui-même inférieur à 1,3 au taux réel de disparition (cessations volontaires comprises)³⁶⁹ ; au-delà de 1,3, le taux de rotation traduit une augmentation du solde, augmentation lente jusqu'à 2 ; ce n'est qu'au-dessus de 2 que le parc voit son solde augmenter vigoureusement, les créations étant nettement supérieures aux défaillances.

Le tableau n° 37 nous suggère alors deux remarques : d'une part, la tendance générale est ascendante sur la période, ce qui confirme le dynamisme nouveau des créateurs. En effet, alors qu'en 1975 le taux de rotation général a chuté de 0,49 point par rapport à 1974, il est remonté à près de 3 en 1977, puis est retombé à 2,6 en 1980. Il y avait cinq secteurs au-dessous de 1,3 en 74, onze en 75, mais plus que deux en 76, aucun en 77, et seulement deux en 1980. De plus, le nombre de secteurs à solde positif passe de 14 (1974) à 20 (1977).

Mais, d'autre part, une forte minorité de secteurs aux taux compris entre 1 et 2 subsiste en 1977. Ce qui laisse présager que les défaillances se maintiennent à un haut niveau, malgré la reprise de l'activité en fin de période, alors même que les firmes créées en 1974 ont atteint une phase cruciale de leur existence. Rappelons que c'est vers l'âge de 3 ans que le risque de défaillance devient le plus élevé.³⁷⁰

Enfin, de quelle "jeune" firme parlons-nous ? On peut en retenir trois types : la firme créée par un technicien qui propose un ou plusieurs produits innovants ; la firme créée par un gestionnaire qui vend un savoir-faire et se situera souvent en position de sous-traitant de firmes plus grandes ; et la firme

368 Voir P. DUBOIS (1978) "La mutation de la statistique industrielle en France", *Revue d'économie industrielle*, n° 1, 1^{er} trimestre, reproduit in *Problèmes économiques*, mars 1978, n° 1615, p. 24-30.

369 Taux calculé d'après notre estimation vue supra, graphique 5.

370 BENOUN et SÉNICOURT (1977), article cité.

créée par un ancien cadre qui applique une formule déjà connue ou encore mal appliquée par les autres firmes.

Tableau 37. Taux de rotation entre les deux flux (1974-1980)

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U01	Agriculture	5,4	5,8	8,2	11,8	10,4
U02	IAA	2,5	0,7	3,2	2,0	1,4
U04	Extraction de minerais	3,0	2,1	3,0	2,5	1,5
	Fonderie	1,9	0,9	1,1	2,1	2,1
	Verre	2,8	1,4	3,1	2,2	2,4
	Chimie	4,0	2,1	2,8	2,6	1,9
	Articles métalliques	1,3	0,7	1,8	1,6	0,6
	Papier-carton	0,8	0,8	0,9	1,3	1,0
	Caoutchouc-plastiques	2,9	1,5	1,9	1,9	1,7
U05	Construction mécanique	1,9	1,4	2,0	1,8	1,8
	Construction électrique	2,3	1,6	2,8	2,5	3,0
	Automobile	1,0	0,7	3,0	4,0	4,5
	Construction navale	4,5	0,6	1,7	2,1	2,1
U06	Textile-habillement	2,0	1,3	2,1	1,6	1,6
	Cuir-chaussure	1,3	1,0	1,7	3,0	1,3
	Bois-ameublement	2,7	1,2	3,0	1,9	1,9
	Presse-édition	0,7	0,9	2,9	3,1	2,4
	Articles de loisir	0,6	2,2	3,7	5,1	4,4
U07	BTP	0,8	1,1	1,9	1,6	1,6
U09	Transports	2,6	2,3	5,1	5,0	3,2
	Total	2	1,5	2,8	3	2,6

Le motif principal de la décision de créer sera l'auto-réalisation de l'entrepreneur par l'exercice d'une activité indépendante. Même si au départ l'aide de l'ancienne entreprise lui permet souvent des soutiens indéniables.³⁷¹ Ce troisième type de création obéit néanmoins à un risque de marché, en raison de la présence de concurrents souvent très dynamiques. La maîtrise des conditions de la production cède la place à la nécessaire implantation du produit sur un marché. Le critère important reste donc la part de marché conquise au bout de quelques années.

3°) Les taux de renouvellement net

Avant de poser le problème de la stabilité du taux de rotation général (voir infra 2.2.), il nous faut montrer, sur un exemple simple, en quoi le calcul des taux de renouvellement net apporte d'autres informations. Soit un taux de

371 CNME (1977) "Causes d'échec et conditions de succès de la création d'entreprises industrielles", *BIE*, n° 76, p. 25-74.

création de 10% et un taux de défaillance de 5%. Le taux de rotation sera : $10/5 = 2$. Les créations sont deux fois plus fortes que les faillites. Or, le taux de renouvellement net est de $10 - 5 = 5\%$. Ce qui veut dire que le parc d'entreprises passe de l'indice 100 à l'indice 105.

Tableau 38. Taux de renouvellement net entre les deux flux (1974-1980)

Code	Secteur	1974	1975	1976	1977	1980
U01	Agriculture	2,2	2,9	3,6	4,3	4,7
U02	IAA	0,6	- 0,2	1,1	0,7	0,5
U04	Extraction de minerais	1,2	0,8	1,2	0,9	0,8
	Fonderie	1,2	- 0,3	0,3	1,8	2,2
	Verre	1,1	0,4	1,7	1,2	2,2
	Chimie	2,7	1,6	1,1	2,2	1,7
	Articles métalliques	0,2	- 0,3	0,6	0,7	- 0,8
	Papier-carton	- 0,2	- 0,2	- 0,1	0,5	0
	Caoutchouc-plastiques	2,4	0,6	1,6	1,7	1,6
U05	Construction mécanique	0,6	0,5	0,9	1,0	1,1
	Construction électrique	1,0	0,5	1,4	1,8	2,4
	Automobile	0,0	- 0,1	0,4	0,6	0,7
	Construction navale	2,8	- 0,9	0,8	1,7	1,8
U06	Textile-habillement	0,5	0,2	0,8	0,5	0,9
	Cuir-chaussure	0,1	0,0	0,2	0,4	0,3
	Bois-ameublement	0,5	0,1	0,8	0,6	0,8
	Presse-édition	- 0,3	- 0,2	2,8	3,3	4,3
	Articles de loisir	- 0,5	0,7	1,6	2,9	3,1
U07	BTP	- 0,5	0,2	0,8	0,7	0,8
U09	Transports	0,9	1,2	2,9	3,2	2,2
	Total	0,8	0,4	1,2	1,5	1,9

Le taux de renouvellement brut est le taux de création lui-même, auquel on enlève le taux de défaillance pour avoir le taux net. Sur la première ligne de ce tableau, l'agriculture progresse régulièrement sur toute la période, passant de 2,2 % à 4,7% en sept ans. Par contre, sur la deuxième ligne, les Industries agro-alimentaires ont vu leur parc diminuer en 1975 (- 0,2%) et encore ralentir en 1977 (passant de 1,1% à 0,7%) et en 1980 (0,5%). Son renouvellement reste très lent, malgré un taux de rotation parfois élevé (3,2 en 1976). Même évolution pour l'extraction de minerais, le verre, le textile et l'habillement et le bois-ameublement. Les secteurs suivants présentent un taux convenable de renouvellement net : caoutchouc-plastiques, chimie, transports. Une évolution en forme de "U" se retrouve pour la fonderie, la construction électrique, et cuir-chaussure.

Ce retour à un taux plus élevé n'est pas le signe d'une reprise très franche, surtout pour les secteurs situés au-dessous de 0,3 (limite tenant compte des cessations volontaires). Tel est le cas de : articles métalliques,

papier-carton, automobile ou le BTP. Enfin, il est des secteurs qui, après avoir connu une décroissance de leur parc, repartent assez rapidement. Ce sont : construction navale, presse-édition et articles de loisir. Ces commentaires ne sauraient toutefois tenir lieu d'explication globale. Plutôt que d'étudier secteur par secteur, intéressons-nous au rôle de l'Etat.

1.3. La mise en œuvre d'une politique industrielle

Si l'on définit l'Etat comme "une organisation sociale permettant de prendre de décisions collectives et de les imposer à tous"³⁷², on se rattache d'emblée à une conception interventionniste de l'Etat. On évacue aussi le problème de sa zone de compétence et de la pertinence économique de son action : on considère bien alors que son intervention est bonne par nature, puisqu'elle reçoit l'assentiment de tous, via le vote du Parlement qui est représentatif du peuple français. Nous sommes plus prudent ici : l'intervention peut être bonne comme elle peut être mauvaise, cela dépend des circonstances et de la cohérence de la politique industrielle suivie.

Deux axes vont nous servir à faire le point sur ce problème : le fondement de l'intervention étatique dans l'industrie, et les modalités de cette intrusion finalisée, dans le cas des créations *ex nihilo* et des défaillances d'entreprises. Les uns sont impatients quand les autres sont très patients.³⁷³ Car il ne saurait être question, pour l'Etat français, de soutenir uniformément des firmes en état de faillite, ni d'aider inutilement des créateurs fragiles.

A. Les objectifs officiels

Nous avons privilégié deux sources, où sont consignées les ambitions de l'Etat actuel : le septième plan de développement économique et social, publié en 1976, et le programme de Blois, rendu public par le Premier ministre Raymond BARRE le 7 janvier 1978. Quant aux souhaits formulés par le rapport SUDREAU dès 1975, on en rendra compte au niveau des modalités concrètes d'intervention étatique.

1°) Une prévision du Septième Plan

La stratégie du Plan qui couvre la période 1976-1980 se divise en une remise en ordre et une consolidation des structures industrielles existantes au niveau métropolitain.³⁷⁴ Le rétablissement annoncé vient répondre au désordre causé par la crise de 1973-1974. La consolidation consiste, d'une part, à

372 L. GILLARD (1975) article cité, p. 482.

373 M. CAHIER (1980) *Les impatients ou la folie de créer*, Paris, Robert Laffont, 302 p.

374 COLLECTIF (1976) *Septième plan de développement économique et social*, Paris, UGE, 309 p.

renforcer les points faibles de l'industrie, et d'autre part à promouvoir de futurs points forts.

Les points faibles, ce sont essentiellement les industries en difficultés, et le manque d'agressivité des PMI à l'exportation. La concurrence avec l'Allemagne de l'Ouest commence à devenir forte pour nos moyennes firmes.

Les points forts sont l'émergence de PME plus dynamiques que par le passé en matière de marketing et de gestion des ressources humaines.

En somme, il s'agit de réamorcer la concurrence intérieure et d'insérer avec un plus grand bonheur l'industrie française dans la lutte mondialisée.

Après la stratégie, la tactique : le programme d'action prioritaire n° 3 est intitulé dans le Plan "Favoriser le développement des entreprises petites et moyennes et de l'artisanat".³⁷⁵ Trois raisons majeures sont invoquées pour expliquer l'intérêt d'une telle pratique : d'abord inciter à la création d'emplois de qualité paiera dans le futur ; ensuite participer à la promotion des individus les plus méritants en entrepreneuriat est souhaitable ; enfin relancer l'animation de la vie rurale et urbaine permettra de lutter contre le "mal français", c'est-à-dire la bureaucratie centralisée.³⁷⁶

Mais les objectifs implicites de ce plan nous semblent être quelque peu différents : la qualité est prônée parce que la quantité n'est plus possible, efficace, maîtrisable compte tenu de la frilosité du système bancaire d'affaires qui ne veut plus soutenir les jeunes firmes trop ambitieuses. De plus, l'étatisme social s'essoufle au sein des groupes industriels et financiers nationaux, il faut le revitaliser à la base, en exfiltrant des cadres susceptibles de créer des firmes d'avenir. Enfin le schéma de la mobilité territoriale doit être inversé : l'organisation va à l'individu en province, ce n'est plus le créateur qui doit monter dans la région parisienne pour avoir une chance de lancer son entreprise durablement.

Ce septième plan sera suivi par la préparation du huitième plan pour la période 1981-1985, mais c'est un peu la fin de l'idée traditionnelle de la planification à la française. Il n'a jamais été approuvé par le Parlement.³⁷⁷

2°) *Le programme de gouvernement de Blois*

Le titre exact de cette plateforme est : Objectifs d'action pour les libertés et la justice. Le chapitre qui nous intéresse s'intitule "Le progrès économique au service de l'emploi".³⁷⁸ Quatre buts principaux y figuraient, objectifs qui ont été effectivement mis en œuvre depuis : a) le freinage de la progression des charges sociales supportées par les firmes, car ce poids est préjudiciable à l'emploi (risque de non-embauche) et à la compétitivité (hausse des coûts de production) ; b) la création de nouvelles entreprises sera

375 Ibid., p. 185-191.

376 A. PEYREFITTE (1976) *Le mal français*, Paris, Plon, 638 p.

377 L. TIRERA (2007) *Du Commissariat général du Plan au Centre d'analyse économique, stratégie de réforme d'une administration de mission*, Paris, L'Harmattan, 184 p. (note de 2020).

378 *Le Matin*, 17 novembre 1978, p. 1.

facilitée par une *Agence nationale* et par des aides au financement ; c) la libération des prix sera réalisée avec, en contrepartie, la réduction de moitié des subventions aux firmes d'ici 1981 ; d) l'orientation de l'épargne vers l'industrie sera accélérée, pour relancer les investissements (voir l'exonération de 5 000 F s'ils sont investis en création de PME régionales).

La logique sous-jacente nous semble claire : l'Etat intervient parce que les choses ne se passent pas très bien : très peu de créations réussissent, les meilleurs élèves des grandes écoles se rangent. De plus, nombre de mauvais patrons doivent être éliminés, séparés des malchanceux qui ont un droit à l'erreur : c'est l'arrivée en France de la mentalité américaine en matière de faillites successives avant l'atteinte du succès.

L'ensemble des idées de Raymond BARRE et de ses conseillers peut être résumé en quatre mots : renouveler-le-tissu-industriel.³⁷⁹ La manœuvre s'avère habile : quel salarié ira à l'encontre de son propre intérêt s'il peut gagner plus d'argent en créant sa propre entreprise qu'en restant dans la grande entreprise qui l'emploie pour un travail très routinier ? A la limite, tout cadre salarié qui, ayant la possibilité de créer une entreprise, ne le fait pas, est condamnable, avec un tel raisonnement. En effet, il "vole" la collectivité de plusieurs emplois : celui qu'il occupe et ceux... qu'il ne crée pas. On va tout faire pour inciter ceux qui le peuvent à résorber le chômage, les cadres chômeurs comme les autres.

B. Les organismes mis en place

La politique suivie en matière de création des firmes semble plus cohérente que celle, défensive, qui a été mise en place devant la hausse des défaillances d'entreprises. Il est vrai que l'enjeu n'est pas le même et qu'il est plus facile de promouvoir des idées neuves que de recycler de vieilles idées.

1°) *L'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises*

Mise en place grâce au concours financier de l'Etat, cette association loi de 1901 comporte un conseil d'administration de 21 membres, dont 15 représentants d'entreprises privées et 6 fonctionnaires qui représentent 5 ministères (Agriculture, Commerce et Artisanat, Economie, Environnement, Industrie) plus la DATAR (Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire, fondée en 1963, remplacée en 2014 par l'ANCT : agence nationale à la cohésion des territoires).

379 "M. Raymond Barre s'est entouré d'une trentaine de conseillers", *Le Monde*, 14 septembre 1976. Le principal fut l'économiste Jean-Claude Casanova. Voir P. PELLISSIER (1977) *Un certain Raymond Barre*, Paris, Hachette, 240 p. Anecdote personnelle : quand j'allais le voir en avril 1981 pour l'interroger pour ma thèse d'Etat, il me dit que son père avait fait faillite et qu'il n'aimait pas ce sujet. Au moment de me quitter, il m'annonçait : "Je vais faire cours à ces moutons de sciences Po !" Sur les déboires financiers de son père, voir C. RIMBAUD (2015) *Raymond Barre*, Paris, Place des éditeurs, 561 p. (Note de l'édition de 2020). Sur VGE voir J.-P. JOUARY (1980).

Cette agence se différencie de ses homologues (type ANPE) car elle n'intervient pas elle-même dans le financement des entreprises. Son rôle reste plutôt de promouvoir la création d'entreprises dans l'opinion, par des campagnes de presse, grâce à la coordination de 300 organismes relais, locaux et régionaux : les antennes des ministères, les CCI, etc.

En ce sens, on peut dire qu'elle se situe au carrefour des intérêts privés et de l'intérêt général que promeut l'Etat : "L'ANPE vise à améliorer la connaissance des phénomènes de création d'entreprises dans notre pays au regard des expériences étrangères et à éliminer les obstacles que rencontrent les créateurs. Elle propose aux Pouvoirs publics les mesures de nature à permettre l'accroissement du taux de natalité d'entreprises."³⁸⁰

Ce sont les divers organismes coordonnés qui se chargent d'aider ou de cautionner les tentatives jugées crédibles. La structure d'encadrement des créateurs est actuellement assez dense, sauf dans les régions déshéritées où l'on note la présence unique des chambres de commerce et d'industrie. La mise en place de l'Agence a été justifiée en des termes très généraux par le ministre André GIRAUD et le secrétaire d'Etat Jean-Pierre PROUTEAU : "Le taux de création d'entreprises est aussi important dans le domaine économique que le taux de fécondité l'est en matière démographique : c'est la clé de la survie d'une nation."³⁸¹ Implicitement, cela signifie qu'une entreprise doit forcément disparaître un jour. La référence à la démographie n'est donc pas innocente, car, ce qui importe ce n'est pas simplement le taux de création brut, c'est plutôt le taux net des défaillances juridiques. On reste alors sceptique devant le saupoudrage budgétaire en la matière : favoriser les naissances d'entreprises est bien, encore faut-il permettre leur croissance infantile.³⁸²

L'ANPE a changé de nom en 1982 pour devenir l'Agence Nationale pour la Création et le Développement des entreprises Nouvelles, puis en l'an 2000 pour devenir l'APCE : Agence pour la Création d'Entreprises.

2°) *Les comités d'aide aux firmes défaillantes*

Le gouvernement actuel est peu loquace sur l'action de ces comités. Il est possible de situer cursivement leur action qui consiste à agir plutôt qu'expliquer. Pratiquement, il existe plusieurs échelons de traitement des cas de faillites : nous irons du niveau local au plan national.

a) Les CODEFI

Ces Comités Départementaux d'Examen des problèmes de Financement des entreprises ont été créés en juillet 1974, dans le but d'aider les

380 In brochure diffusée par l'ANPE, 1979, sans pagination.

381 Préface à la brochure de M. JALLAS (1978) *Créer une entreprise industrielle : comment ?* Paris, Steef, 48 p.

382 Voir A. BIENAYMÉ (1975) "Théories de l'organisation", article cité, p. 66.

petites et moyennes entreprises à surmonter une grave crise de trésorerie liée à des difficultés conjoncturelles.³⁸³ On en dénombre 95, chacun se réunissant, sous la direction du Trésorier Payeur Général, toutes les trois semaines environ. Les hauts fonctionnaires présents, dont en fait seul le Directeur régional de la Banque de France possède *a priori* la science requise, vont établir un diagnostic et rechercher des solutions aux difficultés présentées dans le dossier. Le comité est en effet alerté par les firmes en situation critique elles-mêmes.

Pour agir efficacement, le comité dispose de plusieurs possibilités : soit intervenir auprès des banques par une lettre du directeur régional de la Banque de France, soit accélérer le règlement des marchés publics, soit échelonner les dettes fiscales sur une année, soit enfin intervenir auprès du FDES (cas rare).

Si la gravité du dossier l'exige, celui-ci est transmis à Paris, au CIASI. Les CODEFI traitent en moyenne 5 000 dossiers par an, dont environ 3 000 sont réglés localement et 300 envoyés au niveau central.³⁸⁴ Plus de 90% des dossiers concernent des firmes de moins de 200 salariés. Les secteurs les plus touchés sont le BTP (20% environ), les services (19%) et les industries mécaniques et électriques (16%).³⁸⁵ A noter également la part du textile-habillement (10%) et du bois-papier (10%). Les deux régions les plus atteintes sont l'Ile-de-France (20%) et Rhône-Alpes (17%). Au total, en cinq ans, 12 416 dossiers ont été retenus et 726 ont été transmis au CIASI.

b) Le CIASI

Organe du gouvernement créé par un arrêté du Premier ministre du 28 novembre 1974, le *Comité Interministériel pour l'Aménagement des Structures Industrielles* s'attache aux problèmes structurels des firmes. Il intervient dans deux cas : si une firme saine manque de fonds propres et se trouve en difficulté pour cela, et s'il s'agit de fautes personnelles de dirigeants de sociétés qui ont provoqué la défaillance.

Le comité ne dispose pas de moyens propres, mais il peut intervenir auprès des banques, des établissements financiers, du FDES. Il peut se saisir d'office, être alerté par les CODEFI ou par les ministères. Les dossiers présentés doivent retracer l'historique de la firme, situer sa position financière et proposer un plan de trésorerie prévisionnel sur 3 ans.

En 1975, sur 280 dossiers examinés : 4 furent soumis à l'arbitrage du Ministère des Finances, 40 furent définitivement classés (entreprises condamnées ou renflouées entre-temps), 236 furent résolus, soit 128 000

383 CCIP (1976) *Les entreprises en difficulté*, Paris, Chambre de commerce et d'industrie de Paris, p. 40.

384 CCIP (1976) op. cit., p. 42.

385 Ibidem.

emplois préservés,³⁸⁶ grâce à 627 millions de prêts du FDES, soit un coût de sauvetage d'un emploi de 4 900 F environ.³⁸⁷

Ces sauvetages ont concerné principalement des firmes moyennes (entre 100 et 500 salariés) dont la disparition aurait eu pour effet d'attiser les conflits sociaux régionaux. Les firmes aux effectifs moindres sont laissées aux CODEFI en général. Entre 1974 et 1976, sur 370 dossiers réglés, 16,8% comptaient moins de 50 salariés, 73,7% entre 51 et 1000 salariés et 9,5% plus de 1 000 salariés.³⁸⁸ L'Etat, n'ayant plus la possibilité d'inciter à peu de frais (via la planification) les firmes à investir pour l'emploi, est contraint de soutenir les entreprises dont l'échec compromettrait l'équilibre social régional. Les 200 000 emplois sauvés en 5 ans constituent à cet égard un apport appréciable à la lutte contre le chômage. Mais il s'agit encore d'une politique industrielle défensive : il existe un organisme plus offensif, l'IDI.

3°) L'IDI

Au début, en 1969, *l'Institut de Développement Industriel* s'occupait uniquement d'entreprises saines qui manquaient de fonds propres. Lors de sa création, cet organisme de droit privé avait pour objectif d'aider les firmes de pointe à fusionner. L'Etat détenait 50% du capital.³⁸⁹ Mais, avec la récession de 1973-1974, l'IDI a été amené, à la demande des pouvoirs publics, à fournir des diagnostics concernant les firmes en difficulté, et des fonds à celles qui paraissaient potentiellement redressables.³⁹⁰

De simple conseiller d'organisme public tel que le CIASI, l'IDI est devenu un intervenant dans le processus de soutien de certaines activités. Car, voulant préserver avant tout son propre capital, l'IDI revend ses participations, après un certain temps, quand il juge que l'entreprise peut s'en sortir toute seule, ou court tout droit à sa perte.³⁹¹ C'est ainsi que, dès le fin de 1976, il se retirait de l'aide à l'innovation, estimant prendre alors trop de risques.

Tout ceci fait que, en dépit de son faible capital (700 millions F), l'IDI s'avère être un organisme fort utile : "L'IDI rend service à tout le monde. Aux pouvoirs publics, dont il demeure jusqu'à nouvel ordre le meilleur instrument de politique industrielle. Aux banques classiques, ensuite, qu'il aide à traiter quelques dossiers difficiles. Aux industriels enfin, qui se bousculent pour

386 C. ROIRE (1976) "Le sauvetage des entreprises en difficultés", *Problèmes économiques*, n° 1461, février, p. 12.

387 C. HUDIN (1976) "Interventions des pouvoirs publics et des organismes para-publics", *Revue Française de Comptabilité*, n° spécial, p. 277.

388 CCIP (1976) op. cit., p. 47.

389 G. FARJAT (1971) *Droit économique*, p. 216.

390 DE LA MARTINIÈRE (1973) Journées d'études des Centrales de bilan, 6 juin, p. 2. Voir C. MOREAU (1978) "Compte rendu de la journée des centrales de bilans", *Economie et Statistique*, n° 102-1, p. 71-74.

391 M. PHILIPPE (1977) "Les objectifs de rentabilité d'un investissement spécialisé : l'optique actuelle de l'IDI", *Analyse Financière*, 3^e trimestre, p. 41.

obtenir des aides en fonds propres et en matière grise."³⁹² Toutefois, cet institut n'est pas autorisé à intervenir hors de l'industrie, et il n'a pas le droit de racheter des actions de sociétés. Son intervention se limite donc aux simples augmentations de capital.

4°) *Le FSAI*

Le *Fonds Spécial d'Adaptation Industrielle*, créé le 6 septembre 1978, a pour rôle l'aide aux reconversions industrielles, dans le cadre de la politique d'aménagement du territoire. Il agit en fonction d'un critère strict de localisation, dans les zones de crise, et intervient sous forme de subventions ou de prêts participatifs. De fait, il se trouve au centre des préoccupations relevant de la démographie des firmes : il facilite la fermeture et la reconversion des unités les moins efficaces et il favorise la création de nouvelles entreprises, aptes à réduire le chômage local ou régional.

Un premier bilan, dressé au bout de six mois, indique 7 400 emplois créés pour un coût de 722 millions de francs, ce qui donne 125 000 francs par emploi créé, montant très supérieur au coût de sauvetage précédemment calculé (4 900 F).³⁹³ Les trois secteurs privilégiés sont la sidérurgie, le textile et la construction navale. Le FSAI est ainsi associé aux Sociétés de Développement Régional, au Crédit Hôtelier et au Crédit National.

Se pose donc le problème de l'efficacité de cette forme d'aide. Trois limites viennent en réduire la portée effective : d'abord les zones d'action sont très circonscrites et elles ne sont pas modifiées en fonction des résultats ; ensuite les aides sont attribuées de façon assez arbitraire, en particulier ne sont pas évaluées les incidences sur la concurrence locale ; enfin le contrôle des aides ne se fonde pas sur une analyse financière de la firme, mais seulement en fonction de l'emploi sauvegardé. La Cour des comptes a dénoncé l'opacité de ce système. Le FSAI dont la carte avait été modifiée en 1980, s'est arrêté en 1983, pour laisser place à d'autres dispositifs.

5°) *Le CIRI*

Le *Comité interministériel de restructuration industrielle* est le nouveau nom donné en 1979 au CIASI. Il représente la moitié des fonds consacrés aux soutiens au sein des CAPI (Crédits d'Aide à la Politique Industrielle).

A noter qu'aucun rapport d'activité du CIRI n'a jamais été publié ! Le total des sommes montre l'augmentation constante du soutien. Les CAPI représentent le double environ des sommes des PDR (Prêts de développement régional) sur l'ensemble de la période.

392 J. BARRAUX (1979) "L'aide de l'Etat à l'industrie", *Problèmes économiques*, n° 1511, p. 6.

393 A. BIENAYMÉ (1979) "La conversion des entreprises industrielles", *Journal Officiel, Rapports au Conseil Economique et Social*, n° 22, août, p. 26, note 1.

On sent à regarder ce tableau une hésitation constante du gouvernement entre une soutien sans failles et la volonté libérale de laisser la démographie des entreprises faire son œuvre, c'est-à-dire éliminer les canards boiteux et faire apparaître les nouvelles pépites technologiques. Une étude des différents ministres de l'industrie permettrait peut-être de résoudre cette question de la valse des soutiens.

Tableau 39. Les fonds consacrés aux soutiens industriels (1973-1984)

Année	PDR	Restructuration	CIRI-CIASI	CAPI
1973	0,24	0	0	0,11
1976	0,21	0	0,06	0,17
1979	0,69	0,02	0,10	0,20
1982	0,67	0,37	0,63	1,50
1984	0,99	1,82	0,63	2,46
Total	2,8	2,21	1,42	4,44

Source : F. ECK (1986) *La direction du Trésor*, Paris, PUF, 128 p. En milliards de francs courants.

Les secteurs les plus aidés furent la construction navale, la sidérurgie, la chimie, les télécommunications, l'informatique et l'aéronautique.

C. Les insuffisances du système des aides

Le tableau n° 40 résume l'intervention financière de l'Etat sur la période 1973-1977 en ce qui concerne l'aide aux entreprises privées.

Tableau 40. Les aides financières de l'Etat aux firmes privées (1973-1977)

Intitulé	1973	1974	1975	1976	1977
Développement régional	430,21	416,77	395,43	547,09	584,76
Restructuration industrielle	977,57	2526,98	1192,51	413,14	1583,76
Investissement et emploi					
- Recherche industrielle	10,50	432,78	452,40	619,10	399,36
- Emploi	34,36	41,93	361,53	362,78	574,50
Développement du commerce ext.	374,30	413,50	1211,50	1782,00	1185,50
Principaux secteurs aidés :					
- Construction navale	668,90	771,40	1101,10	1021,00	994,20
- Construction aéronautique	1539,87	938,59	2011,51	1085,94	1195,83
- Industries Agro-Alimentaires	152,30	211,64	274,80	215,47	302,92
- Informatique et électronique	208,00	336,00	339,00	1250,00	749,00
- Industrie cinématographique	147,56	178,25	172,87	198,50	249,50
Total	4543,57	6267,84	7513,65	9472,27	7819,33
dont - Subventions	3607,98	3582,99	6339,33	6833,28	6004,79
- Prêts	935,59	2684,85	1174,32	2638,99	1814,54

En millions de francs. Source : Direction du Trésor, reproduit in A. BIENAYMÉ (1979) p. 66.

Nous noterons les fluctuations des aides à la restructuration industrielle qui progressent très fortement en 1974 et 1977, pour se situer à un

niveau plus faible entre-temps. Parallèlement, pour l'aide à la recherche industrielle, dont on sait qu'elle reste fondamentale pour la création de produits nouveaux par de nouvelles firmes, elle n'atteint même pas les 3/4 du milliard de francs.³⁹⁴ Alors que l'aide à l'emploi progresse régulièrement sur cette période, pour atteindre le demi-milliard en cette même année 1977. Il s'agit donc d'un choix stratégique, avec un effort particulier pour l'exportation qui connaît un quadruplement de ses aides entre 1973 et 1975.

Toutefois, la plus grande part des aides va aux secteurs de pointe (informatique, électronique) et aux secteurs en déclin. La construction navale bénéficie d'environ un milliard de francs pour compenser les commandes annulées et lutter contre la concurrence de nations émergentes (Inde, etc.). L'industrie du cinéma reçoit un quart de milliard, autant pour compenser les déficits que pour faire naître de nouveaux talents artistiques. Les trois autres secteurs reçoivent plus de deux milliards. La majeure partie de ces aides s'effectue donc à fonds perdus, puisque la part des subventions s'élève à 74% sur cinq ans.

En somme, quelles sont les insuffisances de ces aides ? Dans les années soixante la politique industrielle a opté pour l'action sectorielle ciblée. De cette époque datent le soutien aux activités de pointe et le maintien d'anciennes activités, grosses employeuses d'ouvriers (Sidérurgie, etc.). Avec la montée des difficultés dans presque tous les secteurs, il s'est produit un choix défensif de la part des pouvoirs publics, d'où la création d'organismes spécialisés, le dernier en date étant le *Comité interministériel pour le développement industriel et le soutien de l'emploi*.³⁹⁵

Finalement, la logique qui préside à la politique industrielle en matière d'aides est toujours liée au phénomène de redistribution : "Au lieu de laisser les capitaux propres naître et s'accumuler au sein de l'entreprise, la puissance publique semble préférer prélever le profit des entreprises au fur et à mesure qu'il se dégage et le réinjecter dans l'appareil productif par le biais de subventions ou par le canal du crédit dont l'Etat assure le contrôle."³⁹⁶

Section 2. La démographie régionale des firmes

L'outil statistique retenu en cette section rend compte de la période 1974-1977 avec des indications sur l'année 1980 en complément. Le découpage est maintenant bien connu : c'est celui des 22 régions françaises métropolitaines. Nous ne traitons pas des DOM-TOM. Nous allons essayer d'analyser la régénération du potentiel industriel régional, au travers d'une étude statistique similaire à celle mise en œuvre pour les secteurs, et grâce aussi à deux cas plus précis : l'Ile-de-France et la Ville de Nice. Ce

394 Sur cet enchaînement entre produits nouveaux et firmes nouvelles voir J.-L. MAUNOURY (1968) *La genèse des innovations*, Paris, PUF, 468 p. Avec un avant-propos de Raymond BARRE.

395 *Les Echos*, 24 octobre 1979.

396 C. CHAMPAUD (1979) "Pouvoirs publics et entreprises défaillantes", article cité, p. 14

cheminement correspond à un choix. En effet, il existe deux conceptions opposées de la région : la géographique et l'historique.

Pour la première conception, la région n'est que le résultat du rayonnement des grandes métropoles. Pour la deuxième, elle est le produit historique d'une évolution administrative des anciennes provinces.³⁹⁷ C'est cette dernière qui a prévalu, au nom d'un vouloir vivre ensemble présumé. Il nous semble que la première ne doit pas être rejetée : Paris, en tant que ville multiculturelle, n'est-elle pas faite autant de l'apport des autres régions que de sa croissance propre ?

L'industrialisation ne s'est pas faite uniquement en fonction des spécificités régionales. La recherche du moindre coût et du meilleur profit n'est pas absente dans la formation des grandes métropoles si les transports par train, avion ou autoroutes sont facilités. Le démarrage du TGV en 1980 va ainsi changer la donne dans pas mal de zones d'avenir pour entreprises dynamiques. D'ailleurs, si les régions actuelles ne correspondaient pas au meilleur découpage économique possible, il se produirait une certaine stagnation du taux de renouvellement des firmes car des compensations viendraient dissimuler les spécificités locales.

2.1. La régénération du potentiel industriel régional

Partant d'une vision d'ensemble (A), nous privilégierons l'Ile-de-France (B), car il semble que de plus en plus de créateurs choisissent cette région-là.³⁹⁸ Enfin, nous donnerons quelques indications sur les créations et les défaillances à Nice (C), où l'on constate que la crise de 1974 a plus atteint les entreprises moyennes que les très petites.

A. Vision d'ensemble

Peut-on dire qu'il existe des régions en crise industrielle ? Et, dans l'affirmative, par quel indicateur va-t-on prendre la mesure d'un tel manque de vitalité ? Dans l'optique que nous privilégions, la création d'entreprises est le point de focalisation des observateurs, et ce, bien mieux que les défaillances elles-mêmes. En 1974 (tableau n° 41) 12 régions sur 22 ont un taux de création supérieur ou égal à la moyenne nationale. Cette proportion tombe à 9 sur 22 en 1975, à 8 en 1976 et à 7 en 1977. En 1980 ce nombre remonte à 8.

Apparemment, la région la plus dynamique semble être la Corse. Mais il faut se souvenir du faible niveau de départ des créations sur l'île car le parc d'entreprises n'est pas très important : moins de 22 000. De plus les aides de l'Etat et de l'Union européenne ont dopé le phénomène de créations. Le Limousin et le Centre se partagent le titre de "lanternes rouges", ce qui est paradoxal compte-tenu du fort taux de création de l'agriculture (cf. Supra) :

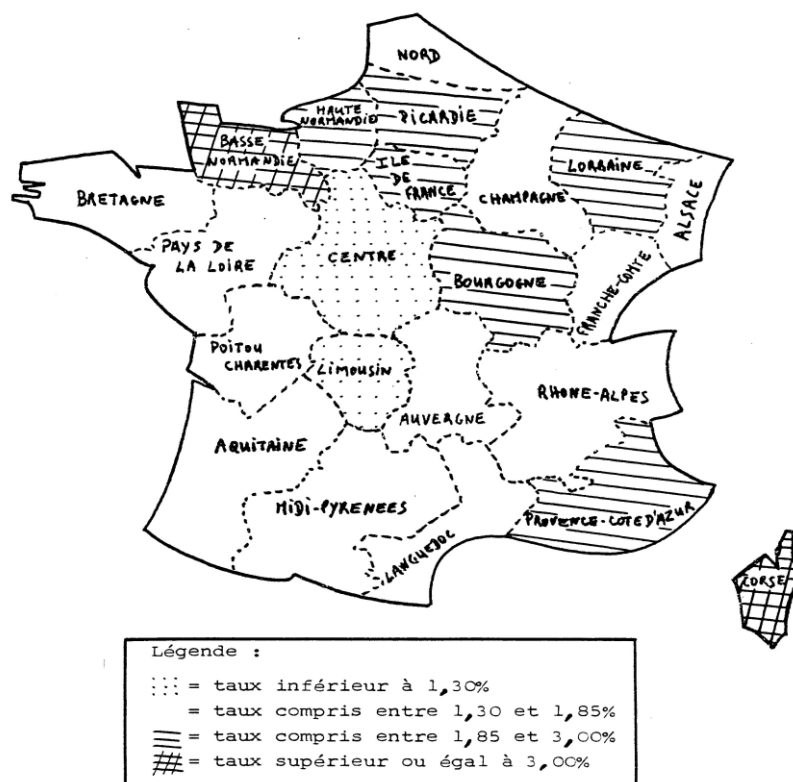
397 J. MONOD et Ph. De CASTELBAJAC (1973) *L'aménagement du territoire*, Paris, PUF, p. 47.

398 CNME (1979) "La création d'entreprises industrielles en 1979", *BIE*, n° 85, 4^e trim., p. 8.

mais il ne s'agit que d'une partie industrielle des exploitations. On ne peut rendre l'agriculture responsable du peu de dynamisme des secteurs purement industriels.

La carte n° 1 indique l'évolution moyenne créations d'entreprises sur la période 1974-1977. Comment avons-nous procédé, pour la remplir ? Nous connaissions, pour l'avoir calculée, la moyenne de l'ensemble des régions sur la période (1,85). Restait à définir une borne inférieure et une borne supérieure. L'estimation de la part des cessations volontaires d'activité nous fournit la réponse : 1,30 %, telle sera la borne inférieure au-dessous de laquelle il est fort probable que le parc d'entreprises diminue, en supposant un taux constant de défaillance de 1 %, ce qui est une hypothèse un peu forte sur cette période d'après-crise. La borne supérieure a été fixée à 3 % soit trois fois le seuil symbolique de 1% qui marque les esprits.

Carte 1. Les créations d'entreprises et les régions.



Entre 1,30% et 1,85% se trouvent 12 régions, les 3 autres intervalles en comptant 10. Le fait que 14 régions sur 22 aient un taux inférieur au taux moyen démontre le faible dynamisme des créateurs dans la majeure partie du pays. Seules se distinguent les régions retardataires et celles qui font preuve d'esprit d'entreprise.

Les régions retardataires en matière de création d'entreprises, ce sont le Centre et le Limousin. Au deux tiers du XX^e siècle, le Limousin, autrefois

région industrielle, doit cet état de faiblesse à son infrastructure inadaptée.³⁹⁹ Le Centre a souffert de la concurrence de la région parisienne : "Dans la région Centre, et non sans analogie avec l'hydrographie, les courants de circulation tendent vers la périphérie et la commodité désigne souvent Paris pour y régler les problèmes. La difficulté est réelle : aucun établissement spécialisé n'a pu, en règle générale, y trouver le lieu d'une délégation pour couvrir l'ensemble de cette région."⁴⁰⁰

Tableau 41. Les taux de créations régionaux (1974-1980)

Région	1974	1975	1976	1977	1980	Moyenne
1. Ile de France	1,68	1,78	2,30	2,54	3,73	2,41
2. Champagne	1,57	1,54	1,77	2,06	2,59	1,91
3. Picardie	1,95	1,77	2,10	2,72	2,92	2,29
4. Haute-Normandie	1,66	1,99	2,13	2,16	3,04	2,20
5. Centre	1,03	1,02	1,37	1,34	2,21	1,39
6. Nord	1,51	1,48	1,78	2,10	2,84	1,94
7. Lorraine	2,25	2,16	2,37	2,80	2,98	2,51
8. Alsace	1,78	1,30	1,76	2,06	2,22	1,82
9. Franche-Comté	1,60	1,55	1,80	1,91	1,94	1,76
10. Basse-Normandie	2,20	2,71	3,50	3,62	3,53	3,11
11. Pays de la Loire	1,30	1,34	1,75	1,86	2,83	1,82
12. Bretagne	1,39	1,42	1,49	1,68	2,49	1,69
13. Limousin	0,89	0,97	1,16	1,40	1,61	1,21
14. Auvergne	1,65	1,63	1,67	1,64	1,82	1,68
15. Poitou-Charentes	1,24	1,36	1,69	1,89	3,36	1,91
16. Aquitaine	1,28	1,51	1,68	1,75	3,06	1,86
17. Midi-Pyrénées	1,36	1,60	1,75	2,01	2,58	1,86
18. Bourgogne	1,37	1,72	2,23	2,08	2,41	1,96
19. Rhône-Alpes	1,55	1,32	1,84	1,98	2,42	1,82
20. Languedoc-Roussillon	1,62	1,51	1,97	2,27	5,69	2,61
21. Provence-Côte d'Azur	2,16	2,22	2,84	3,23	5,54	3,20
22. Corse	2,49	2,86	4,08	3,76	4,25	3,49
Moyenne globale	1,57	1,62	2	2,2	3,14	2,11

Source : CNME.

Les régions dynamiques, ce sont d'abord la Provence-Côte d'Azur et la Bourgogne, qui ne sont pas particulièrement aidées par l'Etat (voir infra, carte n° 4). Puis, au-delà de 3% se trouvent les régions à forte vitalité : la Corse, et la Basse-Normandie.

Enfin, toujours au-dessus de la moyenne se situent trois régions du Nord et de l'Est : la Haute-Normandie, la Picardie et la Lorraine. La carte n° 1 découpe la France en deux, selon une ligne oblique entre la Basse-Normandie et la Provence-Côte d'Azur. On comprend alors la raison de la modulation des primes à la création selon les régions (carte n° 4) : la ressemblance des tracés

399 J.-P. LARIVIÈRE (1968) *L'industrie à Limoges et dans la vallée limousine de la Vienne*, Paris, PUF, 179 p.

400 Rapport MAYOUX, op. cit., p. 34.

est frappante. Encore faut-il que les taux de défaillance confirment les différences qui existent entre les deux cartes.

Le tableau n° 42 indique pour sa part la faible accélération du taux de défaillance en quatre ans (+ 0,13%), tout en soulignant le mouvement oscillatoire (une hausse puis une baisse) qui fait passer le taux général de 0,60% à 0,78%, puis de 0,64% à 0,78%. Nous avons rajouté deux colonnes au tableau initial : l'année 1978-1979 et l'année 1980.

Tableau 42. Les taux de défaillances régionaux (1974-1980)

Région	1974	1975	1976	1977	1978-79	1980	Moyenne
1. Ile de France	0,96	1,15	1	1,13	2,29	0,97	1,25
2. Champagne	0,67	0,89	0,68	0,93	1,39	0,58	0,86
3. Picardie	0,64	0,83	0,58	0,63	0,97	0,78	0,74
4. Haute-Normandie	0,70	0,81	0,68	0,70	1,23	0,95	0,85
5. Centre	0,54	0,71	0,56	0,66	1,03	0,67	0,70
6. Nord	0,64	0,84	0,66	0,85	1,33	0,87	0,87
7. Lorraine	0,69	0,79	0,65	0,82	1,23	0,71	0,82
8. Alsace	0,68	0,77	0,61	0,68	1,15	0,61	0,75
9. Franche-Comté	0,60	0,78	0,59	0,72	0,83	0,51	0,67
10. Basse-Normandie	0,57	0,77	0,60	0,69	1,29	0,84	0,79
11. Pays de la Loire	0,42	0,70	0,53	0,70	0,90	0,60	0,64
12. Bretagne	0,49	0,57	0,45	0,63	0,79	0,51	0,57
13. Limousin	0,32	0,40	0,44	0,44	0,45	0,30	0,39
14. Auvergne	0,44	0,47	0,43	0,43	0,65	0,35	0,46
15. Poitou-Charentes	0,47	0,63	0,56	0,56	0,85	0,57	0,61
16. Aquitaine	0,62	0,68	0,55	0,63	1,01	0,65	0,69
17. Midi-Pyrénées	0,66	0,77	0,72	0,67	0,87	0,55	0,71
18. Bourgogne	0,49	0,70	0,59	0,72	1,13	0,56	0,70
19. Rhône-Alpes	0,58	0,73	0,63	0,71	1,02	0,50	0,70
20. Languedoc-Roussillon	0,73	0,96	0,75	0,88	1,35	0,90	0,93
21. Provence-Côte d'Azur	0,89	1,10	0,90	1,10	1,73	1,25	1,16
22. Corse	0,29	1,01	0,99	0,77	0,98	1,27	0,89
Moyenne globale	0,6	0,78	0,64	0,73	1,11	0,71	0,76

Sources : CNME, dont le n° 87 du *BIE*, 2^e trimestre 1980, p. 33 pour la colonne 1978-1979.

Pour la double année 1978-1979, il s'agit des taux relatifs à l'ensemble de l'industrie française, avec le BTP. Si l'on enlève ce dernier secteur, les taux baissent en moyenne de 0,23 %.⁴⁰¹ Se dégagent alors trois groupes : a) les régions à forte vulnérabilité industrielle (Nord, IDF, PCA) ; b) celles qui ont une vulnérabilité moyenne (toutes les autres régions sauf celles du troisième groupe) ; c) les régions à faible vulnérabilité (Alsace, Auvergne, Limousin, Corse). Que se passe-t-il sur la période précédente : 1974-1977 ?

Là encore les régions IDF et PCA se distinguent avec un taux supérieur à 1%. Notons la formation d'un groupe de 8 régions au ratio supérieur à la moyenne nationale, en majorité des zones du nord de la France.

⁴⁰¹ "Vulnérabilité et renouvellement du tissu industriel dans les régions", *BIE*, n° 87, 2^e trimestre, p. 21-55.

Le Limousin se trouve cette fois-ci accompagné par l'Auvergne, à moins de 0,50%. La carte n° 2 visualise la situation moyenne sur la période. Or, en croisant les informations fournies par les deux cartes, on obtient la typologie suivante.

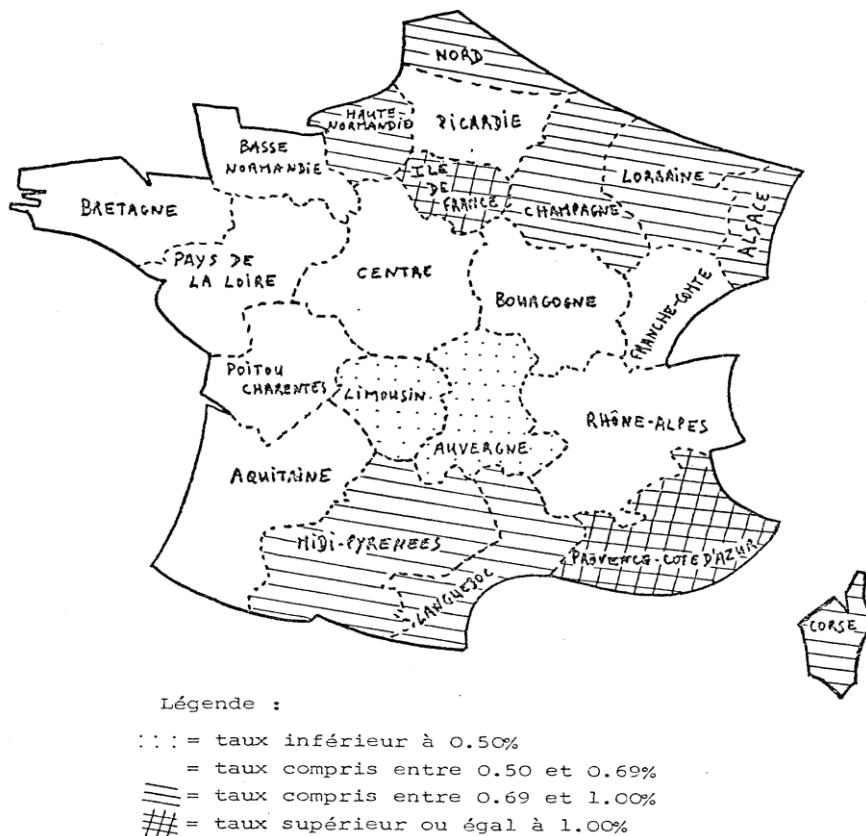
Tableau 43. L'interaction régionale entre les deux flux (1974-1977)

Taux	Faible (créations)	Moyen (créations)	Fort (créations)
Faible (défaillances)	Limousin	Auvergne	
Moyen (défaillances)	Centre	15 régions	Corse, Basses-Norm.
Fort (défaillances)		PCA, IDF	

Bornes retenues : a) pour les créations : faible (moins de 1,3%), moyen (1,31 à 3%), fort (+ de 3%);
 b) pour les défaillances : faible (moins de 0,5%), moyen (de 0,51 à 1%) ; fort (+ de 1%).

Ce tableau est symétrique. Le Limousin suit une évolution démographique ralentie en raison de sa structure surtout agricole. Une région est décalée : l'Auvergne, avec un taux de créations moyen et un taux de défaillances faible. A l'opposé, le Centre connaît un taux de créations insuffisant face à son taux de défaillances. La Corse et la Basse-Normandie présentent un bilan positif: créations fortes et défaillances moyennes. Pour 15 régions règne le *statu quo*, alors que la Provence-Côte d'Azur et l'Ile-de-France ont un profil dominé par le taux de défaillances. Nous allons mieux préciser les spécificités de ces deux régions ou d'une partie d'entre elles.

Carte 2. Les taux de défaillance régionaux.



B. Le cas parisien : peut-on décentraliser ?

En 1970, la région représentait 111 308 firmes industrielles, soit 19,8% des 561 539 entreprises existantes à cette époque selon l'INSEE. Or, sur la période 1974-1977 les indices de démographie des firmes ont été de : 2,08% pour le taux de créations, soit 2 300 firmes en plus ; 1,06% de défaillances, soit 1 200 firmes en moins si la faillite se termine par une disparition effective. Au total il semble que 1 100 firmes nouvelles se sont installées dans la région parisienne entre 1976 et 1977, soit un taux de renouvellement net de $(2,08 - 1,06 = 1,02\%)$. Ceci s'avère contradictoire avec l'objectif de décentralisation : le taux de renouvellement net devrait y être sensiblement inférieur à la moyenne nationale (1,20%).

En effet, tout a été fait par l'Etat depuis 1964 pour délocaliser les firmes : primes au transfert, incitations fiscales. Mais les entreprises ont tendance à graviter autour du pôle parisien, surtout les firmes les plus importantes : "On compte (...), parmi les cinq cents plus grandes entreprises françaises, 388 sièges sociaux en région parisienne en 1978 contre 355 en 1958."⁴⁰² Cela fait 77,6% des sièges sociaux aujourd'hui contre 71 % il y a vingt ans. A l'intérieur des murs de Paris, le taux est passé de 34,9% en 1969 à 31,5% en 1976.

Il est vrai qu'il s'est produit un mouvement inverse pour les firmes industrielles de plus de 10 salariés qui se sont fixées dans la région parisienne malgré le fort taux de défaillance des jeunes firmes (57% en moyenne de 1974 à 1976).⁴⁰³ Trois raisons peuvent être avancées : a) on constate un effet d'attraction qui vaut aussi bien pour les capitaux étrangers que pour ceux des créateurs français. Les défaillances-conversions induisent aussi des créations, en une sorte d'éclatement où sont récupérés les salariés refusant de suivre la firme se délocalisant.⁴⁰⁴

b) L'Ile-de-France présente l'avantage d'une meilleure information pour les créateurs qui recherchent des partenaires financiers ou techniques, ou même simplement des idées de produits nouveaux (concours Lépine, Foire de Paris).⁴⁰⁵ Un inconvénient cependant : la taille de la région rend les relations entre les banques d'affaires et les nouvelles sociétés anonymes plus impersonnelles qu'en province. Elles sont moins soutenues en cas de défaillance.⁴⁰⁶

c) La montée du chômage des jeunes induit un pourcentage de créations plus important et un taux de défaillances plus fort que dans d'autres

402 Rapport MAYOUX, p. 23.

403 Part des firmes de moins de 5 ans dans l'ensemble des firmes défaillantes : CNME, *BIE*, n° 76, p. 59.

404 A. BIENAYMÉ (1979) rapport cité, p. 10.

405 Le Concours Lépine a été fondé en 1901 pour présenter de nouvelles inventions. La Foire de Paris est une manifestation commerciale créée en 1904. Voir J. FOUGEROLLE, A. LECOMTE, E. MARTEL et P. TUROT (1950) *Foire de Paris : 1904-1950*, Imprim. Le Moil et Pascaly, 79 p.

406 CNME, *BIE*, n° 73, p. 51.

régions à la population juvénile moins nombreuse. C'est pourquoi il ne faut pas évacuer la composante de la démographie humaine : "Un autre mythe, celui de la conversion, a également fait long feu. L'opinion étant très sensibilisée sur les conséquences de la réduction des effectifs dans les 'vieilles' industries (...), l'accent fut mis sur la création d'industries de remplacement sur les lieux mêmes de ces industries en régression, tout au moins pour ce qui concerne la main-d'œuvre employée, car les biens produits peuvent être accrus du fait des progrès très rapides de la productivité. (...) Pourquoi vouloir à tout prix créer des industries nouvelles en des lieux où les implantations anciennes résultent de déterminismes historiques aujourd'hui dépassés (source d'énergie, voies et moyens de transports) ? Pourquoi vouloir à tout prix trouver des emplois de conversion pour des ouvriers âgés, qui pourront être réutilisés par le *turnover* des entreprises locales alors que le vrai problème est celui des jeunes qui, dans la décennie de 1970, vont se présenter à l'embauche en bataillons vraiment beaucoup plus serrés que les ouvriers à reconvertir ?"⁴⁰⁷

L'aide à la délocalisation passerait alors beaucoup mieux par le renforcement des structures d'accueil, dans les régions défavorisées, que par la simple incitation financière de l'Etat. Avant de se décentraliser, l'entreprise doit avoir la certitude de sa survie ultérieure, tout comme la collectivité doit avoir l'assurance du bon usage de ses subsides : il peut se trouver des délocalisations fictives qui conduisent à la défaillance provoquée de la firme.

C. Le cas de l'agglomération de Nice

On ne saurait traiter des régions sans faire mention du niveau réel de mise en œuvre des potentialités économiques et financières : la commune. Les données communiquées par le Tribunal de Commerce de Nice nous donnent la mesure des mouvements d'entreprises depuis l'année 1974.

Tableau 44. Les mouvements d'entreprises à Nice (1974-1979)

Intitulé	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Règlements judiciaires	32	17	26	26	33	24
Liquidations des biens	118	136	115	168	145	206
Total des deux procédures	150	153	141	194	177	230
Inscriptions au registre du C.	1486	1648	1958	1858	1927	1943
Radiations au registre	1456	1509	1569	1617	1680	1571
Solde	+ 30	+ 139	+ 389	+ 241	+ 247	+ 272

Source : Tribunal de Commerce de Nice, secrétariat général. C : Commerce.

Il s'agit, en l'occurrence, de statistiques économiques sur les trois premières lignes, par entreprise soumise aux procédures de concours. Les statistiques judiciaires, qui prennent en compte tous les jugements, même en

407 J. JUNG (1971) *L'aménagement de l'espace rural*, Paris, Calmann-Lévy, p. 18.

cas de double emploi, ont été de : 170 mouvements (1974), 164 (1975), 153 (1976), 229 (1977), 191 (1978) et 238 (1979). Rappelons que le ressort de ce Tribunal est délimité par le Var, Beausoleil et Sospel, excepté Menton. Mais que nous apprennent ces statistiques ?

Tout d'abord, il n'y a pas de grande différence entre les années dites de crise (1974-1975) et les années suivantes, sauf un sursaut en 1979. Ce qui ne veut pas dire que ce soient les mêmes firmes (selon la taille) qui défontent. Il faut savoir qu'il n'y a que 11 établissements de plus de 500 salariés dans le département, dont IBM, Texas Instruments, etc. La création de la technopole de Sophia-Antipolis en 1969 et son essor durant les années 1970 et 1980 a cependant permis le soutien aux jeunes entreprises industrielles et technologiques, ainsi qu'aux étudiants voulant créer des firmes.⁴⁰⁸

En l'absence de données sur le type d'entreprises industrielles qui déposent leur bilan, on ne peut que commenter l'évolution générale.⁴⁰⁹ Par la suite, la progression s'avère plus sensible : + 37,6% entre 1976 et 1977, et + 29,9% de 1978 à 1979. Il est vrai qu'entre-temps une baisse de 9,5% a eu lieu, de 1977 à 1978. La disposition du nombre d'entreprises sur la zone géographique permettrait de calculer les taux de défaillance. On sait seulement que sur la région PACA, le taux de défaillance pour l'industrie en 1978-1979 est de 1,26 % sans le BTP et 1,73% avec le BTP.⁴¹⁰

Si l'on étudie la démographie des établissements, les statistiques du registre du commerce traduisent un mouvement ascendant en deux temps : 1974 et 1975 (+ 169 cas), puis 1976-1979 (+ 1 149 cas) soit une multiplication par 6,8 en quatre ans. Toutefois, les créations effectives sont noyées dans les multiples postes du registre. On peut simplement entrevoir la stabilisation des créations après un pic en 1976.

L'absence d'un outil statistique efficient ne doit cependant pas conduire au pessimisme exagéré dont a fait preuve une étude sur les créations dans les Alpes-Maritimes : "A considérer le comportement des créateurs d'entreprises azuréennes, on obtient une image économique de la Côte d'Azur de demain, très semblable à celle d'hier. Etablir une entreprise dans les Alpes-Maritimes semble une sorte de rente en elle-même, qui ne nécessite ni esprit créatif, ni prospective. Les surplus de revenus dont ces entrepreneurs estiment dotés la majorité des habitants à temps plein ou partiel les dissuadent d'y rechercher de la main-d'œuvre et n'encouragent pas un surplus d'imagination. Ainsi ne voit-on se dessiner ni activité commerciale originale, ni nouvelles entreprises industrielles, même de petite taille."⁴¹¹

408 J. JANNOT et V. ERLICH (2002) *Répertoire des associations d'étudiants de l'Université de Nice-Sophia Antipolis*, Nice, UNSA, 10 p. (Note de 2020).

409 Voir cependant M. FRANCA et J. GROZIER (1982) *Nice, la baie des requins*, Paris, Alain Moreau, 208 p. Etude critique de l'action du maire Jacques Médecin entre 1966 et 1982. Voir aussi sa défense dans *La république des juges*, Paris, Hachette et Carrere, 1996, 234 p. (note de 2020).

410 CNME, *BIE*, n° 87, p. 33.

411 A. BOYER (1972-1973) "Essai sur les créations d'entreprises dans les Alpes-Maritimes", *Revue d'Economie et de Gestion*, n° 2, décembre, p. 71.

Car la création de nombreuses petites entreprises est bien une preuve de vitalité, d'esprit d'entreprise, et ce, bien plus que la venue d'un grand établissement, ou son départ décidé ailleurs.⁴¹² Comment expliquer le maintien d'un solde positif entre les créations d'établissements et le disparitions de ces unités ?⁴¹³ S'il s'agit bien d'une rente, comment interpréter l'augmentation des défaillances ? Le rôle des élus locaux serait-il lié aux seules défaillances ? Autant de questions qui relativisent un tel jugement.⁴¹⁴

2.2. La problématique stabilité du taux de renouvellement

Si la thèse de stabilisation des deux phénomènes reste contestable au niveau global (A), il existe bien une liaison au niveau régional (B), qui interpelle l'action de l'Etat en ce domaine (C).

A. La thèse de la stabilité et son infirmation globale

Sur les quatre premières années de la période, on observe l'évolution suivante qui traduit l'impact de la première crise pétrolière en France.

Tableau 45. Le renouvellement global entre 1974 et 1977

Année	Créations	Défaillances	Solde C - D	Rapport C/D
1974	11 142	11 974	- 832	0,93
1975	11 460	14 868	- 3 408	0,77
1976	14 164	12 395	+ 1 769	1,14
1977	15 544	13 842	+ 1 702	1,12
Total	52 310	53 079	-769	0,99

Ces données correspondent à la nomenclature NAE utilisée par la CNME jusqu'en 1978. Avec l'utilisation de la nomenclature NAP, les résultats changent un peu, ils sont moins favorables aux créations d'entreprises.

Tableau 46. Le renouvellement global entre 1977 et 1980

Année	Créations	Défaillances	Solde C - D	Rapport C/D
1977	10 359	14 881	- 4 522	0,70
1978	9 141	16 144	- 7 003	0,57
1979	9 864	16 169	- 6 305	0,61
1980	12150	17 075	- 4 925	0,71
Total	41514	64269	-22755	0,65

Les créations de 1980 ont été estimées d'après X. GREFFE dir. (1984) *Les PME créent-elles des emplois?* Paris, Economica, p. 25.

412 M. VIDAL (1979) *Les difficultés du groupe Terrin à Marseille*, Nice, mémoire de DEA en droit, 131 p.

413 CCI de Nice (1980) *Panorama sur les entreprises de la région*, Nice, à paraître.

414 INSEE (2018) "Bilan économique 2017 PACA", *Conjoncture PACA*, n° 20, 10 p. (note 2020).

Dans le premier cas, la stabilité apparente concernerait un rapport fluctuant autour de 1 ; dans le second cas, la fluctuation s'opèrerait autour de 0,7. Cette thèse est-elle fondée en démographie industrielle des firmes ?

Tableau 47. Le renouvellement du secteur industriel entre 1977 et 1980

Année	Créations	Défaillances	Solde C - D	Rapport C/D
1977	5 420	2 716	+ 2 704	2,00
1978	4 372	3 031	+ 3 341	1,44
1979	4 443	2 833	+ 1 610	1,57
1980	4 860	3 231	+ 1 529	1,50
Total	19 095	11 811	7 284	1,62

Source : X. GREFFE dir. (1984) *Les PME créent-elles des emplois?* Paris, Economica, p. 25.

Un premier argument consiste à avancer l'idée d'un blocage administratif. La capacité de traitement des affaires nouvelles par les tribunaux de commerce n'est pas infinie. Il arrive un moment où le surplus est renvoyé à la période suivante. De même, une trop grande augmentation de demandes de créations peut entraîner des retards administratifs. Cette limite serait donc purement matérielle et permettrait l'étalement de fortes variations sur plusieurs années. Pour séduisante qu'elle soit, cette explication s'avère très insuffisante, car la capacité de traitement d'un organisme administratif peut être augmentée rapidement. Voir le lancement du réseau Points Chances (600 guichets) en 1986 par le ministre Alain MADELIN.

Un second argument désigne la concurrence en tant que régulatrice, à long terme, du taux de renouvellement net. Autrement dit, le solde créations-défaillances tendrait vers 0 ou, ce qui revient au même, le rapport tend vers 1. Nos données infirment cette hypothèse : en quatre ans, le taux de renouvellement s'élève à 0,98 et le taux de rotation à 2,33. Il faudrait donc une montée impressionnante des créations, ou une réduction drastique des défaillances pour tendre vers les chiffres cités.

Ceci est improbable car, si l'Etat met bien en place un système d'aide aux créateurs, il ne donne ni les moyens à ceux-ci de croître sûrement, ni la possibilité, aux firmes défaillantes, surtout les plus petites, de se renflouer rapidement. L'Etat français considère les deux phénomènes comme des mécanismes marginaux faisant office, à l'occasion, d'objectifs tactiques primordiaux. La référence à une concurrence délétère ne vise qu'à masquer le soutien défaillant aux firmes qui, justement, ne connaissent plus le problème de l'immédiate après-crétion ou de l'immédiate avant-disparition.

La thèse de la stabilité tendancielle doit être fortement relativisée. Elle n'est pas totalement à rejeter, tout simplement parce qu'il existe une liaison entre les créations et les disparitions qu'estiment les défaillances. Ni les possibilités de mise en valeur du capital, ni la stratégie des groupes en matière de prix (trouver le profit là où il se trouve, même par l'intermédiaire des petites firmes sous-traitantes) ne pourraient fonder un déséquilibre permanent du rapport créations/défaillances. Toutefois, vu le faible nombre d'entreprises

concernées (21 117 cas par an sur 7 ans pour les deux flux), il est relativement aisé de modifier la tendance. Enfin, l'absence d'information régulière sur les cessations volontaires d'entreprises interdit de considérer les deux nombres avancés comme des invariants de l'Economie Industrielle.

B. La liaison des flux au niveau régional

Si la région est bien un découpage adéquat au regard de l'industrie, il ne devrait pas y avoir de différence entre les corrélations sectorielles et les corrélations régionales. En effet, les créations et les défaillances d'entreprises varient symétriquement dans les régions, en fonction des spécificités des parcs locaux. Nous avons vu que 7 régions uniquement se distinguaient : cela n'est pas fortuit. Le calcul des corrélations de rangs a donné les résultats qui suivent.⁴¹⁵

Tableau 48. Les corrélations des rangs pour les régions (1974-1977)

Année	r_s	Racine carrée de (n-1) x r_s	H0 acceptée à 0,005 d'erreur ?
1974	0,439	+ 2,01	NON (Dépendance)
1975	0,573	+ 2,62	NON (Dépendance)
1976	0,723	+ 3,31	NON (Dépendance)
1977	0,657	+ 3,01	NON (Dépendance)

Le renforcement de la dépendance entre les deux flux se produit jusqu'en 1976. Un léger recul a lieu ensuite, ce qui est similaire aux résultats sectoriels vu plus haut. Cela signifie que la majorité des firmes qui risquent de disparaître en 1977 résulte d'une création datant des années 1973-1974, compte-tenu du biais introduit par le calcul des taux sur le seul référentiel du parc de 1973. Essayons de voir si cette hypothèse se confirme au plan des taux de rotation et de renouvellement net.

Concernant les taux de rotation, le tableau n° 49 indique un fait important : c'est en 1976 que le rapport atteint son maximum. La moyenne nationale progresse d'un point par rapport à 1975, année défavorable pour l'économie française. Cela signifie que, grâce à une certaine stabilité des défaillances, le mouvement des créations nouvelles devient plus facile. Les créneaux sont occupés plus vite, quand ils sont libres. Le phénomène d'attraction fait qu'une firme ne reste jamais très longtemps seule sur un nouveau marché, même si la barrière technologique la protège de l'entrée d'un trop grand nombre de concurrents. Les créations ont ainsi tendance à

415 Pour la logique voir : P.S. JOHNSON et D.G. CATHCART (1979) "New Manufacturing Firms and Regional Development", *Regional Studies*, vol. 13, n° 3, p. 269-280. Pour une application à la France : B. GUESNIER (1994) "Regional Variations in New Firm Formation in France", *Regional Studies*, vol. 28, n° 4, p. 347-358. (Note de l'édition de 2020).

s'accélérer dans les régions où elles sont déjà fortes (tel est le cas pour l'IDF en 1979).

Tableau 49. Taux de rotation et de renouvellement par régions (1974-1977)

Région	1974	1975	1976	1977	Moyenne
1. Ile de France	1,75 (0,7)	1,58 (0,6)	2,30 (1,3)	2,25 (1,4)	1,97 (1,0)
2. Champagne	2,34 (0,9)	1,73 (0,7)	2,60 (1,1)	2,22 (1,1)	2,22 (1,0)
3. Picardie	3,05 (1,3)	2,13 (0,9)	3,62 (1,5)	4,32 (2,1)	3,28 (1,5)
4. Haute-Normandie	2,37 (1,0)	2,46 (1,2)	3,13 (1,5)	3,09 (1,5)	2,76 (1,3)
5. Centre	1,91 (0,5)	1,44 (0,3)	2,45 (0,8)	2,03 (0,7)	1,96 (0,6)
6. Nord	2,36 (0,9)	1,76 (0,6)	2,70 (1,1)	2,47 (1,3)	2,32 (1,0)
7. Lorraine	3,26 (1,6)	2,73 (1,4)	3,65 (1,7)	3,41 (2,0)	3,26 (1,7)
8. Alsace	2,62 (1,1)	1,69 (0,5)	2,89 (1,2)	3,03 (1,4)	2,56 (1,1)
9. Franche-Comté	2,67 (1,0)	1,99 (0,8)	3,05 (1,2)	2,65 (1,2)	2,59 (1,1)
10. Basse Normandie	3,86 (1,6)	3,52 (1,9)	5,83 (2,9)	5,25 (2,9)	4,62 (2,3)
11. Pays de la Loire	3,10 (0,9)	1,91 (0,6)	3,30 (1,2)	2,66 (1,2)	2,74 (1,0)
12. Bretagne	2,84 (0,9)	2,49 (0,9)	3,31 (1,0)	2,67 (1,1)	2,83 (1,0)
13. Limousin	2,78 (0,6)	2,43 (0,6)	2,64 (0,7)	3,18 (1,0)	2,76 (0,7)
14. Auvergne	3,75 (1,2)	3,47 (1,2)	3,88 (1,2)	3,81 (1,2)	3,73 (1,2)
15. Poitou-Charentes	2,64 (0,8)	2,16 (0,7)	3,02 (1,1)	3,38 (1,3)	2,80 (1,0)
16. Aquitaine	2,06 (0,7)	2,22 (0,8)	3,05 (1,1)	2,78 (1,1)	2,53 (0,9)
17. Midi-Pyrénées	2,06 (0,7)	2,08 (0,8)	2,43 (1,0)	3,00 (1,3)	2,39 (1,0)
18. Bourgogne	2,80 (0,9)	2,46 (1,0)	3,78 (1,6)	2,89 (1,4)	3,23 (1,2)
19. Rhône-Alpes	2,67 (1,0)	1,81 (0,6)	2,92 (1,2)	2,79 (1,3)	2,55 (1,0)
20. Languedoc-Roussillon	2,22 (0,9)	1,57 (0,6)	2,63 (1,2)	2,58 (1,4)	2,25 (1,0)
21. Provence Côte d'Azur	2,43 (1,3)	2,02 (1,1)	3,16 (1,9)	2,94 (2,1)	2,64 (1,6)
22. Corse	8,59 (2,2)	2,83 (1,9)	4,12 (3,1)	4,88 (3,0)	5,11 (2,6)
Total	2,92 (1,0)	2,20 (1,9)	3,20 (1,4)	3,10 (1,5)	2,90 (1,2)

Mais en 1977 le point de saturation semble atteint, la corrélation se fait un peu moins bonne : la progression des défaillances prend un rythme différent, par la progression des jeunes firmes défaillantes qui atteignent alors leur âge critique (trois ans d'existence ininterrompue). Les cartes n° 3 et 4 permettent de croiser les deux sortes de taux. On obtient alors une typologie.

Tableau 50. Le croisement rotation et renouvellement régional (1974-1977)

Renouvellement	Rotation faible (inférieure à 2)	Rotation moyenne (entre 2 et 4)	Rotation forte (supérieure à 4)
Faible (moins de 1%)	Centre	Limousin Aquitaine	
Moyen (entre 1 et 1,5%)	Ile de France	13 régions	
Fort (supérieur à 1,5%)		Picardie, Lorraine PCA	Corse Basse-Normandie

Cartes 3 et 4. Les taux de rotation et de renouvellement régionaux.

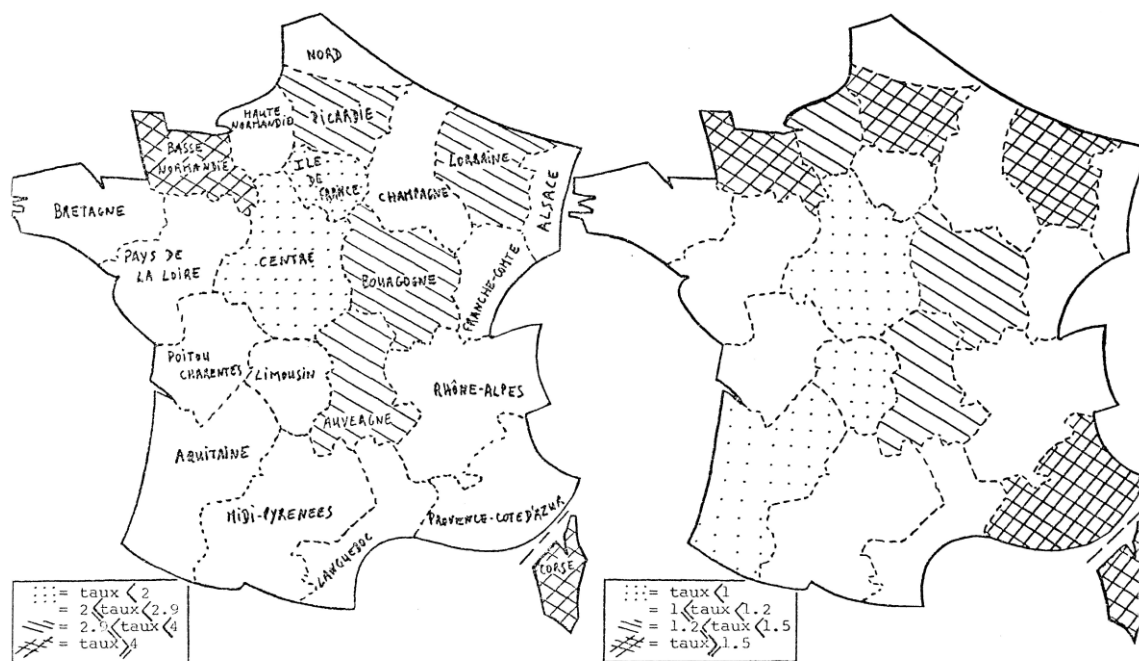


Tableau 51. Les taux de rotation-renouvellement industriel en 1980

Région	Créations	Défaillances	Rotation	Renouvellement
1. Ile de France	2,81	2,29	0,52	1,23
2. Champagne	1,85	1,39	0,46	1,33
3. Picardie	1,29	0,97	0,78	1,33
4. Haute-Normandie	1,87	1,23	0,64	1,52
5. Centre	1,39	1,03	0,36	1,35
6. Nord	1,61	1,33	0,64	1,21
7. Lorraine	2,36	1,23	1,77	1,92
8. Alsace	1,60	1,15	0,45	1,39
9. Franche-Comté	1,15	0,83	0,32	1,39
10. Basse Normandie	3,34	1,29	2,05	2,59
11. Pays de la Loire	1,53	0,90	0,63	1,70
12. Bretagne	1,13	0,79	0,34	1,43
13. Limousin	0,93	0,54	0,39	1,72
14. Auvergne	1,12	0,65	0,47	1,72
15. Poitou-Charentes	1,43	0,85	0,58	1,68
16. Aquitaine	1,23	1,01	0,22	1,22
17. Midi-Pyrénées	1,24	0,87	0,37	1,43
18. Bourgogne	1,68	1,13	0,55	1,49
19. Rhône-Alpes	1,63	1,02	0,61	1,60
20. Languedoc-Roussil.	1,84	1,35	0,49	1,36
21. Provence C. d'Azur	2,44	1,73	0,71	1,41
22. Corse	2,81	0,98	1,83	2,87
Moyenne	1,9	1,33	0,57	1,43

Pour l'ensemble de l'industrie et du BTP. Source : CNME (1980) "Vulnérabilité", p. 33 et p. 40.

Un unique département dépasse les 2 % dans les deux ratios : la Basse-Normandie. La mutation de l'industrie dans la région de Rouen ou dans celle du Havre explique peut-être cela. Un département s'en approche : la Corse pour une industrialisation tardive mais vigoureuse. Comme attendu une faible rotation et un faible renouvellement se trouvent dans le Centre et le Limousin, régions traditionnellement agricoles. Le cas de l'Aquitaine est plus préoccupant : les deux ratios sont très faibles, preuve du début d'une crise par exemple dans la région de Lacq-Mourenx où le gaz fait peu à peu place à de nouvelles technologies. Tout cela se voit sur la sous-période antérieure.

Six régions présentent un écart entre leur taux de rotation et leur taux de renouvellement. Il s'agit du Limousin dont le taux de rotation est meilleur que le taux de renouvellement, de l'Aquitaine (même situation), de l'Île de France (situation inverse) et du groupe formé par la Picardie, la Lorraine et la Provence Côte d'Azur où le taux de renouvellement net est plus fort que le taux de rotation.

Dans le premier cas, cela traduit une faible progression du parc alors que le rapport entre les deux phénomènes est normal. Dans le second cas, le parc se renouvelle assez vite en dépit d'un rapport lui aussi normal. Une explication serait ici la part élevée des jeunes firmes de moins de cinq ans dans l'ensemble des défaillances, part qui est plus élevée que la moyenne nationale : la Picardie atteint 57%, la Lorraine 55% et la Provence Côte d'Azur 59% entre 1974 et 1976, alors que la moyenne nationale s'élevait à 55% (voir le tableau n° H en annexe).

C. L'impact de l'intervention régionale de l'Etat

Alain BIENAYMÉ signale ceci : "Il serait fâcheux que des régions victimes de l'effondrement de leurs industries traditionnelles ne soient pas prises par les créateurs d'entreprises et les apporteurs de capitaux pour ce qu'elles sont : des gisements de compétence aux potentialités riches et méconnues."⁴¹⁶ Fort de cette constatation, l'Etat français va viser deux objectifs : d'abord empêcher que les mouvements de création propres à chaque région ne se déroulent anarchiquement (c'est-à-dire tous dans le même secteur ou aucun dans les secteurs stratégiques pour le pays); ensuite tenter de ramener le risque de défaillance au même niveau pour toutes les régions afin de ne pas décourager les créateurs locaux.

1°) Lutter contre l'immobilisme des créateurs

Nous avons déjà vu la faible portée de l'action du FSAI, trop limité géographiquement. Il y a encore plus grave : la création des firmes s'avère indépendante de l'aménagement raisonné du territoire. Deux facteurs explicatifs peuvent être avancés. Soit l'entreprise qui se crée n'a pas les

416 A. BIENAYMÉ (1979) Rapport cité, p. 19.

moyens de se délocaliser (attaches familiales fortes du créateur, par exemple) et reste dans un secteur en voie de saturation ; soit la création est le résultat de l'initiative d'un créateur sans réseau local, qui implante une activité nouvelle et doit importer la main-d'œuvre qualifiée nécessaire. Dans les deux cas des freins existent, auprès desquels les incitations pécuniaires paraissent insuffisantes. Que peut faire l'Etat ?

L'usage des subventions peut manquer ses objectifs : d'abord elles favorisent la mentalité d'assisté, qualificatif que les créateurs eux-mêmes récusent, mais que certains assument néanmoins (par contre, si leur entreprise réussit il n'y aura pas de socialisation des profits) ; ensuite, l'Etat contrôle mal la destination des fonds octroyés.

Le risque est alors grand d'aider indifféremment le mauvais gestionnaire ou le créateur efficace. Enfin, les subventions se doublent souvent de délais fiscaux importants, dont la durée (5 ou même 10 ans) reporte à plus tard le recouvrement indirect de l'aide (à 50 %, par l'Impôt sur les Sociétés). Au regard du taux d'inflation actuel, l'opération s'avère profitable pour le créateur aidé.

Les primes semblent mieux appréciées par les bénéficiaires. La somme est souvent plus importante, le contrôle assez peu contraignant. C'est pourquoi le montant global des primes tend à rester stable depuis six ans : en 1973, 430 millions de francs, en 1974, 477,7 millions, en 1975, 403 millions, en 1976, 527,5 millions.⁴¹⁷

La destination de ces primes est aussi révélatrice car les 2/3 sont des extensions d'entreprises sur place, 1/3 des créations et le reliquat une infime partie de décentralisations. Telle qu'elle est aujourd'hui, l'aménagement du territoire paraît manquer ses objectifs en matière de créations d'entreprises vraiment nouvelles et innovantes.

Pour obtenir le tableau suivant, nous avons dû faire quelques modifications à l'article cité. Nous avons recalculé le nombre de firmes à partir des tableaux 1 et 2 de cet article très intéressant. Nous avons redressé une erreur de frappe pour le taux ensemble de l'industrie du Limousin : il fallait lire 0,54 et non 0,45.

De même nous avons recalculé les totaux et moyennes générales. La CNME calcule la moyenne des taux de l'industrie sans le BTP en faisant la moyenne des taux régionaux sans la région parisienne, alors que nous l'incluons.

417 B. MAURIZE (1978) "Un bilan des aides au développement régional", *Problèmes économiques*, n° 1565, mars, p. 9.

Tableau 52. La défaillance des firmes industrielles régionales (1978-1979)

Région	Nombre de firmes	Industrie sans BTP	Industrie avec BTP
1. Ile de France	48585	2,05 (996)	2,29 (1113)
2. Champagne-Ardennes	5323	1,24 (66)	1,39 (74)
3. Picardie	5618	0,89 (50)	0,97 (55)
4. Haute-Normandie	4505	1,11 (50)	1,23 (55)
5. Centre	9474	0,76 (72)	1,03 (98)
6. Nord	11807	1,06 (126)	1,33 (157)
7. Lorraine	7222	0,72 (52)	1,23 (89)
8. Alsace	6316	0,57 (36)	1,15 (73)
9. Franche-Comté	5385	0,65 (35)	0,83 (45)
10. Basse Normandie	4891	0,92 (45)	1,29 (63)
11. Pays de la Loire	11084	0,83 (92)	0,90 (100)
12. Bretagne	11045	0,67 (74)	0,79 (87)
13. Limousin	4800	0,50 (24)	0,54 (26)
14. Auvergne	7636	0,55 (42)	0,65 (50)
15. Poitou-Charentes	7183	0,71 (51)	0,85 (61)
16. Aquitaine	12500	1,00 (125)	1,01 (126)
17. Midi-Pyrénées	12895	0,76 (98)	0,87 (112)
18. Bourgogne	6705	0,88 (59)	1,13 (76)
19. Rhône-Alpes	28152	0,92 (259)	1,02 (287)
20. Languedoc-Roussillon	7475	0,99 (74)	1,35 (101)
21. Provence Côte d'Azur	14762	1,26 (186)	1,73 (256)
22. Corse	600	0,50 (3)	0,98 (6)
Total et Moyenne	233963	1,12 (2615)	1,33 (3110)

Source : CNME (1980) "Vulnérabilité et renouvellement du tissu industriel dans les régions", *BIE*, n° 87, 2^e trimestre, p. 33.

2°) Equilibrer les défaillances régionales

Les élus locaux ont un rôle non négligeable dans la conversion des régions retardataires au plan économique : "Dans les régions pauvres en industries (...) le député sera souvent jugé à sa capacité vraie ou supposée d'attirer des entreprises nouvelles et d'empêcher la disparition de celles qui ont des établissements implantés sur son territoire électoral."⁴¹⁸

Les élus semblent d'ailleurs plus préoccupés par les défaillances que par les créations. En fait, il existe une forme juridique particulièrement bien adaptée à la création d'entreprises dans, et avec, la commune : la société coopérative ouvrière de production. Un quart des adjudications communales peut les concerner selon la réglementation de 1891 comme l'a remarqué récemment un auteur spécialisé.⁴¹⁹

Le cas s'avère intéressant, car il constitue le lien le plus concret entre une création et une défaillance : "La majorité des SCOP se constituent sur les

418 C. CHAMPAUD (1979) "Pouvoirs publics...", article cité, p. 7.

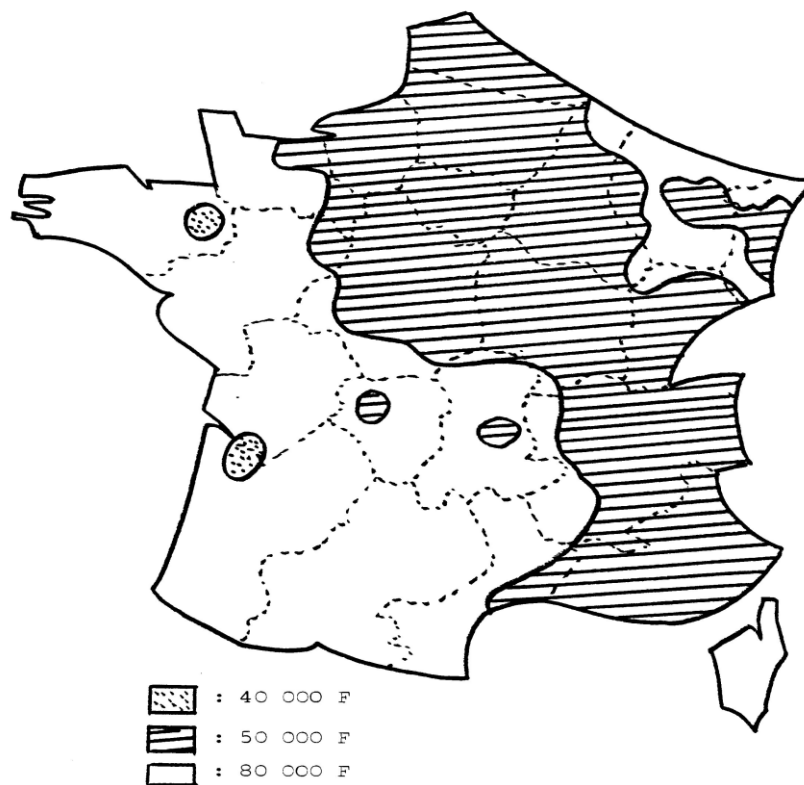
419 Y. LAPLUME (1979) "L'élus local, promoteur d'entreprises", *Autrement*, n° 20, septembre, p. 207-209.

restes d'une entreprise en faillite. Le principal problème qui se pose aux 'nouveaux patrons', réside dans la constitution du capital et le rachat des actifs."⁴²⁰

Le problème de la délocalisation de la firme industrielle peut être réduit par une aide plus décentralisée, plus matérielle (en locaux et non par le seul octroi de subventions). C'est par l'exemple de créations réussies sur place que l'on donnera envie aux créateurs potentiels de se déplacer. Ce type de raisonnement vaut pour les entreprises personnelles, ou les petites sociétés. Il est certain qu'une création de société d'une certaine envergure obéit à un calcul financier plus élaboré. Dans les écrits actuels sur la création des firmes il est plus souvent fait mention des premières que des secondes : le capitalisme des grandes unités se régénère grâce à son contraire, la multitude des micro-firmes.

La carte n° 5 montre la différenciation des régions selon le montant de la prime à la création. La volonté de réduire le déséquilibre entre les deux France nous semble trop peu précisée : la différence entre les zones n'est valable que pour les très petites firmes, les autres n'en tiendront certainement pas compte. De plus, entre 1976 et 1977 les aides régionales ont diminué de 46,7%.⁴²¹ Il faut donc en conclure à un certain désengagement de l'Etat dans sa politique régionale, contrepartie du maintien de l'aide sectorielle directe.

Carte 5. La prime régionale à la création d'entreprises industrielles



420 Idem, p. 207.

421 B. MAURIZE (1978) article cité, p. 12. Voir aussi le tableau n° G en annexe.

CONCLUSION DU TROISIÈME CHAPITRE

Ainsi, nous avons vu que l'apparente stabilité, qui semblait exister sur la moyenne période, n'est pas uniforme selon les secteurs et les régions. L'hétérogénéité constatée implique l'action directe de l'Etat.

Au niveau des secteurs, il est clair que, les occasions de profits renaissant sans cesse, la création doit être relancée dans toutes les directions. Une structure souple a été mise en place, pour guider la frange des firmes indépendantes qui apparaissent. On oriente ceux qui ont une idée novatrice, on favorise ceux qui la concrétisent, on soutient ceux qui en font bientôt une réussite.

En somme l'ANCE n'est que l'antichambre de l'IDI. Si ce dernier organisme s'est trouvé impliqué dans la politique de redressement de certaines firmes, voilà une confirmation de l'absence de mesures cohérentes, au temps où la croissance était à deux chiffres. Absence que l'on a escamotée par la création au coup par coup d'organismes spécialisés et... hyper-centralisés. En témoignent les variations brusques du montant des aides distribuées. De fait, l'Etat était l'édifice là où il craque, quand il donne des signes d'effondrement ; ce qui ne facilite pas le repérage de ces réparations hâtives.

Au niveau des régions la situation est quelque peu différente : la facilité d'accession aux activités locales préexistantes explique à la fois les forts taux de création et ceux de défaillance. Quand ils sont tous les deux très faibles, c'est que pêche l'esprit d'entreprise, ou plutôt la valeur des structures industrielles d'accueil. Une idée géniale ne suffit pas pour créer une firme, il faut aussi la capacité d'organiser, de gérer, de prévoir à bon escient. D'Amérique viendront bientôt les idées d'incubateurs d'entreprises, de couveuses et, plus intéressante, de zone industrielle de développement technologique.

Les trois conditions de la création au plan régional sont : la présence d'un environnement favorable ou peu hostile, la maîtrise des facteurs internes de la croissance, et une perspective de profits suffisants. Le quatrième chapitre va maintenant préciser ces différents points.

CHAPITRE IV

CAUSES ET CONSÉQUENCES DES MUTATIONS

Dire que les structures productives évoluent relève de la stricte banalité ; prendre en compte les déterminants des fluctuations du nombre d'entreprises s'avère plus ardu. Aussi, pour montrer l'influence exercée par la période que nous imposait la disposition des données, allons-nous passer en revue, dans la section 2, les trois conséquences importantes qui découlent de l'entrée des nouvelles firmes et de la sortie parfois définitive de firmes installées.

Ces implications saisissent les individus dans une période agitée. Que ce soit dans l'illusoire quête d'un entrepreneur-type, qui n'existe pas concrètement, dans la difficile démonstration de la gravité de la crise économique (période 1973-1975), ou dans l'étude des techniques de renvois préventifs de salariés, la nature des phénomènes s'incrit en filigrane. Il y a des volontés individuelles de succès contre des velléités collectives de survie. Et la théorie des barrières à l'entrée ou à la sortie d'être prise à contre-pied, quand la socialisation du risque d'entreprise vient renverser la logique des mouvements démographiques. Autrement dit : l'entrée devient plus facile que la sortie.

Mais auparavant, la section 1 s'appuiera sur plusieurs échantillons, en un essai de synthèse, difficile à opérer car souvent ponctuel. En effet, saisir une firme au moment de sa naissance ou à la fin de sa destinée (en appliquant les termes des partisans de l'analogie biologique), c'est faire l'impasse sur le temps fort de sa croissance, sur ses succès, sur ses déboires aussi.

Or, ceux-ci comme aussi ceux-là transparaissent toujours dans les déséquilibres financiers ultimes. Il s'agira d'en remonter le fil conducteur, en se posant la question des causes, question fondamentale car, des erreurs de gestion aux aléas de l'exploitation industrielle, il est des dissimulations à déceler.

Section 1. Les déterminants communs aux deux phénomènes

En Economie Industrielle, il convient d'étudier des échantillons, non seulement pour regrouper à *posteriori* des firmes similaires, mais aussi pour dégager une causalité, et pour cerner des aspects différents avec des outils indentiques (1.1). Apparaîtront alors les principales raisons de la fragilité des jeunes firmes et de celles qui défontent, au niveau de leurs déséquilibres financiers (1.2). Enfin, l'origine structurelle des mouvements d'entrée et de sortie répondra de sa logique intime (1.3). Le maintien des structures en place exige-t-il vraiment la rationalisation des mouvements apparents ou effectifs ?

1.1. Les échantillons utilisés

Il existe deux sortes d'échantillons : ceux qui sont représentatifs d'une population donnée, et ceux qui ne le sont pas. Pratiquement, les premiers sont très lourds à manier, alors que les seconds n'indiquent que des comportements particuliers qu'il est dangereux de projeter à une échelle plus vaste.

Le panachage qui a été privilégié renvoie à quatre échantillons : deux qui sont représentatifs (CNME 77 et CNME 79, selon l'année), et deux qui ne le sont pas (INSEE 77, CN 79).⁴²² Un tableau comparatif en donne les principales caractéristiques.

Tableau 53. Les structures juridiques de quatre échantillons (1977-1979)

Forme	INSEE 77	CNME 77	CNME 79		CN 79
	Disparitions	Défaillances	Créations	Défaillances	Défaillances
ENP	1,5	29,3	0,0	0,0	0,0
SARL	27,3	59,7	69,0	72,0	?
SA	65,2	4,0	28,0	25,0	?
Autres	6,0	8,0	3,0	3,0	?
Taille échant.	N = 66	N = 2560	N = 256	N = 97	N = 50

A. Sur les difficultés des firmes industrielles

Le BODAC et la Centrale des Bilans de la Banque de France sont à l'origine des deux premiers échantillons. En 1973, Philippe GORRE a créé une *Société d'Entreprises Nouvelles* qui vient en aide aux jeunes firmes en difficultés (GORRE, 1975).

1°) *La part des jeunes firmes (CNME 77)*

L'échantillon contient l'ensemble des firmes âgées de moins de 5 ans au moment de l'ouverture de la procédure de faillite. Soit 6,5% du total des firmes défaillantes sur la période 1974-1976 et 7% de l'ensemble des nouvelles firmes. Notons aussi la part importante des SARL, qui s'explique par le choix d'une forme juridique à l'accès administratif facile, en ces temps de faible croissance et de difficultés à trouver des fonds d'emprunts.

2°) *Les liquidations des biens (INSEE 77)*

Sur les 8 000 entreprises de l'échantillon constant de la Banque de France, l'auteur a retenu 66 firmes, disparues en 1973 par liquidation des biens. Il traite en parallèle 20 fusions, 44 absorptions et 159 cessations

422 Sources du tableau : V. THOLLON-POMMEROL (1977) p. 30 pour l'INSEE 77 ; CNME, n° 76 et n° 84, p. 57 pour CNME 77 et CNME 79 ; F. MADER (1979) p. 3 pour CN (Crédit National) 79.

volontaires d'activité.⁴²³ Cet échantillon n'est pourtant pas représentatif, ne serait-ce que par l'importance des Sociétés Anonymes (65,2%), alors que cette forme juridique ne représente qu'environ 10% des firmes défailtantes (voir tableau n° 21 supra).

B. Sur la création et la fin des sociétés

Grâce aux obligations d'information aux actionnaires, les sociétés se prêtent mieux aux analyses techniques.⁴²⁴ Ce sont des entreprises de taille plus grande que les entreprises en nom personnel ou que les Sociétés à Responsabilité Limitée.

1°) Dix ans de survie (CNME 79)

Sur 256 sociétés industrielles créées en 1969, 38% avaient disparu en 1979, soit 97 cas. Parmi celles-ci, 62 disparitions étaient volontaires et 35 relevaient des tribunaux de commerce. La proportion des liquidations des biens s'élève à 5,68%. Le risque de disparition est maximal durant la première année d'existence (10% des cas), puis elle décroît régulièrement pour remonter à 4,6% entre la troisième et la quatrième année d'exploitation.

Pour lutter contre cette redoutable hécatombe, 14% des sociétés changent de forme juridique, ce sont surtout des SARL qui se transforment en SA. Cette transformation est l'occasion d'augmenter notablement le capital. Un tiers des sociétés opère cette augmentation, 9% le font plus d'une fois. Cette décision intervient surtout pendant la 3^e puis la 5^e année d'existence. Les deux modalités sont l'apport en numéraire et l'incorporation des réserves.

Les deux causes principales de la disparition de la majorité de ces firmes sont l'insuffisance des capitaux propres (faiblesse lors des variations de la conjoncture) et la faible rentabilité en raison de charges fixes trop fortes par rapport au chiffre d'affaires réalisé.

L'âge moyen du créateur est de 43 ans en 1969, et de 53 ans lors de la disparition en 1979. Les secteurs où les transformations sont les plus importantes sont la construction automobile, la fabrication de conserves et l'industrie du cuir. Les régions qui connaissent les plus forts taux de mutation des formes juridiques sont la Bretagne, le Poitou-Charente et le Limousin.

Les secteurs où les disparitions sont les plus fortes sont les produits alimentaires divers, la transformation des matières plastiques, et aussi l'habillement. Ceux où elles sont les plus faibles sont la pâtisserie industrielle, la presse-édition et le matériel électrique. Le sort du fonds de commerce est

423 V. THOLLON-POMMEROL indique, page 24, 73 liquidations, 44 absorptions, 23 fusions et 156 cessations volontaires d'activité ; mais le tableau de la page 30 livre les bonnes données.

424 M. ERFANI (1976) *L'information des actionnaires. Etude comparative*, Grenoble, Service de Reproduction des Thèses, 428 p.

quadruple : soit une vente, soit un apport à une nouvelle société, soit une disparition sèche, soit enfin la fin de la location-gérance.

2°) Sept ans de dégradation (CRÉDIT NATIONAL 79)

Parmi les 50 sociétés dont les comptes sont analysés dans cette étude, 35 ont nécessité un règlement judiciaire, 11 une suspension provisoire des poursuites, et 2 une liquidation des biens, entre 1971 et 1977. L'hypothèse principale de l'auteur est que "les causes de faillite sont à peu près les mêmes d'une année sur l'autre ou du moins que la conjoncture ne fait qu'accélérer ou retarder un déroulement de même nature."⁴²⁵

Cette hypothèse fait problème car elle minimise la portée de la conjoncture et réduit l'ambition de l'étude au seul équilibre financier : la démarche est bonne mais s'arrête en chemin, gênée il est vrai par le non-représentativité de l'échantillon. Par l'utilisation de plusieurs études, on peut espérer aboutir à une moindre indétermination.

1.2. La nature des déséquilibres financiers des firmes industrielles

Quand l'encaisse d'une firme va très mal, le déséquilibre pointe : pourquoi ? Serait-ce le fait des mauvais résultats qu'indiquent les ratios (A), des erreurs de gestion qui s'accumulent (B), ou de l'influence des contraintes extérieures (C) ? Un déséquilibre financier devient irrémédiable, à terme, par la conjonction de ces trois déterminants, et aussi par le poids d'une création mal réussie.

A. Les mauvais résultats des sociétés liquidées

A partir des indications de Vincent THOLLON-POMMEROL, nous avons calculé cinq ratios moyens. Mais, comme les ratios n'ont de sens qu'en analyse comparative, ils ont été mis en parallèle avec ceux des sociétés volontairement dissoutes.

1°) Caractéristiques générales

Les cinq ratios choisis correspondent à ceux que propose la Centrale de bilans de la Banque de France. Le premier ratio établit le rapport entre la valeur ajoutée et la production de la société. La valeur ajoutée se définit comme la substance créée par la firme dans son activité ; la production est la valeur produite de l'exercice, calculée au prix de vente (en milliers de francs dans nos calculs). Numériquement, nous obtenons : $A1 = 0,30$ et $A'1 = 0,26$. Le ratio des sociétés défailtantes, $A1$, est plus élevé que $A'1$, celui des cessations volontaires.⁴²⁶ Ce qui implique, dans les deux cas, une position

425 Etude citée, p. 4.

426 $A1 = (4\ 041/13\ 626) = 0,30$; $A'1 = (2\ 212/8\ 438) = 0,26$.

relative de surproduction, voire l'incapacité d'obtenir une valeur ajoutée satisfaisante pour les patrons de ces entreprises industrielles.

Le deuxième ratio rend compte de la part de la production due à chaque salarié : $A_2 = (13\ 626/142) = 95,96$; $A'_2 = (8\ 438/61) = 138,33$. Cet écart sous-tend une moindre rentabilité ou des effectifs pléthoriques, dans le cas des sociétés liquidées judiciairement.

Cette hypothèse est confirmée par le troisième ratio : valeur ajoutée divisée par les effectifs : $A_3 = (4\ 041/142) = 28,46$; $A'_3 = (2\ 212/61) = 36,26$. Là encore l'écart est net ; pour obtenir le même résultat, il aurait fallu, soit que la valeur ajoutée atteigne 5 149 milliers de francs, soit que l'effectif revienne à 111 salariés. On considèrera que $(142 - 111)$ soit 31 licenciements individuels n'ont pas été décidés, en moyenne.

Par ailleurs, en remplaçant les effectifs par les immobilisations, on obtient : $A_4 = (4\ 041/3\ 431) = 1,18$; $A'_4 = (2\ 212/2\ 674) = 0,83$. Le niveau d'égalité aurait pu être : 4 869 000 F pour les immobilisations, en A_4 . Les désinvestissements de détresse expliquent cette faiblesse matérielle (surtout pour les SARL).⁴²⁷

Le dernier ratio divise les frais de personnel par la valeur ajoutée ; il n'infirmes pas le raisonnement tenu : $A_5 = (3\ 396/4\ 041) = 0,84$; et pour l'autre groupe : $A'_5 = (1\ 594/2\ 212) = 0,72$. Trop d'employés implique des frais de personnel artificiellement gonflés.

En résumé, on doit reconnaître que ces ratios ne donnent qu'une vision nette après coup, sans que l'on sache les causes profondes de ces échecs. S'il est possible de trouver des déterminants universels, y figurent très probablement les problèmes de vente et de trésorerie.⁴²⁸

2°) Deux causes : difficultés de vente et de trésorerie

Vincent THOLLON-POMMEROL a montré que la différence fondamentale entre la Société anonyme et la Société à responsabilité limitée apparaissait au niveau de la rentabilité : médiocre pour la SA, elle s'avère encore plus faible pour la SARL.⁴²⁹ Trois faits particuliers fondent cette distinction : le processus de commercialisation est plus long chez les SARL, l'endettement à terme est aussi plus important, mais pas les dettes à court terme, et le chiffre d'affaires reste plus faible dans les SARL.

Ce goulet d'étranglement agit avec force sur une structure financière déjà déstabilisée ; alors, les moyens de redressement, ne seraient-ils que provisoires, semblent favoriser les SARL. En effet, les SA, contraintes d'obtenir de plus importants concours bancaires – surtout à court terme –, sont liées durablement à la rentabilisation de leur capital.

427 V. THOLLON-POMMEROL (1977) article cité, p. 29.

428 Pour une étude plus fine des ratios, voir M. TAMARI (1966) "Les ratios, moyen de prévision des faillites", *Management International Review*, vol. 6, n° 4, p. 22-27. Cet auteur est un banquier de la Banque d'Israël. Son étude est remarquable de clarté.

429 0,19% pour les SA contre 0,17% pour les SARL, source ibidem.

Les SARL trouvent ainsi dans le crédit inter-entreprises et dans le désinvestissement des viatiques passagers. En outre, le nombre très réduit d'associés permet de dégager plus facilement un accord vis-à-vis du renforcement des fonds propres que dans une SA au conseil d'administration plus étendu.

B. Les erreurs de gestion

La meilleure façon de faire le lien entre la création et la disparition revient à étudier les défaillances de jeunes firmes. C'est ce qu'a fait la CNME en son bulletin d'information économique numéro 76. Ont été retenues les firmes âgées de 5 ans au plus, les "jeunes défaillantes", au moment de l'ouverture de la procédure de règlement judiciaire. Ce seuil nous semble assez arbitraire, même s'il "est considéré comme significatif par les experts interrogés."⁴³⁰

Pour mettre en évidence les causes de défaillance des jeunes firmes, ont été utilisés les rapports des syndics aux assemblées concordataires ; d'où un premier échantillon de 70 firmes de la région parisienne. Cette source a été privilégiée car elle s'avère à l'origine "des seuls documents qui analysent de façon rigoureuse et des plus homogène, les raisons des difficultés des entreprises en état de cessation de paiements."⁴³¹

En envoyant des questionnaires *ad hoc* aux comités d'expansion économiques qui s'occupent d'implantation industrielle, un échantillon complémentaire de 50 firmes régionales a été obtenu. Ces deux panels sont alors considérés comme représentatifs de 2 560 jeunes firmes défaillantes, à deux réserves près : la période (1974-1976) privilégie le problème des surinvestissements, et les régions à la démographie des firmes insuffisante sont favorisées, justement parce qu'elles incitent à des créations parfois précipitées.

1°) Parmi l'ensemble des causes

Chez la jeune firme défaillante, les deux causes les plus fréquentes (tableau n° 54) sont le surinvestissement (13% dans la rubrique "programmes d'investissement" et 10% dans la rubrique "investissement initial") et les surcoûts (13% en charges fixes, frais de personnel et frais généraux).

Dans le tableau 54 sont comparés les deux échantillons de jeunes firmes et celui de firmes de tous âges, mises en règlement judiciaire sur la période. Par rapport à l'échantillon représentatif de firmes de tous âges déjà étudié dans un article précédent,⁴³² les écarts principaux sont au nombre de trois.

430 CNME, n° 76, article cité, p. 29, note 3.

431 Idem, p. 34.

432 CNME (1976) "L'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire", *BIE*, n° 73, 4^e trimestre, p. 41-70.

Tableau 54. L'écheveau des causes de défaillance en 1977

Causes	Fréquence d'apparition dans les échantillons			
	Nombre		Ecart en faveur de	
	Tous âges	Jeunes	Tous âges	Jeunes
I. Accidentelles	15	8	7	
1. Décès ou maladie du patron	9	3	6	
2. Manœuvres frauduleuses externes	3	0	3	
3. Défaillance de partenaires commerciaux autres que les clients (fournisseurs, etc.)	3	2	1	
4. Sinistres (incendie, inondation)	1	3		2
II. Modifications de l'environnement	27	4	23	
1. Suppressions de crédits bancaires dus à l'encadrement du crédit	10	4	6	
2. Baisse du CA dû à la conjoncture	17	3	14	
III. Environnement aux variations prévues	12	8	4	
1. Expropriation, transfert, décentralisation	8	3	5	
2. Hausse de la concurrence sur le marché	3	4		1
3. Hausse des prix de revient	1	1		
4. Déclin du secteur d'activité	0	0		
IV. Nature du produit de l'entreprise	0	8		8
1. Malfaçon des sous-traitants	0	4		4
2. Mauvaise qualité du produit	0	3		3
3. Mauvaise distribution	0	1		1
V. Conditions financières initiales	0	18		18
1. Investissement de départ trop important	0	10		10
2. Insuffisance du capital social initial	0	8		ns
VI. Problèmes de gestion	60	48	12	
<i>A. Au niveau de l'exploitation</i>	38	42		4
1. Stocks trop importants	10	3	7	
2. Mauvaise comptabilité	8	10		2
3. Surinvestissements (dont commerciaux)	5	13		8
4. Charges fixes trop importantes	5	13		8
5. Mauvaise organisation	4	3	1	
6. Budget d'étude trop important	3	0	3	
7. Pertes sur chantiers ou sur marchés	3	0	3	
8. Echec de nouveaux produits	1	0	1	
<i>B. Au niveau de la trésorerie</i>	22	6	16	
1. Défaillance de clients				
2. Délais de règlement clientèle trop longs				
Total pour 25 causes	114	94	62	33

Source : d'après CNME (1977) article cité, p. 40.

Primo, les relations conflictuelles avec les autres firmes sont plus mal supportées par les jeunes firmes, que ce soit en association rompue (sous-traitants indéliques, distributeurs incompetents) ou en concurrence ouverte (nationale ou étrangère).

Deuxio, les relations internes y sont moins facilement corrigibles, en l'absence de processus de remplacement. Tel est le cas si le produit est mal fabriqué, si les informations ne circulent pas bien, si les prix de revient sont mal connus.

Tertio, la réaction aux changements semble mieux vécue par la jeune firme : l'animateur disparaît moins souvent (car en général il est moins vieux), les manœuvres malhonnêtes de collaborateurs sont dépistées à temps (la direction s'avère être assez méfiante), et les défaillances de partenaires commerciaux en amont sont moins ressenties, car la firme tend à ne compter que sur elle-même.

Bref, si les causes principales sont assez proches entre les firmes de tous âges et les jeunes firmes, il est indéniable que se dégagent deux causes spécifiques : le mauvais contrôle de la gestion, qui n'est pas contre-balancé par des automatismes de surveillance comptable, et l'absence d'une prospective de survie, de veille technologique et managériale, car sans l'expérience du passé on ne peut extrapoler l'avenir.

2°) *L'absence d'un contrôle de gestion efficace*

La notion de contrôle de gestion doit être distinguée de celle du contrôle financier.⁴³³ Celui-ci étudie la rentabilité *ex-ante* des investissements réalisables, alors que celui-là consiste en l'analyse du fonctionnement effectif de la firme, *ex-post*. Or il se trouve que la distinction n'est pas toujours faite dans les jeunes firmes. Humbert LESCA a même montré que l'activité de négoce négligeait très souvent le contrôle de gestion.⁴³⁴

Chez la firme naissante cette carence peut constituer une cause de défaillance ; car la méconnaissance des techniques modernes de gestion ne lui laisse que la seule intuition pour calculer ses coûts, pour se situer par rapport à la concurrence. En particulier, l'absence de comptabilité analytique (ou sa mauvaise utilisation) ne procure pas l'occasion d'une analyse critique des résultats, lors des premiers exercices. En apparence, les calculs grossiers peuvent indiquer une progression moyenne, par rapport aux prévisions initiales, alors même que la situation se dégrade, insidieusement, depuis le début.⁴³⁵

Par contre, la petite firme de plus de cinq ans d'âge possède une expérience qui dépasse la gestion au jour le jour. Dans ce cas, les procédures de contrôle pragmatiques employées n'exigent pas un lourd potentiel comptable ; mais, sans un minimum de contrôle de gestion, la firme a peu de chances de croître. Celles qui le font néanmoins sont à la merci d'un incident fâcheux : la disparition du patron lui-même.

433 R. PICARD (1922) *Le contrôle ouvrier sur la gestion des entreprises*, Paris, M. Rivière, p. 69.

434 H. LESCA (1976) "Diagnostic des informations de gestion et typologie des entreprises", in Colloque du CERME, Nice, 16 p.

435 J. DESROUSSEAUX (1966) *L'évolution économique et le comportement industriel*, Paris, Dunod, p. 54.

3°) *L'imprévision du risque de défaillance*

Le dirigeant n'ignore pas la sanction ultime d'une mauvaise gestion : son éviction de l'entreprise. Pourtant, il ignore le plus souvent le risque de défaillance de sa firme, quand elle débute. Entre 1972 et 1976 ce risque s'élevait à 0,8% la première année, 5,5% la deuxième, 6,9% la troisième et 6,5% au cours de la quatrième.⁴³⁶ En outre, dans l'échantillon des jeunes défaillantes, les 2/3 des firmes défont avant l'âge de 3 ans, et 1/3 entre 3 et 5 ans.

Cette méconnaissance peut être une cause de défaillance : il suffit qu'elle soit à l'origine des surinvestissements ou de l'absence d'un système d'alerte. Abordé du côté des créanciers de l'entreprise, cette omission d'une prudence élémentaire est une faute de gestion caractérisée et peut vite conduire à la faillite entraînant la disparition définitive de la firme.⁴³⁷

C. Contraintes internes, contraintes externes

En réalité les causes de défaillance sont multiples, et il est quelque peu artificiel de regrouper sous des rubriques bien tranchées des éléments de causalité. Pour l'observateur extérieur, une cause en vaut une autre ; aussi est-on amené à user de simplifications, à rechercher les cas les plus marquants. Comme le cadre fiscal conduit prioritairement les politiques de financement des firmes, il convient de se poser le problème du manque de fonds propres. Toutefois, il ne faut pas être dupe vis-à-vis de la thèse du renforcement à tout prix de ces fonds.

1°) *Des causes en chaîne*

Le tableau n° 55 regroupe un certain nombre d'évolutions significatives. En premier lieu, un déterminant commun à la création et à la disparition apparaît. En effet, du fait d'une demande insuffisante, le taux de croissance du chiffre d'affaires chute, trois ans avant la défaillance. Cette donnée est intéressante : trois ans avant, trois ans après, telle est la "zone" de danger maximum d'une firme, jeune ou défaillante.

Autre fait marquant : l'influence de la hausse du coût des matières premières se lit dans le rapport hors taxes entre la valeur ajoutée et le chiffre d'affaires. En $n - 4$ et $n - 5$, soit 1973 et 1978 pour l'échantillon de François MADER, un plancher est atteint, lequel ne sera franchi qu'en $n - 2$ et $n - 1$, c'est-à-dire juste avant la défaillance. Une telle hausse grève les prix de revient et réduit les marges, s'il n'y a pas répercussion dans le prix de vente.

⁴³⁶ Résultats obtenus en faisant le rapport entre le nombre de firmes créées en n , ayant défont en $n + x$ divisé par le nombre de firmes créées en l'année n . CNME (1977) "La création", n° 77, p. 23.

⁴³⁷ B. GAULTIER (1978) "Le risque vu par le créancier de l'entreprise", *Analyse Financière*, 1^{er} trimestre, p. 18.

Certains experts ont soutenu qu'une telle hausse n'est que le rattrapage naturel d'une sous-évaluation antérieure.⁴³⁸

Tableau 55. La dégradation de la structure financière d'une firme industrielle

Indicateur	N - 7	N - 6	N - 5	N - 4	N - 3	N - 2	N - 1
Taux de croissance du Chiffre d'Affaires	11,4	13,7	10,6	16,6	14,5	7,2	3,1
Valeur Ajoutée H.T./Chiffre d'Aff. H.T.	40,1	37,6	37,0	39,2	41,2	3-,5	35,5
Augmentation d'effectif	1,2	1,4	0,2	2,5	0,7	- 1,0	- 3,3
Frais de personnel/ Effectif	?	9,1	16,2	14,2	14,9	14,9	9,6
Frais financiers/ Valeur ajoutée	5,4	6,7	6,8	7,0	8,3	10,2	11,4
RBE/Dotation aux amortissements	1,4	1,4	1,3	1,5	1,2	0,9	- 0,8
EBE/Chiffre d'Affaires	6,2	7,2	6,8	7,1	5,8	5,3	2,1
Résultat d'exploitation/Chiffre d'Affaires	4,6	4,3	4,3	4,4	2,5	1,8	- 1,9
Résultat net redressé/Chiffre d'Affaires	0,4	0,2	- 0,1	- 0,1	- 0,6	- 2,0	- 7,8
Croissance des investissements	19,5	- 11,0	13,2	7,8	- 10,2	22,5	- 22
Croissance des stocks	19,1	7,4	10,7	17,8	24,8	9,8	5,0
FRN/Besoin en fonds de roulement	63,0	65,0	55,0	64,0	46,0	37,0	28,0
Dettes financières/Fonds propres	59,0	82,0	88,0	120	142	173	231
Capacité d'autofinancement	48,6	37,1	36,1	67,3	70,3	- 10,9	- 61

Source : d'après F. MADER (1979) *Un échantillon d'entreprises en difficulté*, Paris, Crédit National. RBE : résultat brut d'exploitation ; EBE : Excédent brut d'exploitation ; FRN : fonds de roulement net.

Mais, cet argument macroéconomique ne concerne que les firmes créées avant la hausse ; pour les autres aucune compensation n'est possible, il s'agit d'un élément nouveau à intégrer. François MADER a calculé que, si la valeur ajoutée est de 15% et si la part des achats dans la valeur ajoutée augmente de 1%, alors le bénéfice chute de 6%. Par contre, si la valeur ajoutée atteint 50%, le bénéfice ne baisse que de 1%.⁴³⁹

En troisième lieu, se pose le problème des frais de personnel, problème d'ailleurs commun aux créations et aux disparitions. Ici, les effectifs ne commencent à régresser qu'en $n - 2$, tandis que les frais de personnel ont tendance à continuer de croître. La réduction des salaires s'avérant pratiquement impossible sans l'accord des intéressés, ne reste que le recours aux pourvoyeurs de fonds, actionnaires ou banquiers.

Encore faut-il que les frais financiers n'atteignent pas près de la moitié des profits bruts. Une telle augmentation devient en effet inquiétante, en raison de la hausse rapide des taux d'intérêt. La firme risque de recourir à des moyens ruineux de financement de la débacle à venir.

En somme, six points se dégagent bien de ce tableau : a) les amortissements deviennent une lourde charge fixe en fin de période (ligne 6); b) les capacités bénéficiaires sont négatives dès $n - 5$ (ligne 9) ; c) paradoxalement, les investissements sont maintenus (ligne 10) ; d) les stocks

438 C. PHÉLINE (1975) "Répartition primaire des revenus et rentabilité du capital, 1964-1973", *Economie et Prévision*, vol. 19, n° 1, p. 29-49.

439 F. MADER (1979) p. 7.

croissent dangereusement jusqu'en $n - 3$ (ligne 11) ; e) la cote d'alerte est atteinte dès $n - 3$ pour le fonds de roulement net (ligne 12) ; f) les dettes financières progressent à partir de $n - 3$, ce qui traduit la faiblesse des fonds propres (ligne 13) et la médiocre capacité d'autofinancement (ligne 14). En trois ans, la direction prévenue a-t-elle vraiment la possibilité de renflouer l'affaire ?

2°) *La logique ambiguë du financement*

Il est devenu commun, aujourd'hui, de relever l'insuffisance des fonds propres. Or, cette carence va concerner à la fois firmes nouvelles et firmes défailtantes. L'attitude des firmes saines est-elle de nature à gêner ces deux types d'entreprises ? En période de rareté de l'argent on peut le penser : survivre signifie pour elles la reconnaissance du système bancaire, la confiance des partenaires industriels et commerciaux.

Jean MOTHEs démontre, chiffres à l'appui,⁴⁴⁰ qu'aucune raison ne doit pousser les firmes saines à faire appel à des capitaux propres en sus. L'endettement reste pour elles une bien meilleure opération financière. Quant à celles qui s'y risquent, elles diminuent la rentabilité de leurs capitaux. Apparemment, l'utilisation de capitaux propres en financement de frais d'investissement semble avantageuse. Elle évite les remboursements lourds, liés aux emprunts (intérêts et capital).

Mais l'investissement, réalisé selon la première méthode, ne pourra devenir profitable que s'il participe activement à la reconstitution du capital employé. En rémunérant ses actionnaires, la société peut être tentée de prélever une partie de son capital, rendant fragile le reste : premier aspect de la contradiction.

Le financement par emprunt permet d'éviter ce risque, grâce à la marge de sécurité qu'il apporte. Le critère de choix dépend donc de l'évaluation du risque de ruine de la firme. Si cette probabilité s'avère importante on utilisera les capitaux propres (politique défensive), ce qui tend, en fait, à augmenter la fragilité de l'entreprise : deuxième aspect de la contradiction.

Pour l'auteur, l'influence des procédures fiscales sur la politique de financement de la firme est primordiale. En particulier, la mesure de l'impôt fiscal rend parfaitement compte de l'illogisme du procédé, car il affecte directement aux actionnaires la part réfractée de l'impôt ; alors qu'une mesure d'exonération fiscale des dividendes bénéficierait à la seule entreprise : troisième aspect de la contradiction.

La solution générale consisterait à traiter de la même façon emprunts et capitaux propres dans le calcul de l'IS. Actuellement, la firme saine a intérêt à minimiser le montant de ses fonds propres. On retrouve là le "coût

440 J. MOTHEs (1978) "Logique du financement des entreprises", *Analyse Financière*, n° 35 et n° 37, p. 70-74 et p. 62-65.

implicite" de Pierre CONSO, mais cette fois-ci fortement liée aux risques de défaillance : "Dans cette optique, les capitaux propres représentent la fraction des capitaux permanents dont on est prêt à assumer la disparition éventuelle en cas de difficultés. Le ratio capitaux propres/capitaux permanents définit alors implicitement la proportion des capitaux investis considérée comme totalement risquée. En France, les normes d'équilibre du passif usuellement retenues fixent au ratio en question une limite inférieure de l'ordre de 50%, ce qui paraît fort important. Affecter à toute dépense d'investissement la probabilité d'être effectuée pour moitié en pure perte revient en effet à postuler (implicitement) que les entrepreneurs décident de leurs investissements à pile ou face."⁴⁴¹

Pour l'auteur, priment les conditions d'exploitation de l'investissement envisagé. Le renforcement des capitaux propres conduit à la hausse des prix de revient et même au recul des investissements. Cette conséquence va condamner la jeune firme qui ne bénéficie pas de concours bancaires favorables ; une telle implication ne permet pas à l'entreprise défaillante de se ressaisir, quelle que soit sa politique d'investissement et de désinvestissement. Chaque aspect nouveau renforce la permanence de la contradiction.

3°) La typologie de François Mader

Quatre sortes de firmes sont mises en évidence par le chercheur du Crédit National : celles qui ont un faible investissement et une rentabilité dégradée (11 sociétés sur 50) ; celles dont l'investissement est moyen et la rentabilité faible (10 cas) ; celles à mauvaise rentabilité et fort investissement (18 sociétés) ; et celles à haut investissement, mais dont la rentabilité est moyenne (8 cas).⁴⁴²

Dans le premier cas, c'est une insuffisante modernisation qui provoque la défaillance. Firmes en régression sur leur marché, baisse du chiffre d'affaires, non-renouvellement des immobilisations, tels sont les enchaînements vraiment fatals pour ce type d'entreprise industrielle. Huit d'entre elles appartiennent au secteur des biens d'équipement, une à celui des biens intermédiaires, aucune à celui des biens de consommation, et deux aux industries agro-alimentaires.⁴⁴³

En deuxième lieu, c'est la disparition du marché qui conduit la société au dépôt de bilan, malgré de forts investissements de dernière heure. La concurrence étrangère sévissant dans le secteur des biens de consommation (7 cas sur 10 en ce groupe de type III) explique une telle situation. Les trois autres firmes appartiennent au secteur des biens d'équipement ; elles travaillaient pour des clients ayant sensiblement ressenti la baisse d'activité de 1974 (Usines de gaz par exemple).

441 J. MOTHEs (1978) article cité, n° 37, p. 64.

442 Les trois sociétés restantes ont une rentabilité et un degré d'investissement moyens.

443 Sociétés correspondant au type II de F. MADER, annexe 1.

En troisième lieu, la principale catégorie (18 sociétés de type I), allie de forts investissements à une rentabilité très mauvaise. Se pose donc un problème de structure financière, au niveau de la part des capitaux permanents, part insuffisante au regard de l'endettement à court terme. Ce sont des sociétés productrices de biens intermédiaires (8 cas). Les autres se répartissent uniformément entre les autres secteurs industriels au sens large.

La quatrième catégorie (de type IV), contient les firmes qui grandissent trop vite. Leur rentabilité semble convenable, mais la structure de croissance privilégiée ne leur permet pas de faire face à cette réussite explosive. Ce sont, en majorité, des firmes de biens d'équipement (4 cas). Le caractère très sain de l'activité permet de faire une hypothèse de reprise probable, au terme d'un règlement judiciaire et après location-gérance.⁴⁴⁴

Ainsi, cette typologie confirme notre analyse des deux phénomènes d'entrée et de sortie. La fragilité financière commune aux jeunes firmes et aux entreprises défailtantes se rattache aux problèmes de marché et de gestion. Nous avons insisté sur les seconds, mais les premiers ne sont pas moins importants.

Les problèmes de marché sont à l'origine de la décision d'investir en création, ils sont la cause fondamentale du retrait financier qui précède la défaillance. Vendre reste une contrainte primordiale, mieux vendre un objectif permanent. Encore faut-il vendre dans de bonnes conditions et, en s'imposant sur le marché aujourd'hui, se donner les moyens de s'y imposer demain.

Pour l'entreprise industrielle, le passé conditionne le futur. La nouvelle firme n'a pas de passé, son présent lui sert de seule expérience, même si ses dirigeants en ont acquis, dans d'autres firmes auparavant. Nous voudrions défendre l'idée de la spécificité temporelle de chaque firme, non parce qu'elle est un "être vivant" unique, mais en tant qu'unité historiquement constituée, être organisé spécifique.

L'erreur de gestion se définit alors comme le fait de privilégier un objectif aux dépens des moyens de survie à long terme, c'est-à-dire de l'ensemble des objectifs qui deviennent tour à tour prioritaires, selon le chemin que prennent les événements : "Il importe également que le système que constitue l'entreprise fasse l'objet d'une régulation suffisante et qu'il soit adaptable. Les perturbations qu'elle subit peuvent être multiples : il peut s'agir par exemple d'une baisse des ventes, saisonnières ou non, de la défaillance d'un gros client, d'à-coups subis dans les commandes en tant que sous-traitant, de surstockages, d'investissements très lourds, éventuellement plus longs et plus coûteux que prévu, de l'absorption d'une autre firme, d'un transfert, de l'irruption d'une technique nouvelle ou même de la disparition du président."⁴⁴⁵

444 F. MADER (1979) Etude citée, p. 27.

445 Idem, p. 31.

1.3. L'origine structurelle des mouvements

Partir des mécanismes pour aboutir aux principes explicatifs revient à s'interroger sur la logique globale qui préside aux mouvements d'entrée et de sortie dans les secteurs, logique qui a fait l'objet d'une abondante littérature par le passé.⁴⁴⁶ Dans un premier sous-paragraphe (A), nous montrerons pourquoi la création est un phénomène volontaire qui se heurte à des obstacles, plus ou moins importants selon les conditions d'entrée.

Puis, dans un deuxième sous-paragraphe (B), la sortie par disparition est replacée dans un contexte plus large : la recherche toujours contrariée des profits, sous la contrainte globale du redéploiement des moyens et des hommes.

Enfin, un troisième sous-paragraphe (C) confrontera discours et réalités du renouvellement des firmes. Bref, il s'agit d'un cheminement allant de la création à risque jusqu'à la disparition maîtrisée, entre le transfert initial de capital et sa pérennité partielle (en cas de liquidation) ou totale (en cas d'introduction nouvelle en Bourse).

A. La création, un choix contrarié

En investissant, le créateur d'une firme industrielle tente un pari, celui de faire fructifier aussi rapidement que possible son capital de départ. Telle est la conception économique habituelle. Par ailleurs, l'analyse de type socio-économique d'Albert SHAPERO a très justement montré l'importance de motivations plus générales de groupes sociaux.⁴⁴⁷

Entre ces deux aspects, se dresse toute une liste de motivations (le désir d'auto-réalisation, de puissance, etc.) ; mais le problème qui importe en théorie est le fondement de l'entrée. Celui qui prime en économie industrielle est le repérage des obstacles à cette entrée et l'étude des moyens de les surmonter. On retrouve là un problème essentiel de la théorie économique contemporaine, celui de la genèse de la concurrence.

1°) *L'analyse théorique de Piero Sraffa*

Dès 1925, Piero SRAFFA était amené, dans un article célèbre,⁴⁴⁸ à étudier la logique d'entrée et de sortie des entreprises dans une industrie (un secteur selon notre intitulé). Pour lui, le principe de la productivité décroissante appliquée à l'agriculture, c'est-à-dire le fait de ranger du plus

446 Pour une présentation en français, voir H. MERCILLON (1961) "Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole", *Revue d'économie politique*, n° 1, p. 47-81.

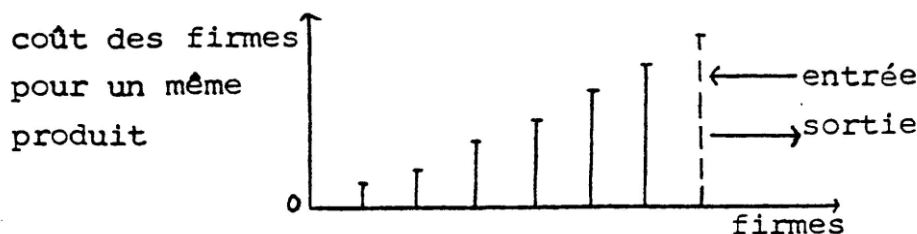
447 A. SHAPERO (1975) *Entrepreneurship and Economic Development*, Ohio State University : "Chaque vague de réfugiés politiques a produit sa propre histoire de créations d'entreprises dans le pays qui l'a reçue : les pieds-noirs en France, les allemands de l'Est en République Fédérale, les cubains en Floride." Cité par B. NEUNREUTHER (1978) thèse citée, p. 82.

448 P. SRAFFA (1925) "Sur les relations entre coût et quantité produite", in *Ecrits d'économie politique*, traduit de l'italien, Paris, Economica, 1975, p. 1-49.

productif aux moins productif des terrains cultivés, devient indéterminé s'il est étendu, par simple analogie, à "la courbe d'offre d'un produit en régime de libre concurrence."⁴⁴⁹

Il prend comme exemple l'analyse ancienne (1913) de l'économiste italien Enrico BARONE. Que fait ce dernier ? Tout d'abord, il range par ordre de croissance les coûts de chaque entreprise.

Figure x. Le modèle de Barone



Ce faisant, "il suppose donc, de manière implicite, que c'est précisément là l'ordre dans lequel les entreprises entrent sur le marché, ou en sont chassées, suivant que la demande pour le produit augmente ou diminue ; il en conclut que le prix de marché est égal au coût de production de l'entreprise marginale."⁴⁵⁰ BARONE applique une triple correspondance entre terres et firmes, fertilité et efficacité, rente et profit.

Mais SRAFFA refuse, en ce cas précis, une telle correspondance : "Un tel procédé néglige cependant une différence fondamentale : lorsqu'on veut étendre la culture (...), on ne peut recourir en général qu'à des terrains réputés auparavant comme les moins fertiles, c'est-à-dire comme les plus mauvais. Mais si le nombre d'entreprises augmente dans une industrie donnée, il n'est pas dit que les dernières arrivées soient les moins efficaces puisque, à l'inverse des terres marginales, elles n'étaient pas inutilisées auparavant mais faisaient partie d'une autre industrie ; ne se sont transférées dans l'industrie en expansion que les entreprises qui pouvaient effectuer ce transfert au moindre coût, c'est-à-dire probablement celles qui appartenaient à une industrie voisine ou qui, de toute façon, étaient dotées de capital et de travail plus mobiles."⁴⁵¹

L'entrée ne concerne donc surtout que des firmes déjà existantes et très peu de nouvelles firmes. Le capital s'avère peu fluide, il ne se transfère qu'à proximité de son lieu de départ. Le cas de la sortie pose le problème du retrait définitif du capital : "Si la demande d'un certain produit diminue, ce sont les entreprises qui pourront le plus aisément modifier leur production qui abandonneront l'industrie. Certes, dans des cas particuliers, certaines firmes seront chassées des industries et feront faillite, tout comme l'augmentation de la demande pour un produit fera naître des entreprises entièrement nouvelles. E. BARONE ne semble prendre en considération que ce dernier cas ; mais si

449 Idem, p. 21.

450 Ibidem.

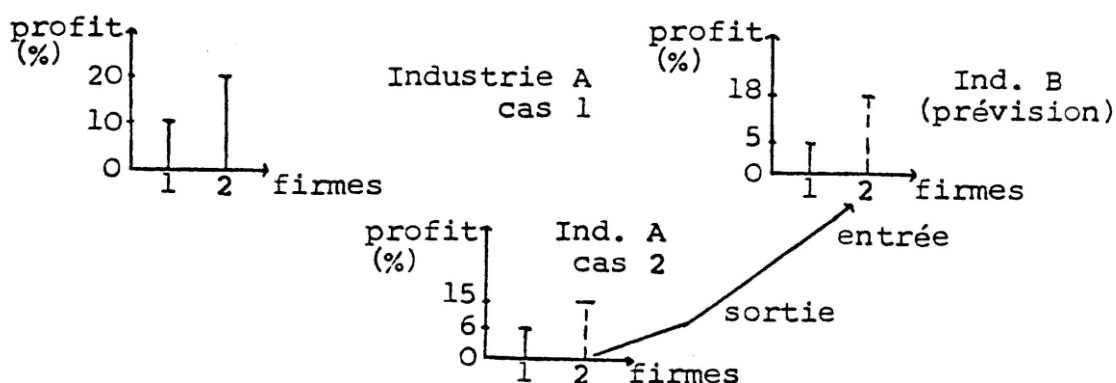
451 P. SRAFFA (1925) p. 21-22.

l'on pense que l'entreprise (plutôt que par la personne de l'entrepreneur) est formée d'une masse de capitaux et de travailleurs, alors, même si une partie des capitaux est détruite et si une fraction des travailleurs est condamnée au chômage permanent, une autre partie sera transférée dans une autre industrie : et ce ne sera pas toujours la moins efficiente mais celle qui a le degré de mobilité le plus élevé."⁴⁵²

Dans ces deux citations, sont condensés tous les éléments d'une analyse de la mobilité inter-sectorielle des capitaux par-delà l'entreprise. Résumons-en les points principaux : a) le capital existe antérieurement à l'entreprise dont il permet l'existence ; b) les déplacements de capitaux se font rarement entre des secteurs éloignés l'un de l'autre ; c) les firmes marginales ne sont pas forcément les plus menacées, si elles sont les plus mobiles (i.e. si elles peuvent transformer rapidement leurs immobilisations, spécifiques au secteur, pour réinvestir ailleurs) ; d) la distinction entrepreneur-entreprise permet le transfert d'une partie des capitaux, même après faillite du débiteur et la disparition effective de son entreprise.

Et l'auteur de donner un exemple numérique : "Supposons que dans l'industrie A une entreprise, produisant à des coûts peu élevés, ait un profit annuel de 20, alors qu'une autre (qui produit à des coûts plus élevés) en ait un de 10 ; ces entreprises prévoient, dans le cas de leur transfert vers une autre industrie B, un profit respectif de 18 et de 5 : dans ces conditions, ce transfert n'est avantageux ni pour l'une ni pour l'autre. Par la suite, si la demande du produit A diminue et qu'en conséquence les profits de la première entreprise tombent à 15 et ceux de la seconde à 6, il est clair que ce sera l'entreprise la plus efficiente qui sera 'chassée' de l'industrie A."⁴⁵³

Figure W. Le petit modèle de Sraffa



452 P. SRAFFA (1925) p. 22.

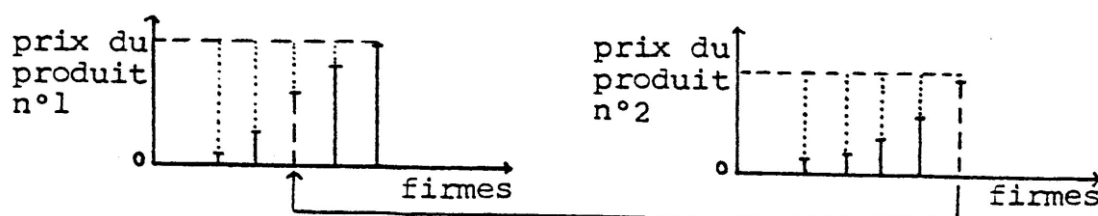
453 Ibidem.

En 1, la firme n° 2, qui est la plus efficiente, prévoit un profit de 18, si elle entre dans l'industrie B. La firme n° 1 prévoit pour sa part 5% de perte si elle tente une telle opération (10 – 5). En 2, les conditions de la demande ayant changé dans l'industrie A, la firme n° 2 a intérêt à sortir de cette industrie pour aller recueillir un profit plus élevé dans l'industrie B (18% contre 15%).

Par contre, la firme la moins efficiente (firme n° 1) reste dans l'industrie A, où son taux de profit est encore supérieur à celui qu'elle pourrait avoir en B. Implicitement le prix reste unique et inchangé ; c'est donc en comparant les taux de profit que le choix s'effectuera.

Pour SRAFFA, plutôt que l'analogie terres-firmes, c'est l'identification *une* terre et *des* firmes qui est souhaitable. Comme pour la culture changeante d'une terre, le transfert d'un secteur à l'autre peut rendre les firmes les moins efficientes beaucoup plus rentables.

Figure Z. Le changement de marché d'une firme



Dans ces conditions, l'agriculture et l'industrie obéissent à une même rationalité de restructuration : "La distinction des récoltes sur les différents terrains n'est pas déterminée fondamentalement par la loi de la productivité décroissante, mais en fonction du principe des coûts comparés, c'est-à-dire d'une façon tout à fait analogue à celle qui préside à la répartition des différentes industries."⁴⁵⁴

L'entrée (et à un moindre degré la sortie) est donc un choix pour l'entreprise existante, mais elle est une nécessité pour l'entreprise naissante. En effet, la firme la moins efficiente ne peut subir des pertes pendant très longtemps : voilà peut-être la barrière à l'entrée la plus importante pour une création *ex-nihilo*. La jeune firme aura très rarement la possibilité de se transférer dans une autre industrie car, au coût de l'entrée s'ajouterait le coût de la sortie du premier secteur. Or, nous allons voir que ce coût n'est pas fixé objectivement.

2°) Les barrières à l'entrée et la création

La question de l'entrée dans une industrie donnée est liée à l'analyse de la concurrence non pure et non parfaite, donc de l'oligopole ou du

454 P. SRAFFA (1925) Ibidem.

monopole. Deux auteurs principaux ont étudié ce problème : Joe BAIN et Piero SYLOS-LABINI.⁴⁵⁵

Pour eux, les firmes qui existent dans l'industrie bénéficient d'un avantage très important vis-à-vis des entrants potentiels : elles ont la possibilité d'ériger des barrières à l'entrée, i.e. de jouer sur les quantités produites et sur les prix de vente, donc sur la relation coûts-profits.

Une différence sépare néanmoins les deux auteurs : BAIN raisonne par rapport à des nouveaux entrants absolus (ils n'étaient pas dans une industrie au préalable), alors que SYLOS-LABINI tend à privilégier le tryptique petite-moyenne-grande entreprise sans recentrer l'analyse à chaque fois sur l'entrant *ex-nihilo*, comme le fait BAIN.

Pour notre sujet l'analyse de Joe BAIN est plus intéressante que celle de SYLOS-LABINI. L'auteur américain distingue trois catégories de "circonstances" qui favorisent la difficulté d'entrer.

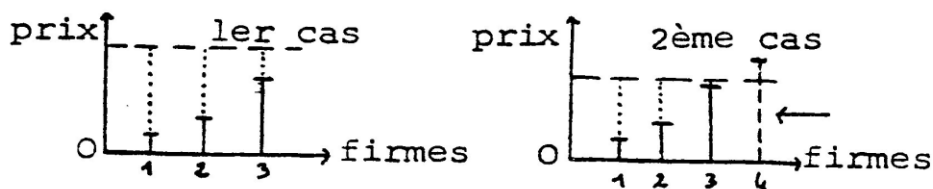
a) Celles qui donnent un avantage de coût absolu aux firmes établies, à savoir : le contrôle des techniques de production, les imperfections dans le marché des facteurs de production, les limitations dans l'offre de ces facteurs, et les intérêts élevés du marché de l'argent.

b) Celles qui amènent un avantage de différenciation aux firmes en place : la préférence des consommateurs pour les marques connues, le monopole de brevets, de noms, d'emblèmes, de logos, etc., et les contrats d'exclusivité en matière de distribution.

c) Celles enfin qui procurent des avantages de dimension aux firmes installées, telles que les économies d'échelle dont bénéficie une firme qui possède une part importante de marché, ou encore, le pouvoir de financement qu'une telle position permet. Et aussi les économies dues aux retombées des précédentes campagnes de publicité.⁴⁵⁶

Ces avantages se transforment en barrières quand le prix pratiqué par les firmes en place ne permet pas à la nouvelle unité de réaliser un profit minimum, ou même quand son entrée éventuelle se traduit par des pertes importantes. On peut schématiser ce raisonnement.

Figure K. La baisse des prix évince la firme marginale entrante



455 J.S. BAIN (1956) *Barriers to New Competition. Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Cambridge, Harvard University Press ; P. SYLOS-LABINI (1971) "La théorie des prix en régime d'oligopole et la théorie du développement", *Revue d'économie politique*, n° 2, p. 244.

456 J.S. BAIN (1956) p. 15-16.

Dans le premier cas, les trois firmes existantes tirent parti de tous leurs avantages pour réaliser le taux de profit le plus élevé possible, compte-tenu des coûts. Pas d'entrant en vue. Tout va pour le mieux.

Dans le second cas, les trois firmes installées prévoient la venue d'un quatrième concurrent. Elles agissent sur le prix, de manière à le faire baisser de telle façon que l'entrant potentiel soit assuré de réaliser des pertes, du moins tout au début de son entrée. Ce type de mécanisme peut se rencontrer entre firmes de poids inégal, dans un secteur donné. Les entrants potentiels savent d'ailleurs à quoi s'en tenir : "Ils présument en général avec raison que le prix de longue période a été établi en fonction du danger qu'ils représentent, et que le prix après entrée sera vraisemblablement plus bas que le prix avant entrée s'ils pénètrent dans l'industrie (ou le groupe) à une échelle significative."⁴⁵⁷

Or la jeune entreprise marginale ne modifie pas significativement le marché (elle cherche plus à s'implanter sur un segment délaissé par les autres firmes qu'à les concurrencer sur leur point fort) : il est alors possible que les firmes établies maintiennent leur prix. Mais, ce faisant, elles risquent d'attirer les entrants préexistants dans d'autres industries proches, ainsi que l'a montré le schéma du raisonnement de SRAFFA.

Les firmes en place ont plus à redouter de leurs homologues à la recherche d'une diversification profitable que de jeunes firmes marginales. Encore faut-il se souvenir que de nombreuses entreprises marginales sont devenues des géantes, dépassant les barrières dressées par les firmes installées, en révolutionnant le produit ou l'organisation du secteur (aux Etats-Unis MOTOROLA ou XEROX en sont des exemples connus).⁴⁵⁸ L'étude des changements de rang des 1 000 premières entreprises françaises sur un quart de siècle mettrait certainement en évidence ce point.

Plusieurs critiques concernent Joe BAIN, dont une qui ne nous paraît pas fondée au vu de notre approche. Ainsi, pour Rollande BORRELLY, la première série d'avantages est superflue : "La distinction établie par Bain entre quatre types d'avantages (le contrôle des techniques, les imperfections du marché des facteurs [de production], le contrôle des facteurs stratégiques et les différenciations du loyer de l'argent) paraît inutile. D'une part nous ne pouvons trouver de justification à l'idée avancée par lui d'une sorte de discrimination qui serait faite au candidat à l'entrée obligé d'emprunter du capital-argent."⁴⁵⁹

Selon nous, BAIN a parfaitement compris le problème du créateur potentiel ; celui-ci, pour entrer, pour créer sa nouvelle entreprise, doit être reconnu par ceux qui le soutiennent pécuniairement au départ, et qui le soutiendront pendant la phase non profitable de croissance de sa firme. Or, pour les banques d'affaires par exemple, le candidat n'est pas un emprunteur

457 H. MERCILLON (1961) article cité, p. 66-67.

458 A. BIENAYMÉ (1973) *La croissance des entreprises*, p. 280.

459 R. BORRELLY (1975) *Les disparités sectorielles des taux de profit*, Grenoble, PUG, p. 88.

habituel, il ne va pas emprunter pour consommer improductivement, il va s'endetter pour ensuite réaliser des profits. La non-consommation ne supporte qu'un coût d'intérêts, alors que la non-réalisation de profits supporte, en plus, un coût de défaillance possible.

Ce dernier se divise en un coût de transformation lié à la sortie de l'industrie (il faut vendre les machines aux concurrents, d'où une certaine dévalorisation qui correspond à un simple rapport de forces) et un coût de destruction d'une partie du capital (stocks invendables par exemple). Ainsi, nous pensons que l'opération restera aventureuse pour le banquier, tant que le coût d'entrée sera supérieur au rapport de sortie. Ce risque se traduit par une augmentation du loyer de l'argent, ce qu'a bien vu BAIN. Par ailleurs, il nous semble que cette analyse met en évidence le caractère temporaire des barrières, comme l'énonce BORRELLY : "La barrière existe ou n'existe pas, à un moment déterminé, et elle est infranchissable à ce moment-là (mais ... s'il existe des barrières, aucune n'est durable)."⁴⁶⁰

3°) Vérification empirique des barrières à l'entrée

Il est une barrière qui se prête assez facilement à vérification : la barrière financière. L'outil utilisé est plus simple que celui de BAIN ou des travaux ultérieurs.⁴⁶¹ Nous utiliserons trois indicateurs, que nous corrèlerons entre eux selon les rangs. Le découpage sectoriel retenu est le même que précédemment (tableau n° 56).

Le premier indicateur est un taux de rentabilité (résultat comptable net sur capitaux propres) calculé par la CNME pour l'année 1973, année qui précède la période prise en compte par l'étude des créations et des défaillances (1974-1976). Les créateurs potentiels auraient dû être attirés par les secteurs où ce taux est élevé. Cela ne s'est pas forcément produit.

Le deuxième indicateur choisi est le montant minimal des capitaux permanents nécessaires par secteur. Cette barrière n'est qu'une approximation, par rapport à celles de BAIN. En fait, il aurait été plus logique de se référer aux capitaux propres. Cela n'a pas été possible, en raison de la difficulté d'agrégation des données qui ne proviennent pas du même centre de recherche. En ce cas l'arbitraire se cumule, les résultats ne sont plus du tout significatifs.

Le troisième indicateur est le taux de création moyen sur cette période. Il devrait être faible là où les barrières sont hautes et la rentabilité faible ; et fort quand les barrières sont basses et la rentabilité élevée. Mais il se peut que les entrants nouveaux ne se soucient que de l'implantation à moyen terme sur le marché, quel que soit le résultat à court terme.

460 R. BORRELLY (1975) p. 95.

461 F. JENNY et A.-P. WEBER (1974) "Taux de profit et variables structurelles dans l'industrie manufacturière française", *Revue économique*, n° 6, p. 924-958.

Tableau 56. Rentabilité, barrière à l'entrée et créations (1974-1976)

Secteur	Rentabilité	Barrière financière	Créations
U01 Agriculture	0,22 (7)	523,5 (20)	2,7 (4)
U02 IAA	0,13 (15)	3330,0 (5)	1,2 (14)
U04 Biens intermédiaires	0,16	2888,7	2,0
Extraction de minerais	0,18 (11)	1127,0 (13)	1,7 (11)
Fonderie	0,16 (12)	2302,0 (8)	2,3 (6)
Verre	0,11 (19)	4965,0 (1)	1,9 (9)
Chimie	0,15 (14)	4189,0 (3)	3,3 (1)
Articles métalliques	0,19 (10)	2013,0 (9)	1,0 (16)
Papier-carton	0,13 (15)	4285,0 (2)	0,9 (17)
Caoutchouc-plastiques	0,21 (9)	1340,0 (12)	2,9 (2)
U05 Biens d'équipement	0,25	2432,4	1,8
Construction mécanique	0,37 (1)	631,0 (18)	2,9 (2)
Construction électrique	0,22 (7)	3917,5 (4)	1,8 (10)
Automobile	0,16 (12)	2407,0 (7)	0,3 (20)
Construction navale	0,26 (5)	2774,0 (6)	2,2 (7)
U06 Biens de consommation	0,18	1029,2	1,3
Textile-habillement	0,13 (15)	1944,6 (10)	1,2 (14)
Cuir-chaussure	0,11 (19)	958,5 (15)	0,4 (19)
Bois-ameublement	0,24 (6)	618,0 (19)	0,9 (17)
Presse-édition	0,13 (15)	653,0 (17)	2,1 (8)
Articles de loisir	0,27 (4)	972,0 (14)	1,7 (11)
U07 BTP	0,28 (2)	1882,5 (11)	1,6 (13)
U09 Transports	0,28 (2)	911,5 (16)	2,4 (5)

Source : CNME, n° 77, p. 11 et p. 20 à 22. Rentabilité et créations sont en taux. Barrières sont les capitaux permanents moyens par secteur en milliers de francs. Le rang est entre parenthèses.

Le tableau n° 56 contient aussi les rangs qui vont nous servir à calculer les divers coefficients de SPEARMAN et à mettre en relation nos indicateurs deux à deux.

Tableau 57. Corrélations entre les trois indicateurs régionaux

N = 20	rs	Racine carrée de $n - 1 \times rs$	H0 acceptée avec une erreur de 0,05 ?
Rentabilité-Barrière	- 0,48	- 2,09	NON (dépendance)
Barrière-Créations	- 0,16	- 0,70	OUI (indépendance)
Créations-Rentabilité	+ 0,37	+ 1,62	OUI (indépendance)

Paradoxalement, la relation de dépendance n'est constatée que dans le cas barrière-rentabilité, alors que dans le cas créations-barrière le résultat est négatif (- 0,70), tandis que dans celui entre créations et rentabilité il est positif (+ 1,62) et compris dans les bornes $[- 2, + 2]$. Les créations sont indépendantes de la barrière financière et de la rentabilité minimale à atteindre. Trois explications peuvent être apportées.

Premièrement, la liaison entre la barrière financière retenue et le taux de rentabilité en question peut s'expliquer si l'on se souvient que les capitaux permanents contiennent les capitaux propres et les dettes à moyen et long

terme. Retrouvant les capitaux propres au dénominateur du taux, il est clair qu'une certaine dépendance apparaît. Elle est d'ailleurs faible, à proximité de la limite – 2.

Deuxièmement, le caractère de la barrière est à remettre en cause : elle n'est pas universelle. On retrouve, dans ce résultat, l'observation de Rollande BORRELLY : "Le volume de capital initial nécessaire pour entrer dans une industrie ne constitue pas une barrière générale. Cette barrière (...) a une nature particulière : c'est par référence aux disponibilités du concurrent éventuel – qui incluent sa capacité d'emprunter – qu'il faut en juger et il n'y a pas de 'normes' en la matière, la diversité des firmes étant la règle de ce point de vue."⁴⁶²

Troisièmement, le fait de retenir une donnée moyenne pour les secteurs tend à masquer les seuils réels d'entrée, à les minimiser. JENNY et WEBER ont estimé ceux-ci, dans le cas de la France, à un coût d'entrée en capital de 100 à 200 millions de francs.⁴⁶³

Remarquons tout de même qu'il s'agit là du coût d'entrée pour toutes les sortes de firmes. Nous pensons que la création *ex-nihilo* d'une firme revêt un coût intermédiaire entre le seuil minimal variable selon le secteur (mettons 1 million pour une petite industrie), et la moyenne de la barrière du tableau n° 56 (2 087 205 F). L'ordre de grandeur le plus souvent avancé semble être 5 millions de francs.⁴⁶⁴

B. Un mécanisme du redéploiement industriel

Classiquement, la fin de la firme industrielle est une variable clé de l'analyse de la concurrence : elle peut être fatale ou voulue selon la stratégie de repli ou de transfert de la direction générale de la firme.⁴⁶⁵

Mais, on peut se demander si la disparition qui fait suite à une défaillance judiciairement constatée a un rôle dans la concurrence généralisée que se livrent les entreprises industrielles. Nous n'avons considéré, pour l'instant, que le cas de l'économie française. Or, la concurrence n'est pas seulement nationale. De plus en plus, les entreprises étrangères tentent de pénétrer sur le marché français.⁴⁶⁶

Une réponse à cette agression se nomme le "redéploiement", c'est-à-dire l'adaptation des structures aux nouvelles contraintes qui s'imposent à toutes les firmes industrielles et commerciales. Avec l'arrivée, sur les marchés français, de nouveaux produits à bas prix en provenance des pays dits "en voie de développement", il se dégage peu à peu deux axes d'orientation : celui de la collectivité et celui de la réorganisation inter-entreprises.

462 R. BORRELLY (1975) *Les disparités sectorielles des taux de profit*, p. 94.

463 F. JENNY et A.-P. WEBER (1974) "Taux de profit et variables structurelles dans l'industrie manufacturière française", *Revue économique*, n° 6, p. 953.

464 A. BIENAYMÉ (1979) Rapport cité, p. 21.

465 A. BIENAYMÉ (1973) *La croissance des entreprises*, p. 303.

466 M. RAINELLI (1979) *La multinationalisation des firmes*, Paris, Economica, 208 p.

1°) *Pour une reconversion organisée*

La volonté gouvernementale de constituer dans chaque secteur industriel une "tête de file" avec deux ou trois grandes firmes, a influé sur la situation des autres entreprises : "L'entrée des grandes firmes nationales risque d'accélérer le rythme de disparition des petites entreprises qui n'ont pas les moyens de faire face aux technologies nouvelles et de suivre la hausse généralisée des salaires induites par les firmes étrangères à la productivité élevée."⁴⁶⁷

La difficulté n'est pas tant de laisser les entreprises étrangères librement provoquer la disparition des firmes retardataires que d'organiser le reclassement des ouvriers et du capital, qui se trouvent libérés à cette occasion. Les ouvriers le sont en vertu d'une nécessité : la réduction du risque de conflits sociaux, ceux-ci ayant l'inconvénient de compromettre à la fois la production à court terme et les profits à moyenne échéance. L'idée d'utiliser le capital disponible pour promouvoir la création de nouvelles unités dans les secteurs clés a commencé à poindre dans les années soixante-dix.⁴⁶⁸

Ceci pose aussi le problème de la distinction entre secteur abrité et secteur exposé. En fait, il nous semble qu'en ce qui concerne les créations *ex-nihilo* et les disparitions effectives, une telle distinction est difficile à mettre en œuvre. Il existe des firmes en difficulté dans tous les secteurs, et il s'en crée de nouvelles partout. Les grandes entreprises industrielles se méfient plus de leurs concurrentes étrangères que des firmes locales dont elle connaissent les possibilités et les limites. Elles ont donc intérêt à récupérer les meilleurs éléments qui disparaissent, plutôt que d'écraser une plus petite firme qui pourrait être rachetée par des capitaux étrangers.⁴⁶⁹

Avec la notion de "centre de profit", les plus grandes entreprises disposent d'une procédure interne relativement décentralisée qui obéit au critère n° 1 de dégagement d'un secteur : la constatation que le taux de profit est tendanciellement moins élevé que dans les autres secteurs où intervient la firme.⁴⁷⁰ On retrouve là l'analyse de SRAFFA. Mais se peut-il que la sortie effective d'une firme, qui ne se reconvertit pas ailleurs, agisse sur la situation des firmes survivantes ?

2°) *L'influence de la sortie des firmes*

Cette question est ancienne dans l'histoire de l'économie industrielle : quelles sortes de firmes disparaissent ?⁴⁷¹ Seraient-ce les firmes marginales ou celles qui sont victimes de l'obsolescence de leurs équipements ? Dans le

467 Y. MORVAN (1976) *Economie industrielle*, Paris, PUF, p. 89.

468 Depuis 1972, l'Etat français favorise la création d'entreprises dans les secteurs à rendement élevé ou à rentabilité intéressante.

469 J.H. TRESCASES (1970) *L'avenir des PME, les actions concertées*, Paris, Dunod, p. 15.

470 CNME (1979) "La notion de centre de profit : son utilité et ses limites", *BIE*, n° 84, p. 34.

471 ANONYME (1935) *The Exit form Industry*, Political and Economic Planning, May, 52 p.

premier cas, le capital perdu n'inciterait pas les nouvelles firmes à tenter l'entrée (le critère du profit insuffisant est alors dissuasif).⁴⁷² Mais, dans le second cas, des mécanismes extra-économiques permettraient à ces firmes déficitaires de survivre (blocage à la sortie).

Nous pensons que les deux aspects coexistent : les firmes les plus faibles, celles qui emploient un personnel peu qualifié et peu nombreux par rapport à la norme locale, sont des firmes marginales libres de disparaître. Les autres, celles qui ont une certaine importance dans la région, peuvent être renflouées et le sont pratiquement quand l'Etat intervient pour enrayer le processus de disparition soudain.

Bien entendu, ce dernier acteur public n'agit pas de façon totalement désintéressée et essaye d'organiser la reconversion de ces activités dans le cadre du redéploiement industriel national, tout en favorisant les rapprochements, les absorptions avec des firmes saines, capables de sortir indemnes de la concurrence internationale.

On peut donc avancer l'idée que les disparitions effectives sont une des conséquences de la concurrence, mais ne sont pas globalement un mécanisme fondamental du redéploiement. Celui-ci procède plutôt grâce aux "faux" mouvements (fusions-absorptions).⁴⁷³

Par contre, les défaillances d'entreprises importantes (ou jugées comme telles) renvoient à un mécanisme d'alarme qui indique une orientation habile de la politique industrielle : quand les défaillances sont nombreuses, le discours étatique sur le redéploiement industriel trouve des arguments plus convaincants pour provoquer des changements soudains.⁴⁷⁴

A la suite des travaux d'Edwin MANSFIELD,⁴⁷⁵ on sait que la disparition des firmes profite à leurs concurrentes de même taille. Elle peut aussi profiter à des firmes de taille supérieure, mais, en ce cas, se produit un "effet de proportion" qui pose des problèmes d'intégration des actifs rachetés, dans le processus productif de la firme acheteuse (exemple : machines-outils). C'est un "effet de proximité" qui s'opère par le rachat des actifs des firmes sortantes. En s'intéressant aux parts de marché, Alain BIENAYMÉ a pu montrer que "les grandes firmes ne peuvent être considérées 'profiter' de la disparition des petites que si leur part de marché progresse plus vite que celles des firmes des autres classes."⁴⁷⁶

Toutefois, il semble assez difficile de repérer, d'un point de vue global, l'ensemble des mouvements de rachats. L'enjeu est d'importance s'il se produit

472 K.R. HARRIGAN (1980) "The Effect of Exit Barriers upon Strategic Flexibility", *Strategic Management Journal*, vol. 1, n° 2, p. 165-176 (écrit par une doctorante de Michael PORTER).

473 H. LECOUTURIER (1919) *Le mécanisme financier*, Paris, Hugonis, p. 151. Ecrit par un administrateur judiciaire au Tribunal civil de la Seine. Il a aussi publié la même année un petit livre sur *Le bénéfice net*, Paris, Hugonis, 167 p.

474 M. CASTELLS (1975) *Sociologie de l'espace industriel*, Paris, Anthropos, 228 p.

475 E. MANSFIELD (1962) "Entry, Gibrat's Law, Innovation and the Growth of Firms", *American Economic Review*, vol. 52, n° 5, décembre, p. 1023-1051.

476 A. BIENAYMÉ (1973) *La croissance des entreprises*, p. 319.

un renforcement des barrières à l'entrée ; alors que les créations seraient grandement favorisées si elles pouvaient bénéficier de la reprise du matériel des firmes disparues (sauf si la nouvelle entreprise innove ou si les équipements dispersés sont totalement obsolètes).

C. Pertinence de la théorie du vivier

Idée due à Alfred MARSHALL qui voulait symboliser une population d'entreprises industrielles évoluant selon le cycle vital de tout organisme vivant,⁴⁷⁷ cette théorie du vivier préexistant à la création des firmes doit être étudiée en elle-même.

1°) Son but : expliquer le renouvellement des secteurs

Il existe une formalisation, due à Robert SOLOW en particulier,⁴⁷⁸ qui s'intéresse à l'âge du capital et permet à Alain BIENAYMÉ de proposer une "lisière technologique", où le rythme de l'investissement règle les entrées et les sorties d'entreprises.⁴⁷⁹ Cette analyse, de type néo-classique, exige des hypothèses vraiment très fortes (les firmes âgées ne renouvellent pas leurs équipements, par exemple) et, privilégiant le phénomène d'innovation, se trouve quelque peu en dehors du champ de notre travail.

Par contre, l'argument à la base de la théorie du vivier nous semble révélateur : "La constitution et la croissance de groupes français à stature internationale ne peuvent être menées à bien que si elles s'appuient sur un tissu industriel riche en entreprises de petite taille. Il est donc nécessaire de revitaliser le tissu industriel appauvri par un important mouvement de concentration et par le transfert de l'esprit d'entreprise vers les secteurs tertiaires et quaternaires."⁴⁸⁰

Une contradiction apparaît entre ces deux phrases : pour régénérer le tissu industriel on nous propose de revenir sur la politique de concentration, alors que le renouveau des petites firmes servirait de base pour les groupes.

Deux niveaux différents sont alors inextricablement enchevêtrés : le phénomène de domination des groupes *et* la régulation autonome des structures de l'économie. C'est parce que la structuration des groupes a déjà atteint les firmes les plus importantes que le mouvement intéresse à leur tour les firmes moyennes ou plus petites.

C'est parce qu'il vaut mieux récupérer le capital des entreprises en difficulté qui vont disparaître, ou susciter le maximum de vocations d'entrepreneurs issus de la grande firme (cadres en réserve ou insatisfaits de

477 L. BOURCIER DE CARBON (1979) *Essai sur l'histoire de la pensée économique*, Paris, Montchrestien, vol. 1, p. 330.

478 Voir G. ABRAHAM-FROIS (1972) *Eléments de dynamique économique*, Paris, Dalloz, 2^e éd., p. 279-287.

479 A. BIENAYMÉ (1973) *La croissance des entreprises*, p. 311.

480 CNME (1977) "La création d'entreprise en France", *BIE*, n° 77, p. 4.

leur travail quotidien qui ont du capital-argent oisif) que l'intérêt envers les firmes marginales est promu au rang de priorité.⁴⁸¹

Après avoir acquis la maîtrise des mouvements de fusion-absorption dans les années 1960-1970, les groupes tentent de contrôler à leur avantage les créations et les disparitions. Ensuite, il ne restera plus qu'à dénoncer le "gaspillage" des cessations volontaires d'activité ou les mises en sommeil des sociétés dormantes.

Se pose aussi la question d'une régulation apparente des structures industrielles. La création des firmes est "la soupape, la capacité d'auto-corrrection des sociétés industrielles"⁴⁸², la disparition restant la liberté économique fondamentale. Autrement dit : tout le monde devrait tenter l'aventure entrepreneuriale, sachant qu'il y a aura beaucoup d'appelés et peu d'élus. Symétriquement, les disparitions effectives contribueraient à assainir les mêmes structures quand elles sont obsolètes. A ces idées, somme toute fort simples, nous opposerons ici deux arguments : l'ampleur restreinte des phénomènes actuellement, et le fait que les firmes concernées ne sont pas toujours petites et faibles.

Premièrement, remarquons le caractère limité des deux flux réunis : ils concernent un peu plus de 26 000 entreprises par an (12 035 créations et 14 778 défaillances sur la période 1974-1980 selon nos chiffres), soit 4,7 % des firmes industrielles en France (573 633 unités). Un calcul très simple nous donne la durée moyenne de renouvellement théorique de l'ensemble du parc : $100\%/4,7\% = 21,3$ ans. En effet, dans ce laps de temps d'un cinquième de siècle, toute firme a, dans l'absolu, la possibilité d'être concernée par une entrée ou une sortie.

Une hypothèse importante est implicitement faite : le renouvellement s'effectue à l'identique et la sortie est une certitude à très long terme. Ces deux conditions ne tiennent pas et montrent la difficulté de comparer les firmes dans le temps long historique. Si les noms restent, les réalités changent ; si les noms changent, les réalités restent.

Deuxièmement, l'actualité livre très souvent son lot d'entreprises importantes menacées de disparition rapide, c'est-à-dire mises en règlement judiciaire ou en liquidation des biens. Voir en annexe, tableau J, la liste des sociétés au capital supérieur à 1 million de francs déclarées en difficulté par la Presse.

On doit aussi se demander pourquoi la "nouvelle entreprise" est presque toujours présentée sous les traits d'une *petite* firme, aux moyens limités et à l'avenir compromis., alors qu'il est des créations d'importance. Voir la liste des sociétés qui ont été créées avec un capital supérieur à 1 million de francs au premier trimestre 1979, in tableau I en annexe.

481 Y. GATTAZ (1970) *Les hommes en gris*, Paris, Robert Laffont, p. 274 p.

482 J.-L. PERTON (1978) "Le créateur face à son environnement", *Arts et Métiers*, n° 1, jan.-fév., p. 13.

C'est là oublier l'existence du capitalisme des moyennes et grandes unités où l'idée que "*small is beautiful*" n'a pas encore modifié profondément les structures.⁴⁸³ Les économistes se répartissent alors selon les tâches : les uns se limitent aux grandes entreprises qui fusionnent, les autres aux petites et moyennes qui vivent. Le critère de la taille n'étant pas facile à saisir, on doit en trouver un autre : celui de l'âge de l'entreprise industrielle peut permettre d'éviter ce partage insatisfaisant des tâches de l'économiste spécialisé en démographie des entreprises. Il peut s'appuyer sur les savoirs des gestionnaires spécialisés en finance d'entreprise ou en finance de marché, c'est-à-dire en la compréhension des logiques boursières.

2°) *Sa limite : l'introduction en Bourse*

D'après le schéma que nous avons présenté dans notre deuxième chapitre (figure n° 9), l'introduction de la société en Bourse était considérée comme une sorte de consécration dans la vie de la firme, après qu'elle eût atteint sa pleine maturité. Mais alors, puisque ces entreprises échappent pratiquement aux disparitions effectives, la théorie du vivier ne concernerait que la frange marginale des jeunes firmes.

Il y aurait une discrimination selon l'âge de l'unité, dans une hypothèse de croissance logistique de l'entreprise. Par contre, si l'introduction en Bourse ne dépend pas de l'âge de la firme, l'hypothèse de croissance logistique s'en trouverait infirmée et, avec elle, la séparation jeunes-vieilles entreprises.

Le tableau n° 58 contient l'ensemble des sociétés introduites à la Bourse de Paris entre 1968 et 1977. En prenant comme date de création l'année de fondation de la société, on peut calculer l'âge d'introduction.⁴⁸⁴ L'âge moyen s'élève exactement à 22 ans, 1 mois et 24 jours. Selon la figure n° 9, on aurait donc trois phases d'environ 7 ans chacune. Or l'écart-type atteint une valeur importante : 17 ans, 8 mois et 26 jours. Ce qui donne une zone d'âge probable comprise entre 5 et 49 ans. Conclusion : l'introduction en Bourse ne dépend pas de l'âge de la firme.⁴⁸⁵

Rien n'empêche l'introduction d'une société dans l'année de sa fondation (cas de LOU en lingerie de luxe)⁴⁸⁶ ou trois quarts de siècle plus tard (cas des Economiques Troyens et Docks Réunis ou ETDR). Il est vrai que le coût d'une introduction reste élevé : entre 0,6 et 2 millions de francs, selon la Commission des Opérations de Bourse.⁴⁸⁷ Cette constatation ne signifie pas que ces sociétés soient à l'abri des mouvements de fusion ou

483 E.F. SCHUMACHER (1978) *Small is beautiful*, traduit de l'anglais, Paris, Seuil, 229 p.

484 Sur la distinction création-fondation, voir surtout J.-C. GUARINO (1974) "La création de l'entreprise", *Revue d'Economie et de Gestion*, n° 5, juin, p. 32.

485 En province, il n'y a eu que 8 introductions entre 1973 et 1978. En voir la liste exhaustive dans le Rapport MAYOUX (1979) p. 282.

486 Société fondée par André et Lucienne FALLER en 1946 et transformée en SA en 1967.

487 Rapport MAYOUX (1979) p. 280.

d'absorption. En particulier, la société des bières KRONENBOURG, créée en 1664 et constituée en SA en 1931, s'est alliée récemment au groupe EVIAN.

3°) *L'âge des firmes est-il une cause de disparition ?*

A partir d'un échantillon restreint de 40 firmes, âgées de 5 à 98 ans (avec une moyenne de 37 ans), Jean ALLA a étudié les relations entre l'âge de l'entreprise et son comportement.⁴⁸⁸ Selon cet auteur, l'analogie biologique ne tient pas car "A la différence d'un organisme vivant soumis naturellement à un cycle de vie, [l'entreprise] a en effet la possibilité de renouveler indéfiniment ses éléments constitutifs humains et matériels."⁴⁸⁹

Jean ALLA montre en particulier que, si les performances (exprimées selon la croissance du chiffre d'affaires ou des effectifs) ont tendance à décroître avec l'âge, par contre *le risque* de disparition tend à se stabiliser après quelques années, alors que la sécurité (fonds de roulement) augmente avec le temps.

On retrouve là l'idée de ruptures dans la vie des firmes, ces dernières oscillant continuellement entre une position de faiblesse relative, qui peut se transformer à terme en une défaillance grave (cf. IBM France)⁴⁹⁰, et une position de force plus ou moins durable mais certainement pas éternelle. Donc, si à long terme toutes les entreprises se transforment, toutes ne disparaissent pas... tant que survit le système actuel.

L'âge des firmes n'est pas plus une cause de disparition que ne l'est la taille : si d'anciennes entreprises disparaissent, c'est peut-être en raison d'une mauvaise gestion ou pour des motifs autres. Comme la firme n'est pas un organisme biologique, on ne peut lui appliquer un modèle cyclique, serait-il fondé sur la notion de cycle de vie du produit.

Rien n'empêche une entreprise de produire de nouveaux objets de consommation. Il entre dans le phénomène de disparition des entreprises plus de déterminants extra-économiques que de causes objectives. C'est pourquoi la "théorie" du vivier ne tient pas : il serait aussi légitime de renflouer des firmes âgées que de promouvoir systématiquement des jeunes entreprises industrielles.

488 J. ALLA (1974) "Age et évolution de l'entreprise", *Revue économique*, n° 6, p. 985-1001.

489 Idem, p. 985.

490 En 1973 la maison-mère américaine obligea sa filiale française à racheter une grande partie de son stock d'inventures, ce qui déclencha une crise chez IBM France. Voir *Recherches de géographie industrielle*, Mémoires et documents du CNRS, 1973, vol. 14-15, p. 161-162.

Tableau 58. Age d'introduction en Bourse des titres de sociétés (1968-1977)

Société (secteur)	Constitution	Introduction	Age
1. Lorilleux-LeFranc (encres)	1953	1968	15
2. CIT Alcatel (télécommunications)	1946	1968	22
3. Lou (lingerie de luxe)	1967	1968	1
4. Institut Mérieux (médicaments)	1943	1968	25
5. Crouzet (électronique)	1940	1969	29
6. Moulinex (appareils ménagers)	1953	1969	16
7. Casteigne-Pracor (articles de loisir)	1961	1969	8
8. Supermarchés Doc (grande distribution)	1958	1969	11
9. Kronenbourg (brasserie)	1931	1969	38
10. Legrand (éclairage)	1953	1970	17
11. Publicis (publicité)	1938	1970	32
12. Carrefour (grande distribution)	1959	1970	11
13. Bouygues (BTP)	1956	1970	14
14. Maisons Phénix (BTP)	1945	1970	25
15. Facom (outillage)	1918	1970	52
16. Novafer (maintenance ferroviaire)	1956	1970	14
17. Ferem (BTP)	1968	1971	3
18. Piper Heidsieck (champagne)	1925	1971	46
19. Wonder (piles électriques)	1929	1971	42
20. Skis Rossignol (articles de loisir)	1947	1971	24
21. Cedis centre-est (distribution)	1965	1971	6
22. Roudière (textile)	1947	1971	24
23. Jacques Borel International (restaurants)	1960	1972	12
24. Cie europ. d'Accumulateurs (électricité)	1968	1972	4
25. Application des Gaz (énergie)	1926	1972	46
26. Bic (matériel de bureau)	1953	1972	19
27. ETDOR (docks)	1898	1973	75
28. ELM Leblanc (matériel électrique)	1945	1973	28
29. Leroy-Sommer (moteurs électriques)	1967	1973	6
30. SINTRA (télécommunications)	1949	1973	24
31. BIS (transports)	1970	1973	3
32. Voyer et C ^{ie} (métaux)	1952	1973	21
33. Trailor (construction de camions)	1951	1973	22
34. Alsacienne de supermarchés (distrib.)	1970	1973	3
35. Delalande (industrie pharmaceutique)	1962	1974	12
36. Chantiers de l'Atlantique (const. navale)	1955	1974	19
37. RETI (industrie pharmaceutique)	1970	1975	5
38. SEB (appareils ménagers)	1973	1975	2
39. Waterman (stylos)	1926	1975	49
40. Locatel (location de téléviseurs)	1962	1975	13
41. Essilor (verre)	1971	1975	4
42. Martell et Cie (vins et spiritueux)	1923	1975	52
43. La Ruche Picarde (distribution)	1904	1976	72
44. Damart-Serviposte (textile par VPC)	1968	1976	8
45. Darty (distribution)	1947	1976	29
46. Majorette (automobiles miniatures)	1961	1977	16
Moyenne (écart-type)	1949,8	1971,9	22,1 (± 17)

Sources : *Annuaire Desfossés*, Fiches DAFSA et F. POULAIN (1978) p. 86.

Section 2. Les principales conséquences des flux

De l'acte créatif au constat de liquidation, on passe sans précaution d'une décision cohérente à la fatalité. Par ce saut périlleux, une partie active du patronat français (le réseau ETHIC)⁴⁹¹ pense promouvoir l'émergence d'une nouvelle "race" d'entrepreneurs, créateurs et dynamiques. Se pose alors une question : de quelle mutation parle-t-on ? Serait-ce la conséquence de la contribution des capitalistes à l'intérêt général, ou la recherche d'un équilibre des conflits en entreprise ?

Nous avancerons l'idée d'une tentative de réhabilitation d'une forme de prise de risque qui était en voie de régression. Pour être entrepreneur, il ne suffit pas de se déclarer créateur d'entreprise, ni même de lancer une affaire à partir de rien, il faut tenir son rôle suffisamment longtemps sans désespérer.

Par ailleurs, il conviendra surtout de resituer l'impact conjoncturel et d'évoquer à cette occasion le problème difficile de la crise économique. Peut-on affirmer, au vu de nos indicateurs, qu'il s'est produit une crise, entre 1974 et 1979 ? Dans l'affirmative, on aurait là une utilisation idéale du rapport créations/disparitions ; si non, il nous faudra expliquer en quoi il n'y a eu que "dérapage conjoncturel". A moins qu'une situation intermédiaire ne soit préférable : crise pour les uns, accident pour les autres.

Enfin, notre travail s'achèvera par l'étude d'une conséquence très importante : les mouvements d'emplois, induits par la démographie des firmes comme l'a montré brillamment récemment l'économiste américain David BIRCH avec son concept de "*job creation process*".⁴⁹² Car de telles indications (sur les créations d'emplois, sur les disparitions d'effectifs aussi) démontrent l'utilité finale des analyses non strictement financières : on retrouve les problèmes des salariés, au-delà du simple dénombrement des entrées et des sorties effectives.

2.1. Les entrepreneurs vont-ils disparaître ?

Au XIX^e siècle le propriétaire-capitaliste a d'abord assumé seul l'entière responsabilité des engagements de sa firme. Aujourd'hui, le créateur souhaite l'aide de l'Etat, les conseils des patrons déjà en place. Le profil-type du "néo-patron" a donc abandonné la caractéristique de son prédécesseur : l'indépendance totale. Mais serait-il lui-même une véritable "espèce" en voie de disparition ?

Une première école le pense, dans la lignée de SCHUMPETER. Toutefois, sa conception, fondée sur la relation innovation-propriété est déformée en un jugement de valeur peu crédible : les entrepreneurs vont disparaître au bénéfice des managers.

491 Entreprises de Taille Humaine Industrielles et Commerciales d'Yvon GATTAZ, réseau fondé en janvier 1976. Le sigle a ensuite changé les deux derniers mots : Indépendantes et de Croissance.

492 D. BIRCH (1979) *The Job Creation Process*, Cambridge, MIT Program on Neighborhood and Regional Change, 54 + 22 p.

Une deuxième école (Philippe DE WOOT) prône l'effacement de l'entrepreneur devant l'entreprise, sa dilution entre tous les membres salariés. La faillite n'est alors plus présentée comme un processus de sélection, mais comme un risque collectif supporté par tous les partenaires de et dans l'entreprise.

Une troisième voie nous semble préférable (Alain BIENAYMÉ). En effet, toute argumentation qui s'appuie sur les carences des créateurs évacue le rôle essentiel des aides et conseils prodigués aux candidats qui ont les moyens de leur ambition. Il semble, à cet égard, illogique de promouvoir le renouveau du patron propriétaire et de prétendre, par ailleurs, sa fin prochaine. Selon nous, cette contradiction en cache une autre : peut-on minimiser le risque de faillite sous le couvert de la création d'emplois à tous prix ? L'âpreté de la lutte concurrentielle semble alors passer au second plan.

A. Disparition ou succession ?

Selon SCHUMPETER, l'entrepreneur disparaît, non parce qu'il ne peut plus diriger à son profit, mais car les firmes géantes et la Société œuvrent à sa fin prochaine. Il dit cela en 1942 et rien ne se passe ensuite !⁴⁹³

Pour Yvon GATTAZ de nouveaux patrons vont les remplacer, grâce à la pression collective du patronat français. Chez Philippe DE WOOT, cette pression sera plutôt interne à la grande firme industrielle.

1°) La fin des vrais entrepreneurs

Traditionnellement, le propriétaire-dirigeant prend les décisions et assume le risque de ruine de la firme. Cette simultanéité exige une qualité rare qui est l'art de bien gérer prôné par Frederick TAYLOR et Henri FAYOL.⁴⁹⁴ C'est pourquoi on rencontre si peu de vrais entrepreneurs, d'innovateurs ayant la capacité de réaliser leurs idées.⁴⁹⁵ Malheureusement, la routine est souvent la plus forte, les résistances au progrès technique immobilisent les plus doués. Tels sont les arguments mineurs de SCHUMPETER. Son argument majeur s'articule en deux points.

D'une part, il prétend que l'entreprise géante va éliminer de plus en plus les petites et moyennes firmes, et par là même leurs entrepreneurs fondateurs, lesquels seront récupérés en tant que dirigeants. Bien qu'il reconnaisse l'effet inverse : la grande firme provoque la création de petites firmes sous-traitantes.⁴⁹⁶

D'autre part, une telle élimination implique l'atrophie de la conscience de classe des entrepreneurs, faiblesse qui permet la montée de la mentalité

493 J. SCHUMPETER (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot, 1974, 433 p.

494 F. TAYLOR (1911) *The Principles of Scientific Management*, New York, Harper, 144 p. ; H. FAYOL (1916) *Administration industrielle et générale*, Paris, Dunod, 152 p.

495 J. SCHUMPETER (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, p. 186.

496 Idem, p. 197.

d'assisté, pire : de bureaucrate. D'où la citation lyrique sur le manque de combativité des patrons : "L'évolution capitaliste, en substituant un simple paquet d'actions aux murs et aux machines d'une usine, dévitalise la notion de propriété. Elle relâche l'emprise, naguère si forte, du propriétaire sur son bien, d'abord en affaiblissant son droit légal et en limitant sa possibilité effective d'en jouir comme il l'entend ; ensuite, parce que le possesseur d'un titre abstrait perd la volonté de combattre économiquement, politiquement, physiquement pour 'son' usine, pour le contrôle direct de cette usine et, s'il le faut, de mourir sur son seuil. (...) L'appropriation dématérialisée, défonctionnalisée et absentéiste ne provoque pas et n'impose pas, comme le faisait la propriété vécue de naguère, une allégeance morale. Finalement, il ne restera *personne* pour se soucier réellement de la défendre – personne à l'intérieur et personne à l'extérieur des enceintes des sociétés géantes."⁴⁹⁷

Dans ces conditions, à quoi bon œuvrer pour une nouvelle entreprise industrielle, si de toutes les façons, elle est vouée à l'échec : qu'elle réussisse et fusionnera, qu'elle échoue et sera rachetée par un plus grand poisson ? Le fait que les entrepreneurs soient bons ou mauvais a-t-il une influence quelconque sur ce processus de remplacement progressif des individus créatifs par des personnes routinières ?

2°) *La thèse du remplacement des mauvais entrepreneurs*

Yvon GATTAZ, né en 1925, membre du CNPF et fondateur de la société RADIALL en 1952 dans les composants électriques et électroniques, propose une solution radicale : il faut former de nouveaux entrepreneurs dynamiques. Il pense que c'est là une nécessité qui s'inscrit dans un processus inexorable : "Après la première génération de patrons-techniciens, puis la seconde de gestionnaires, nous arriverons inévitablement à la troisième, celle des 'animateurs' au sens large, celle des responsables des problèmes humains."⁴⁹⁸ Cette prévision nous semble un peu prématurée, bien qu'elle soit très intuitive.

Peut-on admettre une telle typologie historique, alors que des études récentes montrent que les créateurs sont encore à 80% des techniciens,⁴⁹⁹ et que les préoccupations des problèmes humains se heurtent à près de 1,5 million de chômeurs ? Si l'esprit d'entreprise existe, ce n'est certainement pas par pur altruisme ; le but vaut prise de risques. La faillite sera la même, pour le patron gestionnaire ou pour le chef "animateur".

En maintenant la notion d'entrepreneur au niveau de l'individu, en pur libéral qu'il est, Yvon GATTAZ n'arrivera pas à masquer la logique de

497 Idem, p. 199.

498 Y. GATTAZ (1980) *La fin des patrons*, Paris, R. Laffont, p. 71.

499 Enquête CEFAGI citée par la CNME (1977) n° 76, p. 44. Le Centre d'études et de formation d'assistants en gestion industrielle a été créé en 1969. Voir ANONYME (1979) *CEFAGI, une décennie 1969-1979*, Paris, 21 p. Il a ensuite rejoint l'APRODI : Association pour la promotion et le développement industriel, fondée en 1977. Voir ses papiers aux Archives Nationales.

fonctionnement du système : c'est plus dans les modalités de financement que dans le terme de "patron" qu'il peut se produire des changements sensibles.

3°) *La dispersion de la fonction d'entrepreneur*

Selon Philippe DE WOOT, ces deux conceptions sont dépassées car c'est l'entreprise et non l'entrepreneur qui s'impose aujourd'hui. L'entreprise assume seule le risque de ruine, alors que l'entrepreneur devient une entité abstraite qui se subdivise à tous les échelons de la hiérarchie interne.

Alors, la contradiction entre la rareté des innovateurs et la permanence du risque de survie est surmontée, la fonction de la faillite apparaissant clairement : "Tout comme les décisions de progrès se prennent par l'intermédiaire des membres de l'entreprise, les risques sont supportés par l'intermédiaire des 'fournisseurs de ressources'. Mais c'est l'entreprise comme telle qui regroupe ces risques en un risque unique qu'elle est la première à supporter. Le risque maximum qu'elle peut courir est celui de disparaître et de perdre par là sa triple réalité économique, humaine et publique."⁵⁰⁰

Cette conception remonte à François PERROUX, quand celui-ci se posait le problème de l'évolution de la faillite. Il distinguait trois étapes : la faillite-sélection d'une économie de concurrence, reflet de la logique patrimoniale de l'activité, la faillite-exclusion, qui concerne les dirigeants incompetents dans une économie de grandes unités, et la faillite-régulation, qui règne dans une économie d'unités décentralisées.⁵⁰¹

Ces trois phases correspondraient au XIX^e siècle, au XX^e siècle et au futur XXI^e siècle. Un tel découpage tri-centenaire nous semble artificiel, car il tend à minimiser l'importance actuelle des entreprises familiales,⁵⁰² et contrairement à l'analyse de SCHUMPETER ou de MARX, il évacue toute référence aux classes sociales, pour ne retenir qu'une distinction entre autorités professionnelles et autorités publiques.

Au contraire, les enquêtes de type sociologique montrent l'importance de l'appartenance à une classe sociale de départ, le rôle du soutien de la famille proche au moment de la croissance dite "infantile" de la firme.⁵⁰³ Il n'est pas innocent que le rapport SUDREAU se penche sur les problèmes de succession : la dévolution du patrimoine pose la question de la transmission de la propriété d'entreprise qui relève d'une fiscalité spéciale. La lourdeur des charges de succession, qui peuvent aller jusqu'à 60% du capital, ne doit pas masquer les facilités de règlements qui sont accordées par le fisc (délai légal de 10 ans pour les sociétés cotées).⁵⁰⁴

En résumé, nous pouvons retenir de ces trois conceptions la constatation unanime d'un certain recul de l'esprit d'entreprise dans l'industrie,

500 Ph. DE WOOT (1968) *Pour une doctrine de l'entreprise*, p. 111.

501 F. PERROUX (1969) *L'économie du XX^e siècle*, p. 688-692.

502 S. CAMBIEN (1960) *Forces et faiblesses des entreprises familiales*, Lille, Pilote, 157 p.

503 P. CASPAR dir. (1978) *Créez vous-même votre entreprise*, Paris, Ed. d'Organisation, p. 37.

504 Rapport SUDREAU (1975) p. 179.

qui relève de la politique des pouvoirs publics.⁵⁰⁵ Recul inéluctable ou momentané ? La question reste ouverte. Mais, s'il s'agit véritablement d'un art, la formation sera peu efficace ; s'il s'agit d'un problème de moyens, l'aide de l'Etat semble encore insuffisante.

B. La formation des créateurs d'entreprises

Pour Bruno NEUNREUTHER, il faut être explicite en ce domaine : "La question fondamentale n'est pas, en effet, de savoir si l'on naît ou si l'on devient chef d'entreprise ; elle n'est pas non plus de savoir s'il existe des diplômes permettant de juger la capacité d'un individu à diriger une entreprise. La question qui se pose réellement, et qui est sous-jacente à ce débat, est de savoir si l'on peut former, par l'enseignement, un individu à être chef d'entreprise et donc *a fortiori* créateur d'entreprise."⁵⁰⁶

Il semble plus facile de compléter la formation d'un technicien que de susciter des vocations parmi les élèves des grandes écoles ou des universités. Selon Christian MARBACH, seulement 15% des étudiants des grandes écoles ont les capacités pour se lancer dans la création d'une entreprise, mais uniquement 0,3% le font réellement.⁵⁰⁷ Ceux qui en ont les capacités préfèrent encore une carrière sans risque et ceux qui ont l'expérience manquent de soutien financier : 50% des entrepreneurs-artisans ne dépassent pas le seuil des 10 ans à la tête de leur atelier et redeviennent salariés.⁵⁰⁸ La grande différence avec les Etats-Unis est certainement la faiblesse du nombre de banques locales : 15 000 contre 61 en 1977, alors qu'en 1962 il y avait encore 111 banques locales en France.⁵⁰⁹

La distinction proposée par Bruno NEUNREUTHER, entre une "formation à la création d'entreprise" qui s'attacherait à développer les connaissances des candidats, et une "formation de créateurs d'entreprises" qui permettrait à la *personnalité* des candidats de s'affirmer, nous semble artificielle.⁵¹⁰ En effet, la création d'une entreprise met en jeu *toutes* les capacités de l'individu, simultanément : à quoi servirait-il d'obtenir des créateurs qui ne créent rien et des créations d'entreprises par l'application de recettes jugées infaillibles ?

En l'espèce, il ne peut y avoir qu'une orientation des candidats, et non une formation complète, qui ne pourrait intervenir qu'à la fin des études supérieures à l'Université par des DESS spécialisés. Car ceux-ci devraient

505 J. MATOUK (1977) *La gauche peut sauver l'entreprise*, Paris, Ramsay, propose la fondation d'une Agence de créations d'entreprises industrielles (chapitre IV).

506 B. NEUNREUTHER (1979) "Les possibilités et les limites de la formation dans le domaine de la création d'entreprise", *Enseignement et Gestion*, n° 11, automne, p. 7. Voir aussi sa thèse (1978).

507 "La création d'entreprise en France", *Direction et Gestion*, n° 2, mars-avril 1975, p. 7.

508 Cité par NEUNREUTHER, *Idem*, p. 8.

509 Rapport MAYOUX (1979) p. 179.

510 B. NEUNREUTHER (1979) p. 12. Il faut savoir que la proportion de projets concrétisés à partir de candidats fortement motivés ne dépasse pas 20% selon le Ministère de l'Industrie (1978) *Note d'information*, n° 25, septembre, p. 4.

oublier ce qui ne pourrait que les gêner dans leur tentative. La part de l'intuition reste primordiale, elle ne doit pas être entravée *a priori*, comme le notait le philosophe Henri BERGSON : "L'erreur est de croire qu'on passe, par accroissement ou perfectionnement, du pratique au dynamique, de la démonstration ou de la fabulation, même vérifique, à l'intuition. On confond ainsi la chose avec son expression ou son symbole. Telle est l'erreur ordinaire d'un intellectualisme radical."⁵¹¹

C. Les enjeux de l'aide aux créateurs d'entreprises

Le premier enjeu renvoie à la revalorisation implicite de la notion de prise de risque. Le fait qu'aux Etats-Unis le taux de jeunes entreprises défaillantes est double du taux en France montre la réticence de la société française actuelle à l'encontre des prises de risque inconsidérées.

Toutefois, le créateur français peut totalement se méprendre sur le sens du soutien qu'il obtient de l'Etat. Il ne s'agit pas de le favoriser nominale, mais d'opérer un transfert financier qui favorisera *les* objectifs à moyen terme de l'ensemble des firmes : maintenir *les* occasions de profit. Chaque firme fait travailler les autres.

Le deuxième enjeu consiste à repérer le nombre de créateurs potentiels. Car le créateur se soumet, sans toujours s'en rendre compte, à la meilleure batterie de tests, quand il sollicite une aide financière (cf. Un exemple des attitudes requises, en annexe, tableau L). Pour l'Etat ou les autres entrepreneurs, c'est là une occasion de préparer les fusions-absorptions de demain.

Anticiper la croissance très forte de certaines jeunes firmes devient vital pour choisir de futurs partenaires dans la recherche du profit maximum. En ce sens, l'aide à la création peut être comparée à l'anthropométrie : il s'agit de classer après avoir mesuré, afin d'utiliser l'information plus tard. Mais elle la dépasse, car elle permet une évaluation prospective, en vue d'une opération de concentration. Ainsi pourra-t-on éliminer progressivement les réussites imprévues.

Le troisième enjeu réside dans le lancement maximal d'idées nouvelles pour inciter, provoquer et soutenir (au début) les créateurs. C'est ainsi qu'il fut décidé la mise sur pied un jury de prêts d'honneur, prêts destinés à favoriser la reprise de firmes en difficulté par des "chefs d'entreprises potentiels".⁵¹² Ce qui implique, à terme, la constitution d'un fichier des cadres dirigeants en quête d'emploi, i.e. disponibles à la suite d'un licenciement économique.⁵¹³

Par contre, la proposition d'une Bourse d'information du marché des entreprises en difficulté n'a pas été acceptée par le gouvernement BARRE,

511 H. BERGSON (1932) *Les deux sources de la morale et de la religion*, Paris, PUF, p. 286.

512 *Forum International*, 13 novembre 1979.

513 Rapport BIENAYMÉ (1979) p. 17.

lequel préfère développer les aides locales ; en clair : laisser le phénomène s'auto-contrôler. On a l'impression que l'on s'éloigne de l'ancien rôle de la Bourse de Paris qui tolérait un marché des actions des firmes faillies, le but des acquéreurs étant de "gonfler" les passifs des sociétés véreuses.⁵¹⁴

Enfin, un ordre de grandeur intéressant a été proposé : si 1% des fortunes de plus de 2 millions de francs s'investissait dans la création d'entreprises, au coût unitaire de 50 000 F, on obtiendrait 10 000 firmes de plus par an.⁵¹⁵ A noter que le programme de Blois en prévoyait lui aussi un total de 10 000 de plus par an !

2.2. L'impact conjoncturel

Durant trente ans, de 1945 à 1975, la forte croissance économique a occulté la question de la crise. Encore faut-il préciser ce que recouvrent ces deux termes (A), avant de se demander si c'est 1973, 1974 ou 1975 qui marquent la fin d'une période de prospérité et le début d'un temps d'incertitude (B). Devant la montée indéniable des défaillances en 1974, on doit étudier les créations d'entreprises. Le danger consiste peut-être à ne privilégier qu'un phénomène, au détriment de l'autre.

A. La recherche de deux définitions

Généralement, toute définition s'avère suspecte, si elle ne donne pas lieu à un approfondissement ultérieur. Nous allons donc proposer une définition de la croissance et de la crise qui a un lien avec les créations et les disparitions de firmes industrielles.

Le terme de croissance a été emprunté à la biologie, pour qui c'est avant tout un "développement progressif et organique".⁵¹⁶ Pour nous, il s'agit de l'augmentation des dimensions de l'appareil économique, hausse qui s'accompagne de changements, superficiels ou profonds. Mais il peut y avoir croissance sans progrès, ou progrès sans croissance. En particulier, le progrès technique se limite à des résultats précis, alors que la croissance renvoie à l'ensemble des améliorations produites, que ces améliorations soient favorables ou défavorables aux agents économiques (cf. le problème des nuisances).

La création concourt-elle à la croissance ? Oui, s'il s'agit d'introduire un dynamisme nouveau, non si elle a pour but le contournement des règles fiscales (cela concerne en particulier les créations de filiales). Du fait du faible pourcentage de firmes survivantes à moyen terme, on peut penser que la création des nouvelles firmes ne participe qu'indirectement à la croissance, grâce à ses effets au niveau de l'emploi (voir infra, 2.3).

514 E. ZOLA (1891) *L'argent*, Paris, Le Livre de Poche, 1977, p. 25.

515 *Les Echos*, 1^{er} septembre 1978.

516 "Croissance économique", *Encyclopaedia Universalis*, 1976, t. 4, p. 160.

Le terme de "crise" correspond très allusivement à une "accumulation de difficultés."⁵¹⁷ Comme les difficultés revêtent des formes différentes selon les secteurs, il est préférable d'employer le pluriel, et dire "les crises". C'est quand il y a simultanément chute de la production, recul de l'emploi, faillites et baisse des prix, que le qualificatif de crise générale peut s'appliquer.⁵¹⁸

Concernant les défaillances d'entreprises, nous pensons que l'indicateur le plus fiable d'une présomption de crise est la faillite des banques d'une assez grande importance. Or, tel a été le cas en 1974, avec les faillites de la Herstatt Bank en République Fédérale d'Allemagne, et de la Franklin National aux Etats-Unis.⁵¹⁹

Il s'agit effectivement d'une conséquence des disparitions d'entreprises. En effet, de telles banques – imprudentes dans leurs octrois de crédits – ne peuvent compenser les pertes relatives aux multiples firmes défaillantes *par* les succès des autres entreprises, ces dernières étant elles-mêmes en proie au problème du gonflement des stocks d'invendus.

Selon les experts de l'OCDE, le déstockage qui a suivi la montée des stocks de 1974 a contribué pour 80% à la contraction du PNB dans les économies occidentales, au premier semestre 1975. Toutefois, la liquidation d'une banque reste un phénomène extrêmement rare en France. En 16 ans, de 1962 à 1978, il n'y en a eu que 10, encore ne s'agissait-il que de banques locales (cf. les banques de Vichy et de Lourdes). Cet indicateur ne vaut donc pas dans le cas français actuel.⁵²⁰

B. Y a-t-il eu crise en 1973-1975 ?

Aux nombreux indices désignant 1975 comme l'année la plus dépressive d'après-guerre (1°), s'opposent quelques observations suggérant, non pas *une* crise généralisée du type de celle de 1929, mais *des* crises partielles aboutissant au mauvais fonctionnement global de l'économie (2°).

1°) *Des indices révélateurs*

Dès 1972, les grandes entreprises ont procédé à la restructuration de leurs productions,⁵²¹ en particulier dans le secteur des biens d'équipement. Ce processus n'était pas achevé qu'est survenu, à la fin de 1973, le renchérissement des prix du pétrole. Ce n'est donc pas à une baisse des prix que la

517 M. FLAMANT et J. SINGER-KEREL (1978) *Les crises économiques*, Paris, PUF, p. 3.

518 J. ATTALI (1978) "Le concept de crise en théorie économique : l'ordre par le bruit", in *L'Occident en désarroi*, p. 27.

519 M. FLAMANT et J. SINGER-KEREL, p. 121-122.

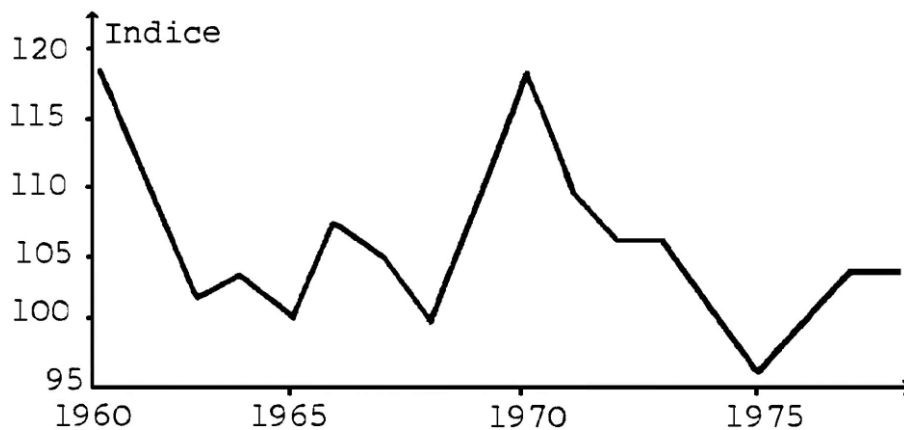
520 Rapport MAYOUX, p. 179, note 1.

521 J. BERNARD (1979) *La disparité des profits d'entreprise*, Université de Nice, thèse d'Etat en sciences économiques, tome 1, p. 576.

"crise" a donné lieu, mais à une hausse importante (+ 10,3% par an entre 1972 et 1977).⁵²²

Les défaillances ont fortement augmenté, surtout entre 1973 et 1974 (+ 26,8%), mais le solde ou le rapport créations/défaillances a atteint son minimum en 1975 (0,77). Le problème du redressement des firmes concerne alors la majorité des PME, cette morosité se reflétant au niveau des déclarations des chefs d'entreprises (graphiques n° 7 et n° 8).

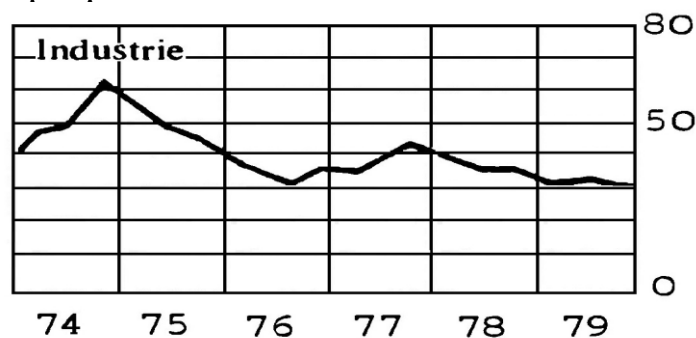
Graphique 7. Variations de l'investissement productif



Source : INSEE, *Informations rapides*, n° 120, 26 juillet 1977.

Le premier graphique montre bien l'impact en 1975 de la crise, alors que le second indique la fin de 1974 comme le moment crucial pour l'industrie : mais les autres secteurs présentent la même évolution.

Graphique 8. Les difficultés déclarées de trésorerie



Source : *Tendances de la conjoncture*, n°11, 1979, p. 66.

En prenant comme indicateur l'indice de la production industrielle, c'est le mois de mai 1975 qui a connu le point le plus bas, après 10 mois de

⁵²² INSEE (1979) *Tableaux de l'économie française*, p. 83.

déclin.⁵²³ Pour tous ces indices, le phénomène est clairement visible. Mais d'autres renseignements tendent à relativiser ce jugement.

2°) *Des indications limitatives*

Si l'on s'intéresse au nombre de désignations d'administrateurs provisoires, il apparaît que ce nombre est resté stable : 282 en 1972, 303 en 1973, et 299 en 1974.⁵²⁴ En outre, il semble que le chiffre réel, faisant la part entre les nominations, les renouvellements et les missions s'élève à 100 environ, ce qui est peu, face à 15 000 défaillances. D'origine prétorienne, cette institution a l'avantage d'être souple, tout en présentant l'inconvénient de ne pouvoir être mise en place d'office. Il faut croire que les difficultés de sociétés ont été moins graves que celles des entreprises individuelles.

Or, entre le 1^{er} octobre 1973 (début des hausses pétrolières) et le 30 septembre 1974, 8% des entreprises individuelles étaient fiscalement en déficit, contre 20% de sociétés.⁵²⁵ Seule une analyse des profits réellement dégagés (et donc une évaluation du stock de capital) permettrait de conclure nettement à la situation de crise. De toute façon, les faillites ne sauraient, sans précaution, servir à elles seules d'argument pour prouver la dévalorisation du capital, même si tous les éléments utilisés correspondent à la réalité.

L'économiste Bernard GUIBERT décrit bien ce processus : "Les restrictions de crédit prolongent le mouvement de restructuration en profondeur du capital industriel. Elles sont justifiées officiellement ainsi : la restriction de la demande intérieure de biens d'équipement dégage un surplus exportable qui réduit le déficit extérieur. Leur effet réel est bien en effet de 'casser' l'investissement. *Ainsi s'opère automatiquement une destruction massive du capital.* (...) Le capital est dévalorisé. Le taux de profit est 'dopé' (on baisse le dénominateur). L'accumulation repart de plus belle. Les groupes industriels choisissent les 'survivants' et ils les font survivre en leur accordant des crédits. La dévalorisation entraîne donc la concentration."⁵²⁶

La destruction n'est pas "automatique" puisque l'Etat intervient pour renflouer les entreprises assez importantes. Les faillites ne représentent qu'environ 1% de l'ensemble du parc d'entreprises, et dans l'hypothèse où leur capital serait entièrement détruit, cela n'influence que de manière infime le taux global de profit : 0,10 x 0,01 ou 0,001 de variation en supposant 10% de taux de profit.⁵²⁷

523 M. FLAMANT et J. SINGER-KEREL, p. 122.

524 A. CHASSAGNON (1976) "La nomination d'un administrateur provisoire", *Revue de Jurisprudence Commerciale*, n° spécial, p. 307.

525 A. BABEAU (1979) *Le profit*, Paris, PUF, p. 10, note 1.

526 B. GUIBERT (1975) "L'enjeu de la crise", *Les Temps Modernes*, n° 345, avril, p. 1333 (souligné par nous).

527 En 1974, le profit brut courant avant impôt rapporté au total du bilan s'élevait à 9% selon André BABEAU, op. cit., p. 54, tous secteurs confondus.

D'autre part, les créations nouvelles d'entreprises ne sont pas étudiées. Or, c'est peut-être à ce niveau que se joue l'avenir d'une compensation des pertes dues aux faillites. Il ne s'agit alors plus d'une crise subie, comme en 1929-1932, mais d'une crise combattue avec les armes mêmes du capitalisme de nouvelles entreprises industrielles. Le cas typique de l'emploi confirme ce trait car la pulsation des entreprises induit forcément des flux de renvois.

2.3. Le lien avec l'emploi

Deux thèses s'affrontent sur le terrain de la mobilité inter-firmes, c'est-à-dire à propos des relations entre les créations et les disparitions d'emplois. Nous entendrons par création d'emplois la variation positive de l'effectif d'une firme sur une période, et par disparition d'emplois la variation négative symétrique.⁵²⁸

La première thèse est celle des néo-libéraux (Milton FRIEDMANN, Pierre-André KUNZ)⁵²⁹ : elle prétend que les changements d'emplois sont en majorité *volontaires*, que les salariés décident de leur plein gré d'aller travailler dans une autre entreprise délocalisée dans un autre pays ! Il est vrai que des employés quittent volontairement leur emploi, mais d'une part il s'agit souvent d'un départ provoqué par l'employeur (voir l'exemple du chômage partiel)⁵³⁰ ; et d'autre part, le total des démissions est sensiblement plus faible que celui des licenciements de tous motifs : 300 000 contre 600 000 environ.⁵³¹

La seconde thèse est celle des néo-keynésiens (Alain BARRÈRE, Gérard GRELLET) : elle avance que les licenciements et les fins de contrats à durée déterminée constituent une part prépondérante des cessations d'emplois qui mettent au chômage près de la moitié des salariés. Se posent alors trois questions, si l'on se situe dans la perspective de cette thèse⁵³² : a) l'intérêt marqué du gouvernement pour les créations de firmes industrielles ne serait-il pas lié aux créations d'emplois à terme ? b) la réduction préventive d'emplois permet-elle de sauver certaines firmes ? c) les suppressions d'emplois non renouvelées ne participent-elles pas d'une socialisation du risque de défaillance ? Les réponses à ces questions suggèrent qu'une démographie des firmes n'est pas inutile, malgré ses lacunes actuelles en termes de statistiques nationales disponibles.

528 J. VINCENS (1979) "Note sur l'analyse de la mobilité inter-entreprises", *Revue économique*, n° 2, mars, p. 355-360.

529 P.-A. KUNZ (1962) *L'expérience néo-libérale allemande dans le contexte international des idées*, thèse, Lausanne, Imprimerie Centrale, p. 30.

530 "La perte de salaire décourage de rester et la possibilité de trouver ailleurs un emploi à horaire complet entraîne des départs qualifiés dès lors de volontaires", *Cahiers du Centre d'Etudes de l'Emploi*, n° 16, 4^e trimestre 1978, p. 222.

531 Voir notre mémoire de DEA, 1979, p. 81.

532 G. GRELLET dir. (1995) *Nouvelles perspectives de la macroéconomie, mélanges en l'honneur d'Alain Barrère*, Paris, Economica, 430 p.

A. Créations d'emplois et créations d'entreprises

Après le conflit social et politique de 1968, de fortes créations d'emplois se produisirent dans l'industrie, et ce jusqu'en 1974 selon le tableau suivant.

Tableau 59. L'évolution des effectifs salariés de l'industrie (1968-1978)

Secteur	1969-1973		1974-1978		Variation en 1978	Effectif au 1/01/79
	Effectif	Evolution	Effectif	Evolution	En %	Nombre
IAA	+ 17	+ 0,7	+ 2,2	+ 0,1	+ 0,9	517
Energie	- 44,9	- 2,7	- 10,7	- 0,7	- 0,4	292
Biens d'équipement	+ 365	+ 4,3	- 37,7	- 0,4	- 0,4	1881
Biens intermédiaires	+ 188	+ 2,4	- 142,3	- 1,7	- 2,6	1551
Biens de consom.	+ 79,7	+ 1,1	- 180,3	- 2,4	- 1,8	1383
BTP	+ 55,9	+ 0,7	- 161,2	- 2,0	- 2,6	1528
Ensemble Industrie	661,8	1,8	-530	-1,4	-1,5	7152

Les effectifs sont en milliers d'individus. Source : J.-P. REVOIL (1979) p. 5. Voir bibliographie.

Mais ces créations d'emplois sont beaucoup plus le fait de firmes *déjà en place* que de nouvelles firmes. Parmi ces dernières, seules les fausses créations s'effectuent avec un effectif assez élevé au départ.⁵³³ Mais il ne s'agit pas de créations d'emplois, en ce cas, il n'y a que changement de propriétaire de l'unité. Les entreprises en nom personnel qui se créent ont en moyenne 8 salariés (voir en annexe la répartition sectorielle, tableau M), alors que les sociétés démarrent avec 22 salariés en 1976.⁵³⁴ Au bout de 5 ans d'existence, les nouvelles sociétés emploient seulement 3,5 salariés.⁵³⁵

Pourquoi, en l'occurrence, cet intérêt du gouvernement pour les créations d'entreprises, et surtout des PMI ? Le raisonnement de l'Etat nous semble le suivant : les grandes firmes ayant des problèmes de reconversion, elles ne pourront augmenter leurs effectifs sensiblement avant un certain temps (les faillites sont amorties par les créations au bout de 3 ans environ) ; par contre, les nouvelles entreprises, même si elles débutent avec de très faibles effectifs, ne peuvent que créer des emplois à terme.⁵³⁶

Le calcul est simple : à 8 salariés par firme nouvelle, cela fait environ 80 000 emplois de plus si les objectifs du programme de Blois sont respectés. Et, dans 5 ans, si l'effectif moyen passe à 15 personnes, cela fait 70 000 emplois industriels supplémentaires. On comprend alors l'insistance du

533 CNME (1977) n° 77, p. 27.

534 IRIEC (1976) "La création d'entreprises industrielles en France", Ministère de l'Industrie, cité in CNME n° 77, p. 27.

535 A. KAHN (2006) *Le Monde*, 3 février, p. 12. (Note de l'édition 2020).

536 La question sera posée par X. GREFFE dir. (1984) *Les PME créent-elles des emplois ?* Paris, Economica, 302 p. Avec la collaboration de 20 économistes (note de 2020).

Premier ministre pour promouvoir l'auto-crédation des emplois,⁵³⁷ d'autant plus qu'un salarié qui devient créateur d'entreprise, c'est un élément revendicateur en moins.

Aux facteurs positifs tels que le climat social plus détendu, ou le renouveau du développement régional s'oppose le risque de défaillance précoce et, par là, de licenciements supplémentaires. Cette solution s'avère donc quelque peu dangereuse si les créations se font sans base solide.⁵³⁸ L'enjeu est peut-être autant social et politique qu'économique.⁵³⁹

B. La réduction d'emplois, technique de sauvetage des faillites ?

Cette idée nous semble dominante aujourd'hui, à une époque où les compensations pécuniaires viennent atténuer les risques de conflit social : sur les 21 000 emplois à supprimer dans la Sidérurgie, 5 852 ont été volontaires pour toucher une prime de départ de 50 000 F.⁵⁴⁰ Aux arguments favorables nous opposeront des limitations qui montrent le danger des stratégies défensives en matière d'emploi.

1°) Arguments en faveur de cette thèse

En premier lieu, le cadre juridique mis en place depuis quelques années fonde un pouvoir discrétionnaire au profit de l'entrepreneur : le droit de licencier (droit devant par ailleurs être exercé sous contrôle étatique). Le chef d'entreprise met en œuvre ce droit afin de réduire ses charges. Son argument principal est que ces licenciements préviennent une liquidation qui aurait pour conséquence des renvois beaucoup plus massifs.

Une monographie sur le pays minier montre que même des firmes en expansion licencient, quand l'atmosphère d'incertitude fait craindre un recul d'activité.⁵⁴¹ Pour les employeurs, c'est 1973 et non 1975 qui a vu le contrôle renforcé de l'emploi. La loi de 1975 sur les licenciements pour motif économique n'a fait que ratifier des pratiques préexistantes.⁵⁴²

En second lieu, les employeurs présentent les licenciements comme une nécessité de gestion. L'impératif de la réduction des charges financières justifie à leurs yeux de telles réductions d'effectifs. L'avantage, à court terme, tient dans la mise en adéquation de l'outil de production à la capacité de vente amoindrie. Comme en outre la collectivité prend en charge les chômeurs, les employeurs préfèrent recourir à des pratiques conciliatrices,

537 Voir le discours introductif de Raymond BARRE lors de l'ouverture de la session de l'Assemblée Nationale, *Journal Officiel*, séance du 19 avril 1978, p. 1220-1225.

538 N. GRANGE (1977) "La création d'entreprises en France et les difficultés qu'elle rencontre", *Problèmes économiques*, n° 1507, janvier, p. 5.

539 J. CHANCEL et P.-E. TIXIER (1979) "Le désir d'entreprendre", *Autrement*, n° 20, sept., p. 13.

540 *Le Monde*, 26 février 1980, p. 21.

541 D. BOURRET et alii (1979) "Les nouveaux emplois d'une zone de reconversion (le pays minier de Lens-Béthune)", *Cahiers du CEE*, n° 16, 4^e trimestre, p. 9.

542 CCI de Paris (1975) "Le droit de licenciement", *Note d'information*, juin, 12 p.

plutôt que de licencier radicalement. En règle générale, moins le personnel à renvoyer est qualifié et plus le recours aux licenciements s'impose.⁵⁴³

Il s'agit, pour les employeurs, de gagner en liberté de manœuvre ce qu'ils perdent en indemnités de départ. En cas de licenciement pour motif économique, le salarié licencié a en effet la priorité, si son patron embauche à nouveau. C'est pourquoi les licenciements au sens juridique sont assez rares, sauf quand ils sont le résultat d'une défaillance judiciaire constatée, soit 30% des LME en 1978.⁵⁴⁴

2°) *Limites de la thèse du renflouement par les licenciements*

Tout d'abord, remarquons que le concept d'entreprise en difficulté est assez indéterminé. Selon le juriste spécialisé Jean-Philippe HAEHL cette notion renvoie aux deux conceptions théoriques de la firme que nous avons présenté supra.⁵⁴⁵ On se heurte à nouveau à la distinction entre le droit de propriété et la cellule socio-économique qu'est la firme. Si, dans l'entreprise, les salariés sont autre chose que des éléments extérieurs, dans ce cas leur éviction fait problème.

Comment une technique de sélection du personnel pourrait-elle être appliquée universellement, sous le prétexte d'une situation économique défavorable ? Surtout quand on se rappelle que symétriquement le rapport SUDREAU proposait de considérer le licenciement d'un certain pourcentage d'effectif comme indice de défaillance... La circularité du raisonnement devient alors complète.

Ensuite, les différents projets de réforme et les monographies démontrent que les licenciements économiques ne sont pas suffisants, à eux seuls, pour redresser l'entreprise. Ceci est reconnu par le gouvernement actuel, dont le Secrétaire d'Etat auprès du Ministre de la Justice, M. MOUROT, déclare : "Prévenir les difficultés financières des entreprises, c'est s'efforcer d'éviter les licenciements."⁵⁴⁶

On ne sera alors pas étonné de voir la majorité de l'Assemblée Nationale rejeter la procédure d'alerte interne qui a été proposée dans le projet de loi gouvernemental.⁵⁴⁷ L'objectif est bien ici d'empêcher les licenciements, mais les moyens de prévention ne sont pas donnés aux intéressés eux-mêmes : la possibilité, pour les comités d'entreprises, pour les actionnaires minoritaires ou pour les fournisseurs d'alerter le conseil d'administration n'est pas encore reconnue. Ainsi, avant l'ouverture de la procédure collective, le maintien de l'emploi est aléatoire, et ensuite il devient impossible. Les licenciements pour motif économique sont donc autre chose que le moyen de rétablir une

543 M. BACOT et alii (1978) "La législation sur les licenciements", article cité, p. 229.

544 J.-P. REVOIL (1979) "L'évolution de l'emploi", article cité, p. 8.

545 J.-P. HAEHL (1979) thèse citée, p. 275. Cet auteur a publié en 1981 un livre intéressant : *Les techniques de renflouement des entreprises en difficulté*, Paris, LITEC, 415 p. (Note de 2020).

546 *Le Monde*, 26 avril 1980, p. 10.

547 Ibidem.

situation très compromise, ils indiquent une tentative de socialisation du risque d'entreprise.

C. La socialisation du risque de faillite par réduction d'emplois

Une thèse récente a essayé d'établir un indicateur synthétique de prise en compte de l'incidence sectorielle des faillites et de l'investissement sur l'emploi.⁵⁴⁸ La démarche est originale, mais peu courte. Soit j un indice de concurrence fonction de l'investissement par tête dans le secteur et du nombre de faillites dans le même secteur lors des 3 dernières années. On a alors :

$j = g(F, I/E)$ avec F le nombre de faillites, I l'investissement, et E le nombre d'établissements du secteur.

Les auteurs précisent ce petit modèle : "j permet d'apprécier les conséquences sur l'emploi, d'un investissement supplémentaire. Si j est faible, l'effet global de l'investissement sera positif sur l'emploi ; si j est fort, la concurrence est accrue, il y a risque de faillite si la demande ne s'accroît pas suffisamment, et effet négatif sur le nombre d'emplois."⁵⁴⁹

Le problème ne se situe pas à ce niveau, selon nous. Un tel indice se fonde sur une liaison mécanique entre l'investissement et le nombre des faillites, alors qu'il faudrait introduire une liaison cybernétique entre les deux éléments, avec une boucle de rétroaction. De plus, ici est évacuée toute notion de flux, la différence entre les créations d'emplois, les disparitions et les licenciements n'étant pas intégrée. Or, nous savons qu'il peut y avoir renvois et créations d'emplois.⁵⁵⁰ Une autre approche est donc préférable, elle se ramène à deux points précis.

1°) Licenciements et risque de défaillance de la firme

En licenciant à la première menace de récession, l'employeur diminue ses frais de personnel, après avoir réglé les indemnités de départ. La diminution est donc à terme. Mais une restructuration préventive n'a de chance de réussir que si elle se passe dans de bonnes conditions. Or, depuis 1968, la revendication principale des syndicats est la sécurité de l'emploi, plus que les augmentations de salaires qui ont été accordée lors des accords de Grenelle à la suite de la crise politico-syndicale de mai 68.⁵⁵¹

L'argument clé des syndicalistes revient à considérer que toutes les mesures de réduction d'effectifs ne visent qu'à augmenter le risque ultérieur de licenciement, par une sélection accrue à l'embauche et donc la comparaison entre les candidats et les salariés en place. Elles visent aussi à affaiblir les

548 C. AUBERTIN et E. LE BOUCHER (1977) *Un modèle de fonctionnement de l'économie française*, Université Paris IX Dauphine, thèse de 3^e cycle, p. 130.

549 Idem, p. 131.

550 Voir notre mémoire de DEA (1979) p. 94.

551 S. MALLET (1969) *La nouvelle classe ouvrière*, Paris, Seuil, p. 99 (exemple des chantiers navals de Nantes-Saint-Nazaire).

syndicats eux-mêmes (cf. les primes de départ qui transforment les licenciements collectifs en cas individuels et sont acceptés par certains délégués syndicaux accommodants).⁵⁵² Elles visent enfin à améliorer la rentabilité de la firme à court terme, en ne conservant – si possible – que les meilleurs éléments.

La tendance de l'Etat français à faciliter les licenciements se lit d'ailleurs dans la réforme récente de l'Agence Nationale pour l'Emploi.⁵⁵³ Et, comme pour le licenciement à motif économique, les décideurs sont bien les chefs d'entreprises (ils embauchent), les demandeurs sont les salariés (ils sont embauchés ou pas), et le contrôleur est l'Etat (il facilite l'embauche et le licenciement corrélatif).

De plus, avec le système des aides à la création d'entreprises, il se produit une démultiplication du pouvoir d'embauche qui ne conduit pas à la réduction sensible du chômage. Au lieu d'embaucher plus, on embauche autant, mais à un coût unitaire moindre. Grâce à 1 franc apporté et à 6 francs garantis, n salariés seront pris.

Ensuite, le coût résultant des licenciements pour motif économique sera supporté par l'Association générale pour la gestion du régime d'assurance des salariés (AGS). Si le coût en capital d'un emploi nouveau a été estimé à 130 000 francs, le coût pour la collectivité doit être supérieur, car il intègre le coût du recyclage des salariés licenciés.⁵⁵⁴

2°) *Licenciements et chômage*

Les renvois pour motif économique représentent 15,8% du nombre de chômeurs en 1976-1978 (en retenant 300 000 LME et 1,9 million de demandeurs d'emplois sur la période).⁵⁵⁵ Une estimation donne pour 1974-75 un taux de 20,1%, en appliquant aux licenciements collectifs un coefficient de 2,4 : $(66\ 853 \times 2,4)/800\ 000 = 20,06\%$.⁵⁵⁶

Le phénomène est donc d'importance. Deux effets sont à relever : un effet direct de mise au chômage du salarié licencié, et un effet indirect de création ultérieure de postes, quand les salariés retrouveront des emplois.⁵⁵⁷ Or, il peut y avoir à la fois création d'emplois et augmentation du chômage, comme cela s'est produit entre 1968 et 1974.⁵⁵⁸

Car la liaison entre les créations, les réductions et le chômage dépend aussi bien de l'importance des flux observés que de l'attitude de l'ensemble

552 G. ALEXANDRE (1979) "Les incitations au départ volontaire : avantages et inconvénients", *Problèmes économiques*, n° 1649, novembre, p. 22.

553 J.-J. DUPEYROUX (1980) "Fallait-il renoncer au monopole de l'ANPE ?", *Le Monde*, 12 février, p. 21-22.

554 Rapport BIENAYMÉ (1979) p. 21 et notre mémoire de DEA (1979) p. 136-138.

555 *Les Collections de l'INSEE*, série D, n° 42, décembre 1975.

556 Voir notre mémoire de DEA (1979) p. 85.

557 J. VINCENS (1979) article cité, p. 359.

558 R. SALAIS (1975) "Les créations d'emplois font-elle diminuer le chômage ?", *Cahiers français*, n° 173, novembre-décembre, p. 31.

des employeurs vis-à-vis du "volant" de main-d'œuvre. Si les chefs d'entreprises n'embauchent plus et continuent de licencier à tout va, cette réserve de chômeurs augmente.

Mais parallèlement, ils peuvent être amenés à embaucher d'autres salariés, dans leurs services réorganisés. Ce qui n'est que remplacement de titulaires devient création d'emplois. D'où l'avantage des créations de firmes, même si elles sont petites : ce sont des créations *nettes* d'emplois.

En outre, le coût du reclassement des chômeurs est en partie pris en charge par le créateur : il forme ou recycle. Si un chômeur sur 7 ou 8 créait une firme, le problème de l'emploi serait grandement réduit. Reste à savoir si le parc d'entreprises supporterait ce surcroît de PME/PMI. Et surtout on peut se demander comment les chômeurs non-cadres et sans capitaux pourraient créer une entreprise ? La logique réside plutôt dans la définition d'un nouveau partage entre les profits et les salaires : en réduisant ceux-ci on escompte que le réinvestissement de ceux-là créera des emplois.

D. Le modèle de David L. Birch⁵⁵⁹

Cet économiste américain, né en 1937, est spécialisé dans le rôle des petites entreprises sur l'économie américaine. Il a commencé sa carrière universitaire comme professeur assistant d'administration des affaires à Harvard Business School. Il était diplômé de cette grande université en 1959 et il a ensuite rejoint l'entreprise RCA comme superviseur des projets d'opérations. Au milieu des années 60 il commence à étudier l'économie urbaine et publie en 1967 son premier livre collectif : *The Businessman and the City* (Harvard University Press, 220 p.). Il a commencé par étudier le futur des mégapoles et de leurs banlieues. Il travaillait alors pour le Comité du développement économique des Etats-Unis.⁵⁶⁰

C'est en tant que directeur de recherche au prestigieux Massachusetts Institute of Technology qu'il publie en 1979 un rapport intitulé *The Job Generation Process*. Ce travail avec un résumé de 76 pages en deux parties (l'une de 54 pages et l'autre, plus courte, de 22 pages) a été financé par *the Economic Development Administration of the US Department of Commerce*.

Il définit la naissance comme la formation d'un nouvel établissement, la mort comme la dissolution d'un établissement existant, l'expansion en tant que la hausse du nombre d'employés d'un établissement installé, la contraction comme la baisse du nombre d'employés, l'immigration comme le mouvement d'une firme existante venant d'une autre région, et l'émigration comme le mouvement inverse (p. 20).

Après avoir étudié les données pour les trois sous-périodes 1969-1972, 1972-1974 et 1974-1976, il arrive aux conclusions suivantes : a) environ 50%

559 Ce point n'était pas dans l'original de notre thèse, mais nous l'avions préparé pour un exposé à Nice qui n'a pas eu lieu en raison de mon départ pour les Etats-Unis en juillet 1980 (note 2020).

560 D.L. BIRCH (1970) *The Economic Future of City and Suburb*, Bostons, CED, 43 p.

des emplois sont dus aux naissances d'entreprises et 50% à la croissance des firmes existantes ; b) près de 40% de ces créations nouvelles et 60% de ces emplois existants sont issus d'entrepreneurs indépendants pour moitié et de grandes sociétés pour moitié ; c) le secteur est très important car il module les créations d'emplois en fonction de sa puissance intrinsèque ; d) la sectorisation est plus importante dans l'industrie manufacturière que dans les autres secteurs (p. 6 du deuxième document).

En appliquant sa méthode sur les données de *Dun's and Bradstreet* il montre aussi que les petites firmes (celles qui ont moins de 20 salariés) sont responsables de 66% de tous les nouveaux emplois américains sur la période. Dans ce total, les firmes indépendantes engendrent 52% des emplois. Les firmes moyennes et les grandes unités pourvoient peu de nouveaux emplois. Il y a de grandes variations régionales dans ce résultat (p. 8).

Prévoyant de transformer son double rapport en ouvrage dans le futur, il pose deux questions fondamentales pour la suite :

1°) Qu'est-ce qui attire les nouvelles firmes, principalement les plus petites dans certains endroits difficiles, et qu'est-ce qui cause une expansion différentielle des décisions pour suivre un modèle similaire ?

2°) Les pertes initiales sont-elles les mêmes partout quand elles sont désagrégées par industries et type d'endroits ? (p. 51, premier document).

Sa conclusion est intéressante : "Le puzzle est compliqué. Nous ne pouvons pas nous permettre de dépenser des sommes importantes en incitations qui engendreraient un relativement faible nombre d'emplois. Mais nous ne pouvons pas non plus nous permettre d'ignorer l'effet que les décisions sociétales ont eu sur des millions d'individus et de ménages. Nous devons apprendre à tirer avec une carabine plutôt qu'avec un fusil à pompe si nous serons effectif et non-inflationniste. Le tir à la carabine requiert une sorte de connaissance que nous n'avons simplement pas, et que nous devons obtenir si nous voulons bien le faire du tout."⁵⁶¹

Ainsi, les interactions entre la démographie des entreprises industrielles et les fluctuations de l'emploi sont-elles fondamentales pour l'économiste ou le gestionnaire universitaire. Pour l'économiste, la piste des modèles économétriques permettra peut-être de donner une vision globale des interactions en jeu. Pour le gestionnaire, il faudrait faire un modèle sur le lien biunivoque entre les faillites qui donnent des licenciements (par définition) et les licenciements qui provoquent des faillites (par épuisement des compétences disponibles dans les firmes en cause). L'obtention d'un échantillon relatif à cette relation auprès du Ministère du travail sur la période

561 D.L. BIRCH (1979) *The Job Generation Process*, Cambridge, MIT, 2^e document, p. 22. Le rapport complet fait 300 pages. Son livre paraîtra finalement en 1987 : *Job Creation in America*, Free Press, 244 p. Il récidiva en 1999 avec : *Who's Creating Jobs ?* Cognetics, 50 p. Cet auteur est aujourd'hui considéré comme le véritable fondateur de la démographie des entreprises. Voir le site de l'IRDEME : Institut de recherche pour la démographie des entreprises. Le président en est Bernard ZIMMERN, polytechnicien et énarque (Note de 2020).

1965-1975 permettra de tester les corrélations entre les deux phénomènes. Nous publierons les premiers résultats dans la deuxième édition de notre mémoire de DEA, qui paraîtra en 2021.

CONCLUSION DU QUATRIÈME CHAPITRE

Alors que les jeunes chercheurs américains (BIRCH, CARROLL, HANNAN)⁵⁶² commencent à formaliser le domaine de la démographie des entreprises, les chercheurs français sont un peu en retard. Deux types d'observations s'imposent, à l'issue de l'étude des déterminants principaux et des conséquences importantes de la démographie des firmes industrielles.

D'abord, on voit que théorie et réalité divergent. Car, contrairement à l'enseignement de la théorie des barrières à l'entrée, les réalités concrètes indiquent une plus grande facilité de sortie effective. En théorie, la sortie est considérée comme une simple décision individuelle laissée à l'initiative du propriétaire de la firme,⁵⁶³ alors que l'entrée relève d'une stratégie collective, dite de "groupe" car l'entrée met en péril la position des firmes installées.

La logique implicite consiste en une approche en terme de prix à long terme.⁵⁶⁴ Toutefois, notre analyse empirique montre que l'entrée n'est pas si difficile, pour la majorité des créations industrielles nouvelles. Par contre, la sortie effective non volontaire se heurte aux procédures de concours. Donc, si la création est un pari sur structures nouvelles, la disparition involontaire est un pari sur restructurations en cours.

Ensuite, le concept d'entrepreneur ne saurait se réduire à celui de créateur d'entreprise. Car, si un entrepreneur peut se révéler créateur (et pas seulement d'entreprise), l'inverse n'est pas obligatoire puisqu'il existe des promoteurs d'entreprises industrielles qui sont des groupes d'individus associés pour un temps déterminé, ou d'autres firmes coalisées. La disparition de l'entrepreneur ne concerne donc pas uniquement la création des firmes.

De même, une lecture hâtive des soldes nets vus dans le troisième chapitre ne fondent pas la preuve de la crise : seules *des* crises sont certaines. Ainsi, on ne peut nier la crise de l'emploi, à laquelle participent les créations de firmes, qui la réduisent un peu, et les disparitions, qui elles la prolongent.

La création de laboratoires dédiés soit à la longévité des firmes existantes, soit à la mortalité des jeunes firmes, pourrait aider à rattraper le retard accumulé sur les Etats-Unis et les pays anglo-saxons en la matière. Voir celui de Jean-Pierre DEBOURSE dans la région lilloise sur la longévité des entreprises.

562 J. CASE (1989) "The Disciples of David Birch", *Inc. Magazine* ; H. LANDSTRÖM (2005) *Pioneers in Entrepreneurship and Business Research*, New York, Springer (note de 2020).

563 R. BORRELLY (1975) p. 85.

564 J.S. BAIN (1956) p. 17.

CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE

La démographie des firmes met ainsi en relation trois populations distinctes : celle des entreprises, celle des salariés chômeurs, et celle des salariés actifs. Le nombre de firmes industrielles varie avec les disparitions effectives qui le diminue et avec les créations nouvelles qui l'augmente. Nous avons étudié les créations nouvelles à partir de données qui les sous-évaluent un peu mais donnent une bonne vision d'ensemble de ce flux régénérateur du stock d'entreprises. Du côté des disparitions, nous avons dû faire une évaluation à partir des défaillances d'entreprises, ce qui est une cote mal taillée mais reste la seule actuellement qui permet un tel calcul.

Les mouvements non intégrés dans notre étude se situent entre le remodelage se situant entre la variation de la population d'entreprises, positive ou négative. Autrement dit, d'un côté il se produit une réorganisation interne des actifs liquidés dans le secteur (d'où perte d'une partie du stock), et de l'autre sont tentées des opérations de concentration par fusion ou absorption, avec ou contre les nouveaux entrants.

C'est pourquoi nos calculs en taux de renouvellement net ou en rotation réciproque sont partiels : ils évacuent la dominante technologique (problème de l'âge des équipements) et l'aspect financier (la nature des opérations de réorganisation des capitaux).

Une démographie des firmes "complète" devrait donc prendre en compte les analyses de type néo-classique concernant le progrès technique et, surtout, les études sur les fusions-absorptions.⁵⁶⁵ La dimension de l'emploi est un axe de recherche très prometteur, ainsi que la comparaison avec les efforts théoriques faits en démographie historique. Toute analyse pluri-disciplinaire sur le sujet y sera confrontée, car l'âge des individus (firmes ou salariés) influence la structure salariale dans l'entreprise et dans l'économie. Cette dernière voie⁵⁶⁶ nous semble beaucoup plus prometteuse que l'approche sociologique des créateurs de firmes, ou que l'analyse purement psychologique de l'échec entrepreneurial.

565 Voir J. HOUSSIAUX (1958) p. 310-392 (cas français et américain de 1900 à 1952), et Ph. NAVATTE (1977) *Analyse économique et financière des opérations de fusion-absorption menées par les entreprises françaises, 1962-1974*, Université de Rennes, CEREFIA, 425 p.

566 A. CHATELAIN (1971) "Progrès et difficultés de la démographie historique au carrefour des sciences humaines", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 117-128.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Le résultat principal de notre travail est que l'étude du solde net entre les créations nouvelles et les disparitions effectives d'entreprises industrielles (au sens large) s'avère possible et utile, même si elle reste incomplète.

La possibilité de cette analyse réside dans la disposition récente de sources statistiques comparables. Celles-ci sont aussi complémentaires. En effet, le suivi de la CNME se double d'études beaucoup plus précises, sur des échantillons, menées par divers organismes (banques, agences, INSEE).

Car l'intérêt fondamental du solde net est de montrer les effets de la situation économique et de l'intervention de l'Etat. C'est ainsi que nous avons vu en 1975 l'année de l'instabilité maximum du rapport créations/défaillances, instabilité combattue grâce au soutien étatique aux entreprises nouvelles et à celles dont la disparition menace l'emploi ou le calme social.

Toutefois, les phénomènes que nous avons observés ne sont pas strictement comparables, l'âge des entreprises ne constituant pas un critère distinctif vraiment opératoire. Car d'une part, il existe des entreprises industrielles qui ne disparaissent pas judiciairement après une faillite, quel que soit leur âge (sociétés cotées).

Et d'autre part, la logique d'évolution diffère selon que la firme est marginale ou qu'elle a un réel impact sur son environnement. La notion de conflit prend alors toute sa signification : conflit avec le groupe des firmes en place quand elle veut entrer, conflit avec les salariés menacés de licenciement quand elle veut sortir.

N'y aurait-il pas une certaine ambiguïté entre la critique de l'analogie biologique et le titre de ce livre ? Trois raisons fondent ce choix : a) nos corrélations ont montré la dépendance qui existe entre les taux de création et les taux de défaillance ; or, les taux de natalité et de mortalité tendent à devenir indépendants, dans les pays développés ;

b) les courbes associées à ces divers taux sont différentes. Un être humain disparaît le plus souvent dans la classe d'âge 60-80 ans ; pour estimer l'âge moyen de disparition des malades en fin de vie on utilise la médiane : quand la moitié de la population de référence a disparu, on a une bonne estimation de la moyenne de décès (cas des malades incurables par cancer) ; pour les firmes il faut choisir entre la médiane et la moyenne, selon le cas ;

c) la croissance sectorielle joue sur le taux d'entrée des firmes, alors que l'apparition des nouveaux-nés ne dépend pas strictement de la croissance des autres entrants.⁵⁶⁷ Nous avons donc choisi le terme de "démographie" par commodité, et non pour proposer une nouvelle analogie biologique.

Enfin, notre optique empirique ne doit pas masquer les aspects théoriques qui sont apparus au cours de notre travail. Les questions en suspens se répartissent ainsi selon trois axes.

⁵⁶⁷ A. BIENAYMÉ (1973) p. 291.

Primo, les sociologues et les psychologues cherchent à comprendre les motivations des entrepreneurs-créateurs : ils montrent en quoi ces *outsiders* véhiculent les valeurs socio-culturelles dominantes dans notre Société, et posent la question du changement de ces valeurs : la création d'une entreprise permet-elle le bonheur ?⁵⁶⁸

Deuxio, les divers économistes néo-classiques (Maurice ALLAIS, Gérard DEBREU) essaient d'apprécier l'influence de la demande sur les disparitions, et celle de l'offre sur les créations via les coûts de production.⁵⁶⁹ Les salariés ne sont alors que des consommateurs au pouvoir dilué se diffusant sur les marchés, et non des associés de la gestion, sans pouvoir de concertation dans l'entreprise.⁵⁷⁰

Tertio, les divers auteurs critiques, marxistes ou hétérodoxes (comme Paul BOCCARA, Jean BOUVIER, ou encore Gérard FARJAT), qu'ils soient économistes, historiens ou juristes, désignent les créations nouvelles et les disparitions effectives en tant qu'enjeu du capitalisme moderne, à très long terme.⁵⁷¹

Ils montrent l'importance de ces deux flux, non en raison de l'ampleur des mouvements induits, mais parce que ceux-ci, étant fondés par la recherche des profits, sous toutes leurs formes, ont un rôle permanent dans le système économique : ils renouvellent les structures qui ne permettent plus la prise de risque optimale.

La description des créations et des disparitions apparentes devrait être prolongée par l'analyse des stratégies d'entrée et de sortie dans les secteurs industriels à un niveau plus fin que celui que nous avons présenté. Ce qui exigerait... une nouvelle théorie de la concurrence, qui ferait le lien entre les firmes marginales et les groupes de sociétés.

568 J.-L. BARSACQ (1980) "A la recherche de l'entrepreneur", *Enseignement et Gestion*, n° 13, printemps, p. 10.

569 J.-J. CARRÉ, P. DUBOIS et E. MALINVAUD (1972) *La croissance française*, Paris, Seuil, p. 297.

570 M. ALLAIS (1954) *Les fondements comptables de la macro-économie*, Paris, PUF, 91 p. Anecdote personnelle : alors que je le rencontrais au colloque Quesnay en 1994, il me dit : "je suis allé à une réunion de prix nobels d'économie et je leur ai dit que tous les concepts fondamentaux de notre science ont été inventés par des auteurs français ! Ils n'ont pas du tout apprécié cette remarque de ma part !". G. DEBREU (1959) *Théorie de la valeur : analyse axiomatique de l'équilibre économique*, Paris, Dunod, réédition 2001, 174 p. Anecdote le concernant : lors d'une exposition en l'an 2000 sur l'économie dans la bande dessinée à la Maison des Sciences Economiques de Paris 1, il m'avoua : "je n'ai jamais pu rire des travaux de mes collègues, mais mes premières esquisses me font sourire". (Note de 2020).

571 P. BOCCARA (1985) *Intervenir dans les gestions avec de nouveaux critères*, Paris, Editions Sociales et Messidor, 566 p. ; J. BOUVIER (1973) *Un siècle de banque française*, Paris, Hachette, 283 p. ; G. FARJAT (1963) *L'ordre public économique*, Paris, LGDJ, 543 p.

POSTFACE

UN MODÈLE DÉMOGRAPHIQUE DES FIRMES⁵⁷²

Depuis quelques années la démographie des entreprises a acquis ses lettres de noblesse, surtout depuis 1988, quand l'INSEE s'est attaché à en préciser les contours statistiques précis.⁵⁷³ Nous avons contribué à cette prise de conscience grâce à nos travaux publiés durant les années quatre-vingts.⁵⁷⁴ Ce choix thématique est apparu dès notre thèse de troisième cycle où nous avons développé, à partir des données de la CNME (devenue ensuite la CEPME) l'idée d'une démographie vraiment propre aux firmes industrielles au sens large (BTP, et transports inclus). Nous prolongions alors les théories d'Edith PENROSE qui a montré, dès la fin des années 1950 et le début des années 1960 la pertinence d'une approche scientifique du monde des entreprises.⁵⁷⁵

Notre choix s'est précisé avec la prise en compte du très long terme, dans nos travaux subventionnés par le CNRS et le Ministère de l'industrie: la thèse d'Etat sur la montée des faillites, et le rapport de fin de contrat ATP, consacré aux faillites dans l'industrie entre 1875 et 1975.⁵⁷⁶

L'hypothèse testée dans ces travaux peut se formuler ainsi : pourquoi, malgré le tri permanent des faillites d'entreprises marginales, se recrée-t-il de façon constante un stock de PME/PMI fragiles ? Le risque entrepreneurial qui consiste à estimer la probabilité de survie suite à une entrée ou à une sortie d'un secteur, semble toujours *sous-estimé* par les créateurs potentiels ou les gestionnaires en place.

Le retour des théories évolutionnistes au début des années quatre-vingts a permis de confronter deux concepts symétriques : la "création-destructrice" de William BAUMOL, et la "destruction-créatrice" de Joseph SCHUMPETER.⁵⁷⁷ C'est à ces interactions que sera consacré la première partie de cette postface (point I).

Mais à court terme, et au niveau micro-économique, ces interactions globales sont peu perceptibles. Il fallait donc pousser le raisonnement jusqu'au bout, et passer de deux concepts à quatre, comme le montre le schéma de la page suivante.

La première colonne concerne les entrées : intrusion prédactrice dans le cas global (niveau macro), intrusion positive dans le cas d'un nouveau secteur (niveau micro ou méso). La deuxième colonne présente les sorties :

572 Une première version de ce texte est parue dans *Management et Sciences Sociales*, 2010, n° 9.

573 En suivant depuis 1986 un échantillon de 20 000 entreprises nouvelles, représentatif de la population globale des firmes françaises. Voir *Economie et Statistique*, n° 215, 1988. Le panel SINÉ a été créé en 1994 pour suivre environ 50 000 créateurs avec des interrogations à 4 mois et demi après l'immatriculation puis à 3 ans et 5 ans. C'était alors la principale enquête qualitative du champ entrepreneurial français qui permettait d'observer près de 250 critères.

574 Voir L. MARCO (1988). Les références complètes sont dans la bibliographie de cette postface.

575 E. PENROSE (1963).

576 L. MARCO (1984), L. MARCO (1985a), L. MARCO (2020).

577 W. BAUMOL (1990) ; J. SCHUMPETER (1935).

extraction positive dans le cas général (le capital restant est recyclé par les autres firmes), extraction négative dans le cas sectoriel (faillites en chaîne : le capital est totalement détruit).

Deux grands auteurs ont proposé des outils managériaux pour comprendre ce deuxième niveau, qui est le plus évident pour l'observateur : CHANDLER et PORTER. Dans la lignée des importants travaux historiques d'Alfred CHANDLER⁵⁷⁸, nous avons privilégié deux axes de recherche : l'atteinte du point-mort par les nouvelles entreprises, et la pérennité de leur rentabilité à moyen terme. La création n'est vraiment "créatrice" qu'à ces deux conditions.

Schéma I. Les quatre concepts de la démographie des entreprises

CRÉATION-CRÉATRICE (Alfred CHANDLER)	DESTRUCTION-CRÉATRICE (Joseph SCHUMPETER)
CRÉATION-DESTRUCTRICE (William BAUMOL)	DESTRUCTION-DESTRUCTRICE (Michaël PORTER)

Symétriquement, et dans la mouvance des travaux de Michaël PORTER,⁵⁷⁹ c'est la disparition brutale des PME/PMI qui nous a enfin intéressés. Car la destruction d'une firme s'avère "destructrice" pour le secteur quand la gestion de sa liquidation ne permet plus de faire redémarrer une nouvelle firme ou perturbe les firmes survivantes. C'est à ces points qu'est consacrée la deuxième partie de nos recherches (point II).

I. La dynamique évolutionniste

L'hypothèse schumpétérienne de la position stratégique des créations dans la démographie des firmes a été le point de départ de nos travaux : "Si les entreprises nouvelles apparaissent indépendantes les unes des autres, il n'y aurait, à notre sens, ni essor ni dépression en tant que phénomènes particuliers, discernables, frappants, périodiques. On pourrait observer l'apparition de ces entreprises nouvelles d'une manière continue, elle serait répartie également dans le temps et les modifications provoquées par là dans le circuit de la vie économique seraient relativement petites, les perturbations qui apparaîtraient néanmoins ne seraient que d'importance locale et seraient faciles à surmonter pour l'économie nationale."⁵⁸⁰

La théorie évolutionniste issue des travaux schumpétériens étudie donc l'interdépendance entre les créations et les disparitions d'entreprises. Les firmes de caractère actif survivent et se font concurrence, les firmes passives disparaissent peu à peu, remplacées par de plus dynamiques. Mais, par ailleurs, le même SCHUMPETER ne prédisait-il pas, en 1942, la fin des petits

578 A.D. CHANDLER (1962), (1977), (1990).

579 M.A. PORTER (1982), (1990).

580 J. SCHUMPETER (1935) p. 325.

entrepreneurs et la baisse généralisée de l'esprit d'entreprise ?⁵⁸¹ Le cœur de la question concerne bien la démographie des entreprises *industrielles* car, face au renouveau récent des PMI, il faut bien étudier la création-destructrice (point A) et la destruction-créatrice (point B).

A. La création-destructrice

L'intuition théorique de SCHUMPETER a été précisée par BAUMOL et par quelques auteurs français. A la suite des travaux de Jacques HOUSSIAUX et d'ALAIN BIENAYMÉ,⁵⁸² nous avons choisi d'étudier les créations nouvelles (hors reprises) et les disparitions effectives (estimées par les défaillances) de firmes industrielles en France entre le premier choc pétrolier (fin 1973) et le second choc de hausse du prix des hydrocarbures (1979). Sur cette moyenne période notre source principale fut la banque de données de la CNME,⁵⁸³ complétée par celles de la Chambre de Commerce de Paris et par les annonces légales du BODACC pour les défaillances d'entreprises. Deux points furent étudiés : d'abord que l'équilibre classique des entrées-sorties s'observait bien tendancielle dans la moyenne des secteurs industriels au sens large ; ensuite qu'un décalage temporel précis apparaissait effectivement entre le flux des créations et celui des défaillances-disparitions.

1°) L'équilibre tendanciel des entrées-sorties

L'image du partage du gâteau est parlante : la nouvelle firme entrante prend une part aux firmes déjà en place. Soit la part de chaque entreprise se réduit, soit le gâteau lui-même grossit. Mais là encore au détriment des autres gâteaux sectoriels de l'économie nationale ou mondiale.

La création est "destructrice" au sens de BAUMOL si l'entrée réduit la taille de la part marginale et limite le gonflement de l'ensemble productif. Le jeu des barrières à l'entrée ou à la sortie conduit à un équilibre tendanciel du secteur : le nombre de ses firmes se stabilise avec la "maturité" du produit ou des techniques de vente. Le rôle des structures managériales s'avère alors moins important que les conditions d'activité de l'environnement : hypothèse évolutionniste que nous avons testée pour plusieurs secteurs (imprimeries, éditeurs, revues).⁵⁸⁴

Ont donc été calculés : le taux de création moyen, le taux de disparition constant par secteur, par régions, par secteurs en régions, puis, par déduction, le taux de rotation sectorielle et le taux de renouvellement net.

En moyenne période, le taux de rotation (créations/défaillances) s'élève régulièrement, ce qui prouve un renouveau des créations de firmes dès

581 J. SCHUMPETER (1942) p. 185-199. Voir L. MARCO (1985b).

582 J. HOUSSIAUX (1958) ; A. BIENAYMÉ (1971-1973).

583 Caisse Nationale des Marchés de l'Etat, devenue en 1981 le Crédit d'Equipeement aux Petites et Moyennes Entreprises (CEPME).

584 L. MARCO (1990) sur les revues d'économie industrielle, L. MARCO (2019) *Homo gestor I*.

1974. La première crise pétrolière a ainsi dynamisée la démographie industrielle en servant d'aiguillon face aux nouvelles niches de profit, la palette des produits à forte valeur ajoutée se renouvelant nettement à partir de cette période : essor de l'électronique grand public, redémarrage de l'industrie automobile redynamisant à son tour la sous-traitance malgré l'intensification de la menace japonaise.⁵⁸⁵

Or le taux de renouvellement net (créations moins défaillances sur nombre de firmes) est compris entre 0,4% et 1,5% de 1974 à 1979. La théorie de BAUMOL est donc vérifiée : il y a bien des secteurs en relatif déclin et des secteurs en forte croissance malgré la crise rampante qui pèse sur les chiffres d'affaires moyens par secteurs. La création est à ce stade "destructrice" car elle intensifie la concurrence ambiante : tension sur les prix, réduction des marges, pression sur le cycle d'exploitation.

D'ailleurs un modèle simple à deux variables confirme cette analyse: les créations nouvelles ne sont pas corrélées avec les barrières à l'entrée, ni avec le taux de rentabilité moyen. Ceci signifie que la plupart des créateurs de PME/PMI se lancent sans prendre la mesure de la réelle difficulté de survie à terme dans le secteur. D'où le fort taux de disparition des PME les plus fragiles durant leur cinq premières années d'existence, fragilité qui est due surtout à l'insuffisance des réserves financières et aux erreurs de gestion stratégique.⁵⁸⁶

L'équilibre tendanciel n'est donc que la partie émergée de l'iceberg : il traduit l'apparition progressive de barrières à l'entrée ou à la sortie, consécutive au grossissement des firmes en place qui ont souvent tendance à se diversifier pour éviter la courbe logistique des profits attendus sur leurs produits de base. D'où un autre problème posé par BAUMOL dès ses travaux des années soixante : les flux sont-ils concomittants ou plutôt décalés dans le temps ?⁵⁸⁷

2°) Le décalage temporel entre les flux

Notre thèse de troisième cycle a montré l'existence de cette auto-corrélation. Nous avons aussi testé, dans un article original, le décalage moyen entre les deux flux.⁵⁸⁸ La connaissance d'une telle estimation est importante pour pouvoir établir une méthodologie de suivi de cohortes de PME/PMI dans le moyen ou le long terme. Aujourd'hui, la cohorte de 1986 de l'INSEE a 34 ans, soit plus qu'une génération d'entrepreneurs ou de firmes.

Car, si on modélise les flux sur une année-type, on ne perçoit que l'interaction résultant des flux de périodes antérieures : il faut donc spécifier le

585 D.E. HUSSEY (1984).

586 Constatation confirmée par le suivi des projets de création des étudiants du DESS "création et reprise des PME" que j'ai dirigé entre 1995 et 1999. Exemples : lavage automobile, restauration à thèmes, industries des articles de loisir.

587 W. BAUMOL (1959).

588 M. RAINELLI et L. MARCO (1986). Ce décalage est de trois ans pour l'industrie.

seuil de décalage habituel. La disparition des entreprises consécutives à la faillite (suivie le plus souvent d'une liquidation judiciaire) est presque toujours analysée au niveau macro-économique, et très rarement au plan global, comme l'ont montré des économistes niçois.⁵⁸⁹

Tableau I. La démographie des firmes industrielles (1988 et 2018)

Année	Industrie		BTP		Transports	
	Créations	Défail.	Créations	Défail.	Créations	Défail.
1988	18620	5799	31320	7721	9370	1262
2018	20784	3886	53381	11815	27200	2042

Source : *Tableaux de l'économie française*, INSEE, édition annuelle.

On constate une augmentation tendancielle très forte des créations, surtout dans le bâtiment-travaux publics (+ 70 % en 30 ans) et dans les transports (+ 190 % sur trois décennies). L'industrie, quant à elle, n'a qu'une légère hausse à 11,2 %.

Symétriquement, du côté des défaillances d'entreprises, l'industrie connaît une baisse de 33 %, tandis que le BTP augmente de 53 % et les transports de 62 %. Cela veut peut-être dire que presque toutes les petites firmes industrielles qui devaient défaillir l'ont fait dans cette période de désindustrialisation de l'économie française.

La littérature sur la désindustrialisation française est très importante, nous renvoyons à l'ouvrage de Michel BRAIBANT (2015) pour une synthèse récente. Donc, entre une vision très microéconomique qui part des cas remarquables de création sur le long terme (par exemple SANOFI à Mourenx)⁵⁹⁰, et une vision très globale qui analyse les statistiques depuis la loi de 1984 sur les défaillances, il y a la place pour une vision médiane.

Une approche intermédiaire a été retenue dans cette posface : celle qui retient le niveau sectoriel de l'industrie *stricto sensu*, c'est-à-dire sans le Bâtiment, où les firmes sont très petites en moyenne. A partir des travaux d'E.I. ALTMAN, ont été dégagées les variables d'un modèle en coupe avec décalages temporels, que l'on a appliqué aux 32 secteurs sur la période allant de 1980 à 1983.⁵⁹¹

Les résultats indiquent qu'il existe bien un risque de faillite *indépendant du type de l'activité exercée*, et que la meilleure variable explicative du flux des disparitions d'entreprises est le taux de créations sectorielles survenues *trois ans auparavant*. La création-destructrice de BAUMOL est donc mesurée sur une durée importante pour la gestion : celle pendant laquelle le point mort est atteint et la fragilité financière maximale pour les firmes nouvelles.

589 H. JAYET et A. TORRE (1994).

590 M. WANDEROTH (2009).

591 E.I. ALTMAN (1983) ; M. RAINELLI et L. MARCO (1986).

En résumé, cette nouvelle théorie de la démographie des entreprises demandait, pour être testée sur le long terme, la disposition de séries solides. Mais, comme pour les créations les séries antérieures à 1972 sont peu fiables, nous avons choisi d'étudier la question des faillites depuis les débuts du capitalisme industriel en France : 1820. Il s'agissait donc d'inverser le concept de création-destructrice et d'analyser son double symétrique.⁵⁹²

B. La destruction-créatrice

Le but de ma thèse d'Etat était de tester la fiabilité de l'indicateur des faillites comme un quasi-agrégat. Mais un agrégat particulier, non déduit de la comptabilité nationale par calculs abstraits, mais agrégé à partir de la réalité représentative des défaillances en général. Car la faillite est le phénomène indicatif d'une fragilité financière et managériale qui risque de conduire l'entreprise à sa perte ou au contraire de la relancer après une crise passagère.

Mais, pour la plupart des PME/PMI, l'hypothèse de la mort à terme est malheureusement la plus probable à long terme. Pour tester cela, il fallait reconstituer une série unique qui agrégeât les données aux Archives nationales pour la première période,⁵⁹³ et au Ministère de la Justice pour la suite. Ce qui nous a permis de proposer une série complète à un niveau très fin pour 18 secteurs et 89 départements sur 164 ans (1820-1983).

L'objectif doctrinal était différent : c'était de tester la validité des thèses évolutionnistes issues du darwinisme social et importées telles quelles dans les analyses habituelles du phénomène. D'un côté est postulée la sélection naturelle des entreprises les plus aptes à la lutte pour la vie ; de l'autre est constatée – sans être pour autant clairement expliquée –, la persistance d'un stock de firmes sous-optimales au sens de la théorie gestionnaire classique (COURCELLE-SENEUIL, LINCOL, FAYOL).⁵⁹⁴

1°) La sélection naturelle des plus aptes

Du temps de Charles DARWIN (1809-1882), les premiers théoriciens des affaires industrielles et commerciales, comme Charles BABBAGE ou Jean-Gustave COURCELLE-SENEUIL,⁵⁹⁵ ont considéré la faillite comme un processus de sélection *naturelle* des entreprises les plus aptes à survivre dans un environnement changeant et très concurrentiel.

Comme les prix varient en permanence dans le système capitaliste, il existe (en flux constant) un résidu d'entreprises en situation virtuelle ou réelle de rupture financière, résidu nécessaire à la bonne marche du système productif, mais non menaçant pour sa survie, même à long terme, car en longue

592 L. MARCO (2020) version revue et augmentée de L. MARCO (1984).

593 Nous avons retrouvée la série départementale complète de 1820 à 1840, qui a été publiée par Philippe JOBERT (1991) p. 275-292.

594 J.G. COURCELLE-SENEUIL (1855) ; LINCOL (1869) ; FAYOL (1916).

595 Ch. BABBAGE (1832) ; J.G. COURCELLE-SENEUIL (1868).

période la destruction massive de firmes marginales permet la création de nouvelles firmes dynamiques dans une période de 3 ans : c'est la destruction-créatrice chère à Joseph SCHUMPETER.⁵⁹⁶

Pour la théorie managériale classique (Alfred MARSHALL, ou Thorstein VEBLEN, l'un des fondateurs du marketing)⁵⁹⁷, la faillite n'a plus simplement ce rôle régulateur du stock d'entreprises selon leur dynamisme intrinsèque, elle est surtout liée à la structure financière des firmes. Les causes de défaillance sont en effet plus ou moins opérante selon que l'entre-prise est solide financièrement (i.e. a des réserves ou un soutien bancaire) ou pas. La cessation des paiements constate durement cette fragilité-là.

La meilleure attitude possible pour l'entrepreneur conscient de l'enjeu d'une défaillance consiste à se retirer à temps pour maintenir son pouvoir de "destruction-créatrice", car une liquidation amiable permet un redémarrage sans trop de heurts tandis qu'une liquidation forcée est une catastrophe.

A l'inverse, la myopie des entrepreneurs jusqu'au boutistes conduit à la destruction-créatrice : les entreprises sous-optimales sont éliminées du circuit économique avec des pertes maximales car elles ne trouvent plus les ressources financières nécessaires pour sortir indemnes d'une spirale mortifère de faillite.

La re-création d'une nouvelle firme industrielle est impossible pour ces promoteurs qui ont perdu leur principal capital, qui est leur *réputation* sur le marché. D'où la deuxième question de notre thèse : les firmes sous-optimales bien gérées peuvent-elles survivre à plus ou moins long terme ?

2°) *La survie d'un stock sous-optimal*

Etant donné que le flux des faillites est assez constant d'une année sur l'autre, et que le système judiciaire français interdit le plus souvent les faillites successives des mêmes entrepreneurs (cas fréquent aux Etats-Unis : voir les trois échecs initiaux d'Henry FORD)⁵⁹⁸, la destruction-créatrice a du mal à dynamiser le tissu industriel national.

Nous avons donc agrégées les données sur longue période pour vérifier si les chiffres obtenus étaient significatifs par rapport aux stocks connus d'entreprises. Les résultats sont éloquentes : si 1% seulement des firmes disparaissent à court terme (en moins de 3 ans), plus de 50% s'évanouissent dans le siècle, et près de 99% s'évaporent dans le siècle suivant. La thèse ancienne d'Adam SMITH de la survie de seulement une pour mille entreprises est donc valable à très très long terme⁵⁹⁹

SCHUMPETER avait donc raison : les firmes sous-optimales, même bien gérées, ne survivent pas à long terme, ce qui n'empêche pas qu'une

596 J. SCHUMPETER (1935). En gestion, voir HERNANDEZ (2001).

597 T. VEBLEN (1904) ; A. MARSHALL (1919).

598 H. FORD et S. CROWTHER (1926), chapitre xxii.

599 A. SMITH (1776) p. 335.

frange de ces unités existe en permanence dans le système capitaliste (loi brownienne de la démographie des firmes)⁶⁰⁰.

Seules survivent les PME/PMI qui accèdent en fait à la grande taille ou qui sont assez solides (en terme de produit, de réserves, de publicité) pour échapper à toutes les crises et à l'usure inévitable de leur marché, de leur équipement, et de leur personnel qui vieillit. Les survivantes sont appelées entreprises "hénokiennes", mais leur nombre est infinitésimal⁶⁰¹. Il faut donc trouver une autre explication, plus proche des variables gestionnaires internes à l'entreprise industrielle.

II. La dynamique managériale vitalise le processus créatif

Les travaux historiques d'Alfred CHANDLER ont montré que la référence à la "mauvaise gestion" comme cause générale et ultime des faillites de PME/PMI était insuffisante car trop globalisante. En prenant au contraire en compte la temporalité du phénomène créatif de la firme, et en opérant des distinctions sectorielles ou typologiques, on échappe à ce risque, on évalue l'ampleur du processus en œuvre et on saisit les conditions d'une meilleure compréhension de la démographie industrielle. Selon nous, les deux concepts à creuser sont la "création-créatrice" et la "destruction-destructrice"⁶⁰².

A. La création-créatrice

Grâce aux travaux des chercheurs américains se situant dans le courant dit de "l'écologie des populations", les théories du renouvellement des entreprises (ou des organisations) ont fait florès depuis trente ans.

En premier lieu, la théorie du cycle de vie des firmes a profondément été renouvelée par les recherches de John R. KIMBERLY (Université de New Haven) et de Robert H. MILES (Université de Boston) à partir de 1979 dans l'*Academy of Management Journal*, puis avec une première synthèse parue en 1981 sur la démographie des organisations⁶⁰³. Ils ont ainsi montré l'interaction entre les variables exogènes et endogènes propres à des flux renouvelables ou pas totalement compensables entre eux.

Les facteurs exogènes ont été analysés par les fondateurs de l'écologie des populations : CARROLL, HANNAN et FREEMAN dans l'*American Sociological Review* et d'autres synthèses remarquables⁶⁰⁴. Un exemple de création créatrice fut le lancement du statut *d'autoentrepreneur* en 2008. Ce statut permet maintenant le maintien d'un stock de 1,8 million de micro-entreprises, dont des sous-traitantes des grandes firmes industrielles.

600 F. WEDERVANG (1965). Depuis, plus de 500 articles ou livres ont été publiés !

601 V. MAURUS (1998). Actuellement 44 firmes font partie de ce club des Hénokiens.

602 Pour un autre point de vue, voir MOATI, LOIRE et MÉDAN (1997) ou DOLIGNON (2011).

603 J.R. KIMBERLY & R.H. MILES dir. (1981).

604 G.R. CARROLL (1987) ; M.T. HANNAN & J. FREEMAN (1989) ; J. BRÜDEL & R. SCULSSER (1990) ; HANNAN & CARROLL (1992), (2000) ; J. BAUM & J.V. SINGH (1994).

Les facteurs endogènes ont été étudiés d'un point de vue historique par CHANDLER, ANSOFF et MINTZBERG⁶⁰⁵. Toute une forte littérature, représentant environ 160 références, a été analysée dès 1998 par l'économiste Richard E. CAVES (Université d'Harvard)⁶⁰⁶. Il néglige cependant le courant précédent de l'écologie des populations, ce qui nous semble dommage. Un facteur endogène important a été la multiplication des formations à la création d'entreprises à l'Université et dans les grandes Ecoles de commerce au début du XXI^e siècle. La culture d'entreprise a alors intégré le phénomène d'intra création d'entreprises au sein des grands groupes industriels : la grande firme aide les salariés qui souhaitent sortir pour créer leur entreprise en leur apportant un soutien financier, technique et commercial (DOLIGNON, 2011).

A notre modeste niveau, comparé à cette cohorte d'économistes et de gestionnaires éminents, essayons de formaliser le problème selon notre typologie en 4 concepts opératoires, en partant d'un modèle de démographie historique antérieur⁶⁰⁷. En l'adaptant aux spécificités des entreprises, nous pouvons resituer la création-créatrice dans sa logique initiale.

1°) Le modèle explicatif

En démographie humaine, un tel flux est considéré comme un événement renouvelable : la création d'un enfant pourra engendrer un autre enfant dans la génération suivante si la volonté du couple est telle.

En démographie industrielle cela se dit ainsi : toute création dans le nouveau secteur induit (ou peut induire) une autre création sans que l'augmentation des chiffres d'affaires ne soit affectée par cette entrée supplémentaire.

Soit C l'événement renouvelable (la création itérative) et D celui non renouvelable ou exceptionnel (si la disparition survient on distinguera le rang de chaque événement, c'est-à-dire qu'on revient au retard échelonné de notre premier modèle économétrique de 1986).

On obtient alors $m + 1$ sous-populations du type $P_i(x)$ unités ayant connu avant l'âge x , i événements D (état D_i) et de $m + 1$ nombres C_i qui représentent les événements C survenus à des unités dans l'état D_i (faillite antérieure), au cours de la période $(x, x + 1)$.

Les populations à l'instant t vont subir les variations suivantes :

$$d/dt P_0(t) = D_1 P_0(t) / 1 + D_1(x - t)$$

$$d/dt P_1(t) = d/dt P_0(t) - D_2 P_1(t) / 1 + D_2(x - t)$$

...

$$d/dt P_m(t) = D_m P_{m-1}(t) / 1 + D_m(x - t)$$

La résolution de ce système d'équations se fait par approximations successives. En intégrant toutes les équations, on en déduit le nombre moyen

605 H.I. ANSOFF (1984) ; H. MINTZBERG (1989) ; A.D. CHANDLER (1990).

606 R.E. CAVES (1998). Rajouter les travaux d'ARCURI, BRUNETTO et LEVRATTO (2019).

607 Notre petit modèle est adapté de Daniel COURGEAU (1977).

d'événements C_i , qui arriverait à une entreprise dans l'état D_i (faillite pouvant la conduire à la disparition pure et simple), quel que soit i :

$$c_i = C_i / \frac{1}{2} [P_i (x + 1) + P_i (x)]$$

Cette formulation ne garde sa valeur de simplicité que si tous les passages d'un état C à un autre (création vraiment créatrice) sont de faible amplitude par rapport aux populations soumises au risque D , ce risque de disparition définitive qui rend alors la création non créatrice car les capitaux sont totalement dissipés dans la faillite catastrophique.

2°) *Les variables principales*

Nous avons cherché, depuis dix ou quinze ans, une source originale pour évaluer l'évolution historique des compétences de gestion des entrepreneurs français, qui explique peu ou prou le non passage de C à D et donc le maintien du caractère créateur de la... création ! Ne pouvant travailler rétrospectivement sur un échantillon vraiment représentatif de PME/PMI, nous avons choisi d'étudier l'enseignement pratique de la gestion.

Sont significatifs les efforts faits entre les deux guerres mondiales pour fédérer les initiatives visant à améliorer les compétences managériales, en particulier pour la fondation de nouvelles firmes⁶⁰⁸. Citons, sans chercher à être exhaustif : l'AFNOR (Association française de normalisation) créée en 1926 ; le CNOF (Comité national de l'organisation française) lui aussi fondé en 1926, à partir de la fusion entre la Conférence de l'organisation française (d'obédience taylorienne) et du Centre d'études administratives (de tendance fayolienne), tous deux créés en 1920 ; la CGOST (Commission générale d'organisation scientifique du travail) qui a été créée en 1927 au sein de la Confédération générale de la production française ; le CPA (Centre de préparation aux affaires) de la Chambre de commerce et d'industrie de Paris, fondé en 1930 ; et l'ENOES (Ecole nouvelle d'organisation économique et sociale) née en 1937.⁶⁰⁹

Alors qu'au XIX^e siècle la création d'entreprises relevait d'un don et d'un apprentissage sur le tas, au cours du XX^e siècle émerge peu à peu l'idée que l'esprit d'entreprise peut vraiment s'apprendre. De discipline auxiliaire de l'économie politique, la gestion devient une discipline autonome qui utilise les concepts et des lois théoriques empruntées à d'autres sciences non économiques : la psychologie sociale, la sociologie, la statistique, le droit commercial. Nous allons donc étudier les ouvrages et les cours issus de ces écoles qui formaient à la création d'entreprises.

Une autre source, nettement sous-exploitée par la recherche historique en gestion dans notre pays se trouvent dans les revues spécialisées qui se

608 A. LIESSE (1919) ; E. BALDY (1922). Voir aussi GENAIVRE (2003) pour une analyse plus récente.

609 Auxquels il faut ajouter HEC Jeunes filles créé en 1919 et l'INTEC fondé en 1931 (Marco, Sponem, Touchelay, 2011).

multiplient pendant la Belle époque (1898-1914) et surtout entre 1918 et 1940. Cette profusion confirme notre thèse : en repartant de 1925, date-charnière (mort de FAYOL et loi sur les SARL), il s'agit d'étudier les règles de gestion qui apparaissent dans des titres comme : *Commerce et Industrie* (mensuel, 1907-1930), *Banque* (hebdomadaire né en 1926 et qui est toujours vivant), *Organiser* (mensuel né en 1926), *Les Affaires* (mensuel fondé en 1930), *Méthodes pour la direction des entreprises* (mensuel, 1933-1954).

Mais, pour comprendre la genèse de ces revues, il fallait auparavant étudier l'essor des périodiques d'économie dont elles sont issues : ce qui a été effectué il y a 26 ans⁶¹⁰. La création d'entreprise a été considérée comme réellement "créatrice" à partir du moment où l'entrepreneur potentiel a pu trouver dans les kiosques à journaux des titres pouvant l'aider dans sa démarche. Or, contrairement à ce que prétend une vision élitiste du phénomène, cette presse est très ancienne dans notre pays comme le montre le *Journal de commerce* de Jacques ACCARIAS DE SERIONNE en 1759,⁶¹¹ ou encore *La France Industrielle, Manufacturière, Agricole et Commerciale*, bihebdomadaire des années 1833-1840. L'étude de cette presse spécialisée demandera un grand effort d'analyse et de synthèse.

B. La destruction-destructrice

Les erreurs stratégiques sont souvent la cause d'une destruction totale de l'entreprise et de ses capitaux.⁶¹² Pourtant la littérature spécialisée sur les sources du management, qui connaît depuis quelques temps un regain important, minimise la portée de cette idée. En formalisant le concept de "destruction-destructrice" on peut aider à trouver de nouvelles pistes de recherche, dont deux seulement nous occupent actuellement.

1°) Une formalisation

Contrairement aux décès humains, les disparitions de firmes peuvent être renouvelables après liquidation du capital et redémarrage d'une nouvelle entreprise (ou reprise d'une affaire pré-existante). La disparition devient non renouvelable dans deux cas :

a) Tout le capital a été détruit et la réputation de l'entrepreneur entachée judiciairement (même son capital "social" est écorné !) ;

610 L. MARCO dir. (1994). Voir aussi la *Revue d'Histoire et de Prospective du Management*.

611 Mensuel édité à Bruxelles par P. De Bast, imprimeur de la Cour royale de Belgique jusqu'en 1762. Voir Jeroom VERCRUYSSÉ (2015) "Journal de Commerce 1", in *Dictionnaire des journaux*, Voltaire fondation. Trois autres journaux portèrent le même titre : Le *Journal du Commerce* (1795-1837) à Paris, le *Journal of Commerce* (1827) hebdomadaire américain, et le *Journal of Commerce and Commercial Bulletin* (1890-1895) mensuel new yorkais.

612 J.-G. THOMAS (1980) *Politique monétaire et auto-destruction du capital*, Paris, Economica, 260 p.

b) La banque ou les financiers partenaires sont eux-mêmes entrés en faillite et ne peuvent plus soutenir la survie du capital de la firme autrefois aidée. Au total, nous disposons, à tout instant x , de quatre sous-populations industrielles :

$P_{0,0}(x)$: entreprises n'ayant connu ni une création récente, ni une faillite depuis leur naissance ;

$P_{0,1}(x)$: vieilles firmes ayant surmonté une faillite récente ;

$P_{1,0}(x)$: jeunes firmes non menacées par une faillite imminente ;

$P_{1,1}(x)$: jeunes firmes récemment créées subissant une faillite rapidement.

On obtient aussi quatre types d'effectifs ou cohortes d'entreprises :

$D_{1,0}$ (respectivement $D_{1,1}$) : entreprises ayant fait faillite sans avoir été créées récemment (respectivement : qui ont été créées il y a peu de temps) ;

$C_{0,1}$ (ou $C_{1,1}$) : entreprises nouvelles créées *ex-nihilo* (ou firmes créées à partir d'une liquidation antérieure). L'estimation des populations à l'instant t est obtenue en résolvant le système d'équations de forme

$$d/dt P_{i,i}(t) = [f_{i,i} P_{i,i} / 1 + f_{i,i}(x-t)] + [c_{i,i} P_{i,i}(t) / 1 + c_{i,i}(x-t)]^{613}$$

Nous obtenons les solutions suivantes :

$$P_{0,0}(t) = P_{0,0}(x) [1 + f_{1,0}(x-t)] [1 + c_{0,1}(x-t)]$$

$$f_{1,0} = D_{1,0} / [P_{0,0}(x) - 1/2 C_{0,1}]$$

$$f_{1,1} = D_{1,1} / [P_{0,1}(x) + 1/2 C_{0,1}]$$

$$c_{0,1} = C_{0,1} / [P_{0,0}(x) - 1/2 D_{1,0}]$$

$$c_{1,1} = C_{1,1} / [P_{1,0}(x) + 1/2 D_{1,0}]$$

Ces solutions approchées, jointes à la formulation générale qui est de forme : $P \{ D_{i,j}(t, t+dt) \} = f_{i,j} dt / [1 + (x-t) f_{i,j}]$, qui est la probabilité qu'une faillite survienne, connaissant la probabilité $f_{i,j}$ qu'a une entreprise de connaître un $i^{\text{ème}}$ défaut entre x et $x+1$ lorsque seul ce risque intervient, ces solutions aboutissent au tableau suivant, qui résume la totalité des cas d'interférence entre les flux qui nous intéressent :

Schéma II. Les flux étudiés et les flux interférents

Flux étudié → Flux interférents ↓	Mortalité par faillites (= D)	Nuptialité par fusions-absorptions	Créations nouvelles (= C)	Mises en sommeil
Mortalité	Auto-corrél.	I	I	I
Nuptialité	I	Auto-corrélation	II	III
Fécondité ⁶¹⁴	I	Auto-corrélation	II	III
Immobilité	I	III	III	II

Source : d'après D. COURGEAU (1977).

613 Avec f pour "faillites" et non d pour "disparition" pour ne pas faire double emploi avec la dérivée indiquée par la même lettre d .

614 Capacité pour une grande firme de faire scission, de recourir à la sous-traitance avec de nouvelles firmes dont elle a incité la création, ou de devenir une entreprise-réseau. Exemple : dans la réparation automobile, la création d'un réseau de franchisés permet de diminuer notablement les coûts de production et de distribution, et ainsi de concurrencer les concessionnaires de marques traditionnels. Le gain pour le consommateur peut être de 30 % sur le prix final de la révision.

La légende de ce tableau très synthétique peut être explicitée ainsi :
I = l'un des flux empêche l'autre de se produire. Par exemple, une fusion vient sauver la firme de la faillite, une scission épargne la majeure partie du capital, ou une mise en sommeil retarde l'échéance. Inversement la destruction-destructrice empêche souvent toute solution ultérieure.

II = l'un des flux permet à l'autre de se produire. Ainsi la fusion donne de nouvelles filiales, la mise en sommeil résulte d'un *statu quo* stratégique qui sauve les marques connues, la fécondité d'une diversification entraîne la création d'une nouvelle entreprise qui reprend les vieilles marques et les redynamisent.

III = aucun des deux flux mis en correspondance ne permet ni empêche l'autre de se produire. L'immobilité n'empêche pas une fusion ou une création nouvelle ; une fusion n'enraye pas forcément une immobilité stratégique, une fécondité capitaliste n'entraîne pas automatiquement la mobilité du capital initial, refécondé par une nouvelle direction de l'entreprise.

2°) Deux pistes de recherche à suivre

La théorie évolutionniste est basée sur une analogie théorique entre la biologie et la gestion, via les phénomènes démographiques apparents. Les quatre flux présentés ci-dessus sont moins indépendants en gestion qu'en sciences de l'homme. Il faut donc passer de l'analyse des interférences des flux deux à deux à l'interférence des flux trois à trois ou, mieux, quatre à quatre, ce qui complique notablement les calculs.

Une piste a été explorée par Pierre-André CHIAPPORI : celle d'un processus markovien de sélection du nombre d'entreprises.⁶¹⁵ Ce processus montre que la prédiction de l'avenir à partir des faits présents n'est pas rendue plus opérationnelle que par des prédictions relevant de faits passés et donc de l'histoire de l'organisation de l'entreprise (comment elle a surmonté les crises ou les événements heureux comme les grandes réussites de vente).

Le problème est que ce type d'analyse évacue l'âge des firmes : or, le problème de la survie des jeunes entreprises fait intervenir, non seulement l'âge de l'unité au moment où elle intègre le flux, mais aussi les âges auxquels elle a vécu les phénomènes (ou flux) antérieurs. On retrouve là le problème du point-mort et celui de la rentabilité moyenne du secteur. On retrouve aussi les grandes questions de routine et d'apprentissage très chères aux théoriciens évolutionnistes.

Nous proposons donc d'étudier les problèmes du point-mort d'un échantillon de projets d'entreprises en liaison avec la démographie antérieure

615 P.-A. CHIAPPORI (1984).

des firmes du secteurs et avec la probabilité de survenance des flux futurs. C'est la piste numéro un.⁶¹⁶

La deuxième idée consiste à intégrer le choix de la structure juridique dans la probabilité de faillite de la firme nouvelle. En attribuant des probabilités différentielles aux nouvelles SARL par rapport aux entreprises individuelles, puis aux récentes SA par rapport à celles qui restent sous l'ancienne forme juridique, on anticipe un moyen d'évitement des faillites, donc des disparitions exogènes (à qualité de gestion constante). Ce qui revient à introduire la variable du montant du capital social, dans la lignée des recherches que nous avons entamées dans cette direction.⁶¹⁷ Il faudra toutefois dépasser le caractère purement descriptif pour trouver des explications plus scientifiques (cartes cognitives par exemple). C'est la piste numéro deux.

CONCLUSION

Les quatre concepts étudiés ici permettent de comprendre l'évolution habituelle d'une entreprise au sein d'un secteur nouveau. Au départ sa création est "créatrice" de plus-value et son chiffre d'affaires augmente régulièrement. La hausse du taux de profit du secteur attire d'autres concurrents, ce qui veut dire qu'une destruction "créatrice" se produit dans d'autres secteurs ou le champ de l'épargne entrepreneuriale : le capital transféré se valorise mieux que dans ses utilisations antérieures, malgré les coûts de transaction.

Mais bientôt l'intensification de la concurrence réduit l'avantage comparatif du secteur : toute création nouvelle devient alors "destructrice" pour certaines créations antérieures ou pour certaines options alternatives d'investissement ou de désinvestissement. C'est la théorie des valeurs d'option en matière de financement des nouvelles firmes.⁶¹⁸

A partir d'un certain niveau de concurrence, comme l'a bien montré Michaël PORTER en 1990, la destruction elle-même devient "destructrice" d'éléments internes ou externes au secteur. La rentabilité tend vers zéro, voire devient négative, le point-mort n'est plus atteignable dans un délai décent pour les nouvelles firmes (C tend vers zéro), les coûts de liquidation se font prohibitifs et la démographie du secteur, atone en apparence, dissimule une crise profonde de cette branche de produits, menacée par les firmes étrangères et incapables de se réformer de l'intérieur.

C'est le cas typique où les variations de nombres cachent plus de choses qu'elle n'en révèlent finalement. C'est pourquoi les projets de création d'entreprises doivent dépasser, par une analyse stratégique du secteur, la simple description des flux démographiques apparents.

616 Ce travail serait possible à partir des projets de création et de reprise des étudiants issus des diverses promotions des DESS ou des Masters 2 en création d'entreprise en France (une vingtaine aujourd'hui).

617 L. MARCO (1991). Pour une autre approche, voir les travaux de GUESNIER (1999).

618 X. GREFFE (1989). Pour une vision plus récente : THIBAUT (2008).

Enfin, d'un point de vue éditorial, il faudrait traduire en français la synthèse de CARROLL et HANNAN de l'an 2000 et l'adapter aux spécificités de la démographie des entreprises industrielles françaises. Un bilan bibliographique régulier de l'avancée des recherches en démographie des firmes serait aussi le bienvenu pour constater les apports des chercheurs étrangers et français œuvrant en ce domaine passionnant.

Références

- ABDESSELAM, R., BONNET, J., LE PAPE, N. (2004) "An Explanation of the Life Span of New French Firms", *Small Business Economics*, vol. 23, n° 3, p. 237-254.
- ALLEN, K.R. (2003) *Lauching New Ventures, An Entrepreneurial Approach*, New York, Houghton Mifflin, 3^e éd.
- ALTMAN, E.I. (1983) *Corporate Financial Distress*, New York, Wiley.
- ANSOFF, H.I. (1984) *Stratégie du développement de l'entreprise*, Hommes et Techniques.
- ARCURI, G., BRUNETTO, M., & LEVRATTO, N. (2019a) "Spatial Patterns and Determinants of Firm Exit : an Empirical Analysis of France", *Annals of Regional Science*, vol. 62, n° 1, p. 99-118.
- ARCURI, G., BRUNETTO, M., & LEVRATTO, N. (2019b) "La répartition spatiale des cessations d'entreprises", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, vol. 1, fév., p. 5-26.
- ARRIGHETTI, A. (1994) "Entry, Growth and Survival of Manufacturing Firms", *Small Business Economics*, vol. 6, n° 2, p. 127-138.
- BABBAGE, Ch. (1832) *On the Economy of Machinery and Manufactures*, London, Charles Knight.
- BALDY, E. (1922) *Les banques d'affaires en France depuis 1900*, Paris, LGDJ.
- BARRÈRE, B. & HERNANDEZ, E.-M. (1991) "Démographie des entreprises en Côte-d'Ivoire", *Revue française de gestion*, mars-mai, p. 29-39.
- BARROW, C. & BROWN, R. (1997) *Principles of Small Business*, London, Thompson.
- BAUM, J. & SINGH, J.V. (1994) "Organizational Niches and the Dynamics of Organizational Mortality", *American Journal of Sociology*, vol. 94.
- BAUMOL, W.J. (1959) *Business Behaviour, Value and Growth*, New York, Macmillan.
- BAUMOL, W.J. (1990) "Entrepreneurship : Productive, Unproductive, and Destructive", *Journal of Political Economy*, vol. 98, p. 893-921.
- BIENAYMÉ, A. (1971-73) *La croissance des entreprises*, Paris, Bordas.
- BIRCH, D. (1987) *Job Creation in America : How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*, New York, Free Press.
- BLACKFORD, M.G. (2003) *A History of Small Business in America*, UNC Press Book.
- BLAZY, R & COMBIER, J. (1997) *La défaillance d'entreprise : causes économiques, traitement judiciaire et impact financier*, Paris, INSEE.
- BONNET, J. (1998) "Le renouvellement du tissu productif à travers la création d'entreprises en France", *Revue Internationale PME*, vol. 11, n° 1, p. 9-40.
- BRAIBANT, M. (2015) *De la désindustrialisation à la tertiarisation, vers un mélange des genres*, Société des Ecrivains.
- BRÜDERL, J. & SCHUSSLER, R. (1990) "Organizational Mortality : the Liabilities of Newness and Adolescence", *Administrative Science Quaterly*, vol. 35, p. 530-547.
- CAILLIES, J.-M. & DEVILLIERS, M. (1986) *Démographie des entreprises*, Paris, INSEE.
- CALLEJON, M. (2004) "Introduction to Entrepreneurship and the Demography of Firms and Industries, special issue", *Small Business Economics*, vol. 22, p. 163-164.

- CARROLL, G.R. (1987) *Publish and Perish : the Organizational Ecology of Newspaper Industries*, Boston, Harvard University Press.
- CARROLL, G.R. & HANNAN, M.T. (2000) *Demography of Organizations and Industries*, Princeton University Press.
- CAVES, R.E. (1998) "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms", *Journal of Economic Literature*, vol. 36, december, p. 1947-1982.
- CHANDLER, A.D. (1962) *Strategy and Structure*, MIT Press.
- CHANDLER, A.D. (1977) *The Visible Hand*, Belknap Press.
- CHANDLER, A.D. (1990) *Scale and Scope*, Belknap Press.
- CHIAPPORI, A.-P. (1984) "Sélection naturelle et rationalité absolue des entreprises", *Revue économique*, n° 1, janvier, p. 87-107.
- COURCELLE-SENEUIL, J.G. (1855) *Manuel des affaires*, Paris, Librairie Guillaumin, réédition L'Harmattan, 2013, par L. Marco.
- COURCELLE-SENEUIL, J.G. (1868) *Cours de comptabilité*, Hachette.
- COURGEAU, D. (1977) "Interférences entre phénomènes démographiques", *Population*, n° spécial, p. 81-93.
- DOLIGNON, C. (2011) "Facteurs explicatifs des évolutions récentes des défaillances d'entreprises : une analyse économétrique", *Economie et Prévision*, n° 197/1, p. 161-167.
- DUCHÉNEAUT, B. (1995) *Enquête sur les PME françaises*, Paris, Maxima.
- EKLUND, J., LEVRATTO, N., & GIOVANNI, B. (2020) "Entrepreneurship and Failure : Two Sides of the Same Coin ?", *Small Business Economics*, vol. 54, n° 2, p. 373-382.
- FAYOL, H. (1916) *Administration industrielle et générale*, Paris, Dunod.
- FIMAYER, A. (2011) *La détresse financière des entreprises : trajectoire du déclin et traitement judiciaire du défaut*, thèse, Université du Luxembourg.
- FORD, H. & CROWTHER, S. (1926) *Aujourd'hui et demain*, Paris, Payot.
- FREEMAN, J., CARROLL, G.R., HANNAN, M.T. (1983) "The Liability of Newness : Age Dependence in Organizational Death Rates", *American Sociological Review*, vol. 48, october, p. 692-710.
- FRIDENSON, P. (2004) "Business Failure and the Agenda of Business History", *Enterprise & Society*, vol. 5, n° 4, p. 562-582.
- GENAIVRE, E. (2003) *L'investissement en gouvernement d'entreprise en France*, Paris, Publibook.
- GIANNETTI, R., VELUCCHI, M. (2009) "The Demography of Manufacturing Firms, 1911-1971", in *Evolution of Italian Enterprises in the 20th Century*, Springer, p. 63-83.
- GILL, J. (1985) *Factors Affecting the Survival and Growth of the Smaller Company*, Aldershot, Gower.
- GIRARD, B. (1997) "Pourquoi les PME restent-elles PME ?", *Gérer et Comprendre*, vol. 49, septembre, p. 33-42.
- GREFFE, X. (1989) *La valeur économique du patrimoine*, Anthropos.
- GUESNIER, B. (1999) "Dynamique territoriale de la démographie des entreprises : polarisation et processus cumulatifs", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, n° 1, p. 159-174.
- HANNAN, M.T. & CARROLL, G.R. (1992) *Dynamics of Organizational Populations*, Oxford University Press.
- HANNAN, M.T. & FREEMAN, J. (1989) *Organizational Ecology*, Boston, HUP.
- HAUTCŒUR, P.-C., LEVRATTO, N. (2011) "Petites et grandes entreprises face à la faillite au 19^e siècle : du droit à la pratique", HAL, post-print.
- HERNANDEZ, E.-M. (2001) *L'entrepreneuriat : approche théorique*, Paris, L'Harmattan.
- HOUSSIAUX, J. (1958) *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey.

- HOUNTONDI, G. (1988) "Concurrence sectorielle et démographie des firmes industrielles régionales: une étude économétrique sur la région PACA", *Revue d'économie industrielle*, vol. 45, n° 1, p. 58-68.
- HOUNTONDI, G. (1998) "Commerce extérieur et disparitions d'entreprises industrielles", *L'Actualité économique*, vol. 74, n° 2, p. 221-244.
- HUSSEY, D.E. (1984) "Strategic Management : Lessons from Success and Failure", *Long Range Planning*, vol. 17, n° 1, p. 43-53.
- JAYET, H. & TORRE, A. (1994) "Vie et mort des entreprises : réflexions sur les dynamiques de renouvellement des tissus économiques", *Revue d'économie industrielle*, vol. 69, n° 1, 3^e trimestre, p. 75-91.
- JOBERT, P. & MOSS, M.S. (1990) *The Birth and Death of Companies : an Historical Perspective*, Parthenon Publishing.
- JOBERT, P. dir. (1991) *Les entreprises aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, ENS.
- JOBERT, P. Dir. (1994) *Naissance et mort des entreprises en Europe, XIX^e-XX^e siècles*, Editions de l'Université de Dijon.
- JOVANOVIC, B. (1982) "Selection and Evolution of Industry", *Econometrica*, vol. 50, p. 649-670.
- KIMBERLY, J.R. & MILES, R.H. Dir. (1981) *The Organizational Life Cycle, Issues in the Creation, Transformation and Decline of Organizations*, London, Jossey-Bass.
- LELIÈVRE, E. & BRINGÉ, A. (1998) *Manuel pratique pour l'analyse statistique des biographies*, Paris, INED.
- LIESSE, A. (1919) *Les entreprises industrielles : fondation et direction*, Paris, Librairie de l'enseignement technique.
- LINCOLN (1869) *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, Eugène Lacroix, réédition L. Marco, 2015, disponible sur HAL.
- LOCHET, J.-F. (1988) "Le renouvellement des artisans et des petits commerçants", *Formation Emploi*, vol. 24, n° 1, p. 28-34.
- MARCO, L. (1984a) *Le flux économique des faillites en France, 1820-1983, essai sur la mortalité des entreprises*, édition augmentée, Chisinau, Generis Publishing, 2020.
- MARCO, L. (1984b) "Les défaillances d'entreprises et la crise en France, 1974-1983", *Revue d'économie politique*, vol. 94, p. 676-687.
- MARCO, L. (1985a) *Les faillites industrielles en France 1875-1975*, Paris, rapport ATP d'Histoire industrielle de la France.
- MARCO, L. (1985b) "Entrepreneur et innovation : les sources françaises de Joseph Schumpeter", *Economies et Sociétés*, série PE Oeconomia, n° 4, octobre, p. 89-106.
- MARCO, L. (1985c) "L'analogie biologique et l'économie des faillites", *Revue d'économie politique*, vol. 95, n° 1, p. 87-95.
- MARCO, L. & RAINELLI, M. (1986) "Les disparitions de firmes industrielles en France: un modèle économétrique", *Revue d'économie industrielle*, vol. 31, n° 1, p. 1-13.
- MARCO, L. (1988) "La démographie des entreprises : théories et statistiques", *Economies et Sociétés*, série SG, n° 12, août, p. 111-142.
- MARCO, L. (1989) "Faillites et crises économiques en France au XIX^e siècle", *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, vol. 44, n° 2, p. 355-378.
- MARCO, L. (1991) "La démographie des sociétés commerciales en France à la fin du XIX^e siècle", *Economies et Sociétés*, série AF, n° 16, p. 121-158.
- MARCO, L. dir. (1994) *Les revues d'économie en France, 1751-1994*, Paris, L'Harmattan.
- MARCO, L. & HERNANDEZ, E.-M. (2008) "Entrepreneuriat versus salariat", *Revue française de gestion*, p. 61-76.
- MARCO, L. (2010) "Comment mesurer le risque entrepreneurial ? Un modèle démographique des entreprises françaises", *Management & Sciences Sociales*, vol. 5, n° 9, p. 85-98.

- MARCO, L., SPONEM, S. & TOUCHELAY, B. (2011) *La fabrique des experts-comptables, une histoire de l'INTEC 1931-2011*, Paris, L'Harmattan.
- MARCO, L. (2018) *Homo Gestor, histoire de l'édition gestionnaire*, Castres, Edi-Gestion.
- MARKOWICZ, I. (2015) "Business Demography : Statistical Analysis of Firm Duration", *Transformations in Business and Economics*, vol. 13, n° 2B, p. 801-817.
- MARSHALL, A. (1919) *Industry and Trade*, London, Macmillan, trad. française, 1934.
- MAURUS, V. (1998) "Le secret des Hénokiens", *Le Monde*, 18 mars, p. 12.
- MINTZBERG, H. (1989) *Le management, voyage au centre des organisations*, Paris, Editions d'Organisation.
- MOATI, P., LOIRE, S. & MÉDAN, P. (1997) "Démographie des entreprises : une revue de la littérature", *Document de recherche du CREDOC*, n° 108.
- PENROSE, E. (1963) *Facteurs, conditions et mécanismes de la croissance de l'entreprise*, Paris, Editions Hommes et Techniques (éd. Originale : 1959).
- OXENFELDT, A.R. (1943) *New Firms and Free Enterprise : Pre-War and Post-War Aspects*, Washington, American Council on Public Affairs.
- PELLENBARG, P.H. & VAN STEEN, P.J.M. (2003) "The Demography of Firms in the Netherlands. Introduction of the 2003 Maps", *Journal of Economic and Social Geography*, vol. 94, n° 1, p. 146-147.
- PORTER, M.E. (1982) *Choix stratégiques et concurrence*, Paris, Economica.
- PORTER, M.E. (1990) *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, ERP.
- RELANO, F., PAULET, E. (2019) "Isomorphisme Post-Mortem ? La crise de Fagor d'une perspective comparative", *Management International*, vol. 23, n° spécial, p. 85-96.
- REYNOLDS, P.D., MILLER, B. & MAKI, W.R. (1995) "Explaining Regional Variation in Business Births and Deaths : U.S. 1976-1988", *Small Business Economics*, vol. 7, n° 5, p. 389-407.
- ROGER-MACHART, J. (1993) *Réussir nos PME*, Paris, Dunod. Par un homme politique.
- SCHÖR, H. (2008) "Business Demography in Europe : Employers and Job Creation", *Statistics in Focus*, n° 100.
- SCHUMPETER, J.A. (1935) *Théorie de l'évolution économique*, Paris, Dalloz.
- SCHUMPETER, J.A. (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Payot.
- SMITH, A. (1776) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des Nations*, Paris, traduction Blavet, 1781, réédition Flammarion, 1999.
- STERNQUIST, B. *et alii* (1996) "Rural Retailers Using a Bankruptcy Model to Predict High Profit versus Low Profits Firms", *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, vol. 13, n° 1, p. 9-24.
- THIBAUT, G. (2008) *Quelle stratégie industrielle pour la France face à la mondialisation ?*, Paris, Technip.
- TONG, Y., SALADRIGUES SOLE, R. (2019) "An Introduction to the Study on Start-Up Success", *Start-Up Notes*, n° 1, p. 51-66. A partir de la démographie des firmes espagnoles.
- VAN CAILLIE, D. (2004) "La faillite d'entreprise, champ d'application privilégié des méthodes quantitatives de gestion", in *Regards croisés sur les méthodes quantitatives en gestion*, p. 295-327.
- VAN WISSEN, L.J.G. (2002a) *The Demography of Entrepreneurs and Enterprises*, Louvain, European Regional Science Association.
- VAN WISSEN, L.J.G. (2002b) "Demography of the Firm : A Useful Metaphor ?", *European Journal of Population*, vol. 18, p. 263-279.
- VEBLÉN, T. (1904) *The Theory of Business Enterprise*, New American Library.
- WALSH, G.S. & CUNNINGHAM, J. (2016) "Business Failure and Entrepreneurship : Emergence, Evolution and Future Research", *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 12, n° 3, p. 163-285.

- WANDEROTH, M. (2009) *The Merger of SANOFI-AVENTIS as an Example for Reasons and Consequences of Mergers and Acquisitions in the Pharmaceutical Industry*, Munich, GRIN Verlag.
- WIERSEMA, M.F. & BIRD, A. (1993) "Organizational Demography in Japanese Firms: Group Heterogeneity, Individual Dissimilarity, and Top Management Team Turnover", *Academy of Management Journal*, vol. 36, n° 5, p. 996-1025.
- WEDERVANG, F. (1965) *Development of a Population of Industrial Firms*, Oslo, Universitetsforlaget.

BIBLIOGRAPHIE

A. OUVRAGES (tous publiés à Paris, sauf indication contraire)

- ALLUSSON, R. (1957) *La création d'une entreprise industrielle, problèmes généraux à résoudre*, Editions de l'entreprise Moderne, 112 p.
- AUBERT-KRIER, J. (1962) *Gestion de l'entreprise*, PUF, vol. 1, 615 p.
- BABEAU, A. (1979) *Le profit*, PUF, 4^e édition, 128 p.
- BAIN, J. S. (1956) *Barriers to New Competition*, Cambridge (Massachusetts), Harvard University Press, 329 p.
- BALZAC, H. (1837) *César Birotteau*, Livre de Poche, 1972, 353 p.
- BENOIT, F.-P. (1978) *La démocratie libérale*, PUF, 391 p.
- BERGSON, H. (1932) *Les deux sources de la morale et de la religion*, PUF, 340 p.
- BERNARD, A. (1953) *L'entreprise et les hommes*, Berger-Levrault, 109 p.
- BIENAYMÉ, A. (1973) *La croissance des entreprises*, Bordas, tome 2, 402 p.
- BLOCH-LAINÉ, F. (1963) *Pour une réforme de l'entreprise*, Seuil, 159 p.
- BORRELLY, R. (1975) *Les disparités sectorielles des taux de profit*, Grenoble, PUG, 259 p.
- BOUVIER, J. (1960) *Le krach de l'Union Générale*, PUF, 308 p.
- BRUYNE, P. De (1963) *Esquisse d'une théorie de l'administration des entreprises*, Dunod, 417 p.
- CASPAR, P., GRINDA, J.R., VIALLET, F. (1978) *Créez vous-même votre entreprise*, Editions d'Organisation, 2^e édition, 138 p.
- CHAMPAUD, C., PAILLUSEAU, J. (1970) *L'entreprise et le droit commercial*, A. Colin, 128 p.
- CIBERT, A. (1969) *Résultats comptables*, Dunod, 111 p.
- CONSO, P. (1978) *La gestion financière de l'entreprise*, Dunod, 680 p.
- COTTA, A. (1977) *Le capitalisme*, PUF, 128 p.
- COURCELLE-SENEUIL, J.G. (1855) *Manuel des affaires*, Librairie de Guillaumin, 542 p.
- DALLE, F. Dir. (1976) *Dynamique de l'auto-réforme de l'entreprise*, Masson, 156 p.
- DESPAX, M. (1957) *L'entreprise et le droit*, LGDJ, 443 p.
- DUPRIEZ, L.-H. (1959) *Philosophie des conjonctures économiques*, Louvain, IRESUL, 506 p.
- ECK, F. (1971) *L'Etat emprunteur et prêteur*, PUF, 96 p.

- FARJAT, G. (1971) *Droit économique*, PUF, 443 p.
- FAU, J. (1977) *La rémunération du capital et de la monnaie*, Cujas, 139 p.
- FAYOL, H. (1916) *Administration industrielle et générale*, Dunod, 151 p.
- FLAMANT, M., SINGER-KEREL, J. (1978) *Les crises économiques*, PUF, 4^e édition, 128 p.
- FLEURIET, M. (1974) *Les techniques de l'économie concertée*, Sirey, 223 p.
- FREEDEMAN, Ch.-E. (1979) *Joint-Stock Enterprise in France, 1807-1867*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 235 p.
- GATTAZ, Y. (1980) *La fin des patrons*, R. Laffont, 186 p.
- GENAERT, M. (1939) *Le financement des entreprises industrielles et son évolution*, Larcier, 225 p.
- GILLE, B. (1959) *Recherches sur la formation de la grande entreprise capitaliste*, SEVPEN, 165 p.
- GOFFIN, R. (1968) *L'autofinancement des entreprises*, Sirey, 186 p.
- GORRE, Ph. (1975) *Guide du créateur d'entreprise*, Chotard, 174 p.
- HERVÉ, J.-M. (1972) *Croissance et progrès ?* Tours, Mame, 333 p.
- HOUSSIAUX, J. (1958) *Le pouvoir de monopole*, Sirey, 416 p.
- ITHURBIDE, R. (1973) *Histoire critique de la faillite*, LGDJ, 389 p.
- JACQUEMIN, A., SCHRANS, G. (1974) *Droit économique*, PUF, 2^e édition, 128 p.
- JAUFFRET, A. (1977) *Manuel de droit commercial*, LGDJ, 441 p.
- JOUARY, J.-P. (1980) *Giscard et les idées, essai sur la guerre idéologique*, Editions Sociales, 235 p.
- JUNG, J. (1971) *L'aménagement de l'espace rural*, Calmann-Lévy, 406 p.
- KEYNES, J.-M. (1971) *Essais sur la monnaie et l'économie*, Payot, 145 p.
- LAGHET, P.A. (1973) *Le contrôle financier de l'entreprise*, PUF, 93 p.
- LECONTE, J.-C. (1975) *A quoi sert la Bourse ?* Seuil, 2^e éd., 158 p.
- LÉVY, J.-P. (1972) *Histoire de la propriété*, PUF, 128 p.
- LIESSE, A. (1919) *Les entreprises industrielles : fondation et direction*, A la Librairie de l'enseignement technique, 205 p.
- LINCOLN (1869) *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales*, E. Lacroix, 341 p. Réédité par nos soins en 2016.
- MALLET, S. (1969) *La nouvelle classe ouvrière*, Seuil, 256 p.
- MATOUK, J. (1977) *La gauche peut sauver l'entreprise*, Ramsay, 220 p.
- MILL, J.S. (1873) *Principes d'économie politique*, Guillaumin, t. 2, 564 p.
- MORVAN, Y. (1976) *Economie industrielle*, PUF, 278 p.
- PERCEROU, J., DESSERTAUX, M. (1935) *Des faillites et banqueroutes, et des liquidations judiciaires*, Rousseau, t. 1, 1070 p.
- PERROUX, F. (1969) *L'économie du XX^e siècle*, PUF, 3^e édition, 764 p.
- RAINELLI, M. (1979) *La multinationalisation des firmes*, Economica, 208 p.
- RETAIL, L. (1968) *Fusions et scissions de sociétés*, Sirey, 185 p.
- ROSNAY, J. De (1975) *Le microscope*, Seuil, 305 p.
- ROUX, D., SOULIÉ, D. (1972) *L'entreprise, système économique*, PUF, 96p.
- SCHUMACHER, E.F. (1978) *Small is Beautiful*, Seuil, 229 p.

- SCHUMPETER, J.A. (1942) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Payot, 1974, 433 p.
- SRAFFA, P. (1975) *Ecrits d'économie politique*, Economica, 121 p.
- SUDREAU, P. Dir. (1975) *La réforme de l'entreprise*, UGE, 254 p.
- TAYLOR, F. (1911) *Principles of Scientific Management*, New York, Harper and Brothers, 144 p.
- TESSIER DU CROS, A., THIEBAUT, J.-J. (1970) *Le courage de diriger*, Usine Nouvelle et R. Laffont, 338 p.
- WEBER, A.-P., JENNY, F. (1974) *Concentration et politique des structures industrielles*, Documentation Française, 187 p.
- WEDERVANG, F. (1965) *Development of a Population of Industrial Firms*, Oslo, Universitetsforlaget, 275 p.
- WOOT, Ph. De (1968) *Pour une doctrine de l'entreprise*, Seuil, 284 p.
- WOOT, Ph. De (1970) *Stratégie et management*, Dunod, 136 p.
- ZOLA, E. (1891) *L'argent*, Livre de Poche, 501 p.

B. ARTICLES ET COMMUNICATIONS

- ALBERT, J., VIALET, L. (1977) "Les défaillances d'entreprises depuis dix ans : un tournant en 1974 ?", *Economie et Statistique*, n° 95, p. 33-41.
- ALEXANDRE, G. (1979) "Les incitations au départ volontaire : avantages et inconvénients", *Problèmes économiques*, n° 1649, novembre, p. 216-233.
- ALLA, J. (1974) "Age et évolution de l'entreprise", *Revue économique*, n° 6, p. 985-1003.
- ALTMAN, E.I. (1968) "Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcies", *Journal of Finance*, vol. 23, n° 4, september, p. 589-609.
- ARNOUX, P. (1978) "Vent en poupe pour les créateurs d'entreprises", *L'Express*, n° 1421, octobre, p. 144-146.
- ATTALI, J. (1978) "Le concept de crise en théorie économique : l'ordre par le brut", in *L'occident en désarroi*, Dunod, p. 26-45.
- BARRAUX, J. (1972) "La création d'entreprises en France", *Problèmes économiques*, n° 1302, décembre, p. 3-6.
- BARRAUX, J. (1979) "L'aide de l'Etat à l'industrie", *Problèmes économiques*, n° 1611, février, p. 3-6.
- BARRÈRE, Ch. (1978) "Matériaux pour le développement de crise et de régulation", *Issues*, n° 1, 4^e trimestre, p. 83-150.
- BEESELEY, M. (1955) "Birth and Death of Industrial Establishments", *Journal of Industrial Economics*, vol.
- BIENAYMÉ, A. (1975) "Théories de l'organisation industrielle : les cas français et belge", *Cahiers de l'ISMEA*, série HS, vol. 9, n° 18, p. 651-748.
- BENOUN, M., SÉNICOURT, P. (1977) "L'équilibre financier de l'entreprise naissante", *Revue française de gestion*, n° 8, janvier-février, p. 98-113.
- BOURRET, D. et alii (1978) "L'intervention de l'Etat en matière d'emploi", *Cahiers du Centre d'études de l'Emploi*, n° 16, 278 p.

- BOYER, A. (1972-1973) "Essai sur les créations d'entreprises dans les Alpes-Maritimes", *Revue Economie et Gestion*, n° 2 et n° 4, décembre, p. 57-71 et p. 45-68.
- CAPET, M. (1962) "La firme en tant qu'objet d'analyse", *Revue d'économie politique*, vol. 72, n° 2, mars-avril, p. 173-252.
- CASTA, J.-F., ZERBIB, J.-P. (1979) "Prévoir la défaillance des entreprises ?", *Revue française de comptabilité*, n° 97, octobre, p. 506-527.
- CHAMPAUD, C. (1974) "L'entreprise dans la société contemporaine", *Humanisme et Entreprise*, n° 86, septembre, 23 p.
- CHAMPAUD, C. (1976) "La situation des entreprises en difficulté, problème de droit économique perturbant le droit privé", *Revue de jurisprudence commerciale*, n° spécial, p. 253-258.
- CHAMPAUD, C. (1979) "Pouvoirs publics et entreprises défaillantes", *Humanisme et Entreprise*, n° 117, octobre, 29 p.
- CHANDON, J.-L., TELLER, R. (1978) "L'analyse typologique chronologique : une nouvelle technique de diagnostic dans l'entreprise", *Cahiers du CERME*, septembre, 35 p.
- CHANCEL, J., TIXIER, P.-E. (1978) "Le désir d'entreprendre", *Autrement*, n° 20, septembre, p. 7-14.
- CHASSAGNON, A. (1976) "La nomination d'un administrateur provisoire", *Revue de jurisprudence commerciale*, n° spécial, p. 305-310.
- CHATELAIN, A. (1971) "Progrès et difficultés de la démographie historique au carrefour des sciences humaines", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 117-128.
- CHIAVELLI, A., RAINELLI, M. (1977) "Uniformisation des taux de profit et hypothèse sectorielle", *Actualité économique*, n° 33, juil.-sept., p. 351-369.
- CITOLEUX, Y. Et alii (1977) "Les groupes de sociétés en 1974 : une méthode d'analyse", *Economie et Statistique*, n° 87, mars, p. 53-63.
- CNME (1972) "L'évolution des défaillances judiciaires en France", *Bulletin d'information économique*, n° 55, 2^e trimestre, p. 1-28.
- CNME (1973) "Qui fait faillite en France ? ", *BIE*, n° 61, 4^e trim., p. 1-10.
- CNME (1974) "Qui a fait faillite en France en 1973 ?", *BIE*, n° 63, p. 85.
- CNME (1975a) "Les faillites en 1974", *BIE*, n° 66, 1^{er} trim., p. 1-23.
- CNME (1975b) "La création d'entreprises industrielles en France", *BIE*, n° 66, 1^{er} trimestre, p. 41-91.
- CNME (1976a) "La création d'entreprise industrielles en 1975", *BIE*, n° 71, 2^e trimestre, p. 97-127.
- CNME (1976b) "Les faillites au cours du quatrième trimestre 1976", *BIE*, n° 73, 4^e trimestre, p. 1-24.
- CNME (1976c) "L'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire", *BIE*, n° 73, 4^e trimestre, p. 41-70.
- CNME (1977a) "Les faillites en 1977", *BIE*, n° 73, 4^e trim., p. 1-19.
- CNME (1977b) "Le financement de la recherche-développement et de l'innovation dans l'industrie", *BIE*, n° 75, 2^e trimestre, p. 49-96.

- CNME (1977c) "Causes d'échec et conditions de succès de la création d'entreprises industrielles", *BIE*, n° 76, 3^e trim., p. 25-74.
- CNME (1977d) "La création d'entreprise en France", *BIE*, n° 77, 4^e trimestre, p. 1-12.
- CNME (1977e) "Le financement de la création d'entreprise et le rôle des circuits bancaires", *BIE*, n° 77, 4^e trimestre, p. 33-80.
- CNME (1978a) "La cessation spontanée d'activité dans l'industrie française", *BIE*, n° 80, 3^e trimestre, p. 37-48.
- CNME (1978b) "La création d'entreprises industrielles en 1978", *BIE*, n° 81, 4^e trimestre, p. 1-10.
- CNME (1978c) "Prévisions et comportement d'investissement des entreprises industrielles françaises", *BIE*, n° 81, 4^e trimestre, p. 29-52.
- CNME (1979a) "La rémunération des capitaux propres des entreprises industrielles cotées sur le marché financier", *BIE*, n° 83, 2^e trim., p. 21-48.
- CNME (1979b) "La création d'entreprises aux Etats-Unis", *BIE*, n° 84, 3^e trimestre, p. 1-32.
- CNME (1979c) "La notion de centre de profit : son utilité et ses limites", *BIE*, n° 84, 3^e trimestre, p. 33-56.
- CNME (1979d) "PMI et innovation aux Etats-Unis", *BIE*, n° 85, 4^e trimestre, p. 17-42.
- CNME (1979e) "Croissance et disparition des sociétés industrielles françaises", *BIE*, n° 85, 3^e trimestre, p. 57-87.
- CNME (1979f) "Les défaillances d'entreprises en 1979, ensemble des secteurs et cas particulier de la distribution", *BIE*, n° 85, 4^e trim., fiche documentaire n° 1, p. 1-14.
- CNME (1979g) "La création d'entreprises industrielles en 1979", *BIE*, n° 85, 4^e trimestre, p. 1-16.
- CNME (1980a) "Les défaillances d'entreprises au premier trimestre 1980", *BIE*, n° 86, 1^{er} trimestre, p. 1-20.
- CNME (1980b) "Les PME dans l'économie française après la récession de 1974-1975", *BIE*, n° 86, 1^{er} trimestre, p. 37-70.
- CNME (1980b) "La suspension provisoire des poursuites : un bilan", *BIE*, n° 87, 2^e trimestre, p. 1-20.
- CNME (1980c) "Vulnérabilité et renouvellement du tissu industriel dans les régions", *BIE*, n° 87, 2^e trimestre, p. 21-55.
- CNME (1980d) "Les défaillances d'entreprises au deuxième trimestre 1980", *BIE*, n° 87, 2^e trimestre, fiche documentaire n° 1, p. 1-15.
- COLLONGES, Y. (1977) "Ratios financiers et prévisions des faillites des petites et moyennes entreprises", *Banque*, n° 365, p. 963-970.
- CONTIN, R. (1976) "Les données et les critères du choix entre les différents types d'intervention : la nomination d'un contrôleur de gestion", *Revue française de comptabilité*, n° spécial, p. 296-304.
- DESROSIERES, A. (1972) "Un découpage de l'industrie en trois secteurs", *Economie et Statistique*, n° 40, décembre, p. 25-29.

- DUBOIS, P. (1979) "La mutation de la statistique industrielle en France", *Problèmes économiques*, n° 1615, mars, p. 24-30.
- DUPEYROUX, J.-J. (1980) "Fallait-il renoncer au monopole de l'ANPE ?", *Le Monde*, 12 février, p. 21-22.
- FAURE, R. Et alii (1979) "L'ombre des grands", *Revue française de gestion*, n° 22, septembre-octobre, p. 108-115.
- GILLARD, L. (1975) "Premier bilan d'une recherche économique sur la méso-analyse", *Revue économique*, vol. 26, n° 3, mai, p. 478-516.
- GRAIG, D. (1979) "La semaine où l'Amérique a fait faillite", *L'Expansion*, octobre-novembre, p. 113-117.
- GRANGE, N. (1977) "La création d'entreprises en France et les difficultés qu'elle rencontre", *Problèmes économiques*, n° 1507, janvier, p. 4-8.
- GUARINO, J.-G. (1974) "La création de l'entreprise", *Revue d'Economie et de Gestion*, n° 5, juin, p. 29-77.
- GUIBERT, B. (1975) "L'enjeu de la crise", *Les Temps Modernes*, n° 345, avril, p. 1285-1338.
- HAEHL, J.-P. (1979) "Vers l'élaboration d'un droit économique des entreprises en difficulté", *Revue de jurisprudence commerciale*, n° 1 et 2, janvier et février, p. 1-19 et p. 41-50.
- HANNOUN, M. (1973) "La démographie des très grands établissements industriels, 1961-1970", *Les Collections de l'INSEE*, série E, n° 19, 91 p.
- HANNOUN, M. (1974) "Jeunesse, maturité et disparition des grands établissements industriels", *Economie et Statistique*, n° 29, janvier, p. 29-41.
- HANNOUN, M. et TEMPLE, P. (1975) "Les facteurs de création et de localisation des nouvelles unités de production", *Economie et Statistique*, n° 68, juin, p. 59-70.
- HOAN LONG DIEN (1970) "La firme représentative chez Alfred Marshall", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 86-96.
- HUDIN, C. (1976) "Interventions des pouvoirs publics et des organismes para-publics", *Revue française de comptabilité*, n° spécial, p. 274-279.
- JENNY, F. et WEBER, A.-P. (1974) "L'évolution de la concentration industrielle en France, de 1961 à 1969", *Economie et Statistique*, n° 60, octobre, p. 45-48.
- JOBERT, Ph. (1975) "Naissance et faillite d'une banque d'affaires : la maison Bouault, Dijon 1816-1843", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 2-3, p. 329-359.
- LAPLUME, Y. (1979) "L' élu local, promoteur d'entreprises", *Autrement*, n° 20, septembre, p. 207-209.
- LE RENARD, C. (1978) "Faut-il réformer le curateur ?", *Revue française de gestion*, n° 15, mars-avril, p. 51-62.
- LESOURNE, J. (1966) "La nécessité d'une reconstruction de la théorie économique de l'entreprise", in F. PERROUX dir. *L'entreprise et l'économie du XX^e siècle*, PUF, tome 2, p. 653-679.

- MARBACH, C. (1975) "La création d'entreprises en France", *Direction et Gestion*, n° 2, mars-avril, p. 7-9.
- MAUNIER, R. (1910) "Compte-rendu de Mangold : Industrie, Handel und Verkehr", *Revue d'économie politique*, vol. 24, n° 8-9, p. 676.
- MAURIZE, N. (1978) "Un bilan des aides au développement régional", *Problèmes économiques*, n° 1565, mars, p. 7-15.
- MERCILLON, H. (1961) "Nouvelles orientations de la théorie de l'oligopole", *Revue d'économie politique*, n° 1, p. 47-81.
- MORSEL, H. (1975) "Histoire et histoire des entreprises", *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1, p. 121-127.
- MOTHES, J. (1978) "Logique du financement des entreprises", *Analyse Financière*, n° 35 et 37, p. 70-74 et p. 62-65.
- NEUNREUTHER, B. (1979) "Les possibilités et les limites de la formation dans le domaine de la création d'entreprise", *Enseignement et Gestion*, n° 11, automne, p. 7-13.
- PAILLUSEAU, J. (1976) "Qu'est-ce qu'une entreprise en difficulté ?", *Revue de jurisprudence commerciale*, n° spécial, p. 259-272.
- PECLARD, M. (1979) "La crise du capital à risque", *Problèmes économiques*, n° 1619, avril, p. 26-30.
- PERROT, R. (1979) "Le traitement des entreprises en difficulté", *Gazette du Palais*, 1^{er} semestre, p. 51-56.
- PERTON, J.-L. (1978) "Le créateur face à son environnement", *Arts et Métiers*, n° 1, janvier-février, p. 13-16.
- POULAIN, P. (1978) "L'introduction en Bourse", *Revue française de gestion*, n° 14, janvier-février, p. 84-99.
- RAINELLI, M. (1977) "A propos des découpages de l'industrie", *Revue d'économie industrielle*, n° 1, 3^e trimestre, p. 57-80.
- ROIRE, C. (1976) "Le sauvetage des entreprises en difficulté", *Problèmes économiques*, n° 1461, février, p. 11-18.
- SALAI, R. (1975) "Les créations d'emplois font-elles diminuer le chômage ?", *Cahiers Français*, n° 173, novembre-décembre, p. 31-34.
- SALES, H. (1979) "Les théories traditionnelles de la firme, de l'organisation et de la société anonyme. Aspects historiques", *Cahiers de l'ISMEA*, série Sciences de Gestion, n° 1, p. 921-940.
- SOLAL, A. (1971) "Les difficultés d'une construction juridique de l'entreprise : test de l'efficacité de nos procédés de connaissance juridique", *Revue trimestrielle de droit commercial*, t. 24, p. 617-644.
- SPGF (1979) "L'encadrement du crédit : carcan intolérable ou discipline nécessaire ?", *Problèmes économiques*, n° 1619, avril, p. 18-23.
- THOLLON-POMMEROL, V. (1977) "Quatre mécanismes de disparition des entreprises", *Economie et Statistique*, n° 95, décembre, p. 23-31.
- VAISSE, S. (1979) "La responsabilité des banques en cas de faillite de leurs clients", *Gazette du Palais*, 2^e trimestre, p. 433-436.

- VINCENS, J. (1979) "Note sur l'analyse de la mobilité inter-entreprises", *Revue économique*, n° 2, mars, p. 355-360.
- VOLLE, M. (1978) "L'analyse des données", *Economie et Statistique*, n° 96, janvier, p. 3-23.
- WEINSTEIN, O. (1975) "Egalisation des taux de profit et mobilité du capital", *Cahiers d'économie politique*, n° 2, 3^e trimestre, p. 35-58.
- WERT, J. (1956) "Characteristics of Small Business Promoters", *Journal of Industrial Economics*.

C. RAPPORTS, MÉMOIRES ET THÈSES

- AUBERTIN, C. et LE BOUCHER, E. (1977) *Un modèle de fonctionnement de l'économie française*, Université Paris IX Dauphine, thèse de 3^e cycle, 172 p.
- BAUMGARTNER, W. (1971) *Le marché des actions*, La Documentation Française, 104 p.
- BELLON, B. (1979) *Groupes et ensembles financiers en France*, Université d'Amiens, thèse d'Etat, 506 p.
- BERNARD, J. (1979) *La disparité des profits d'entreprise*, Université de Nice, thèse d'Etat, tome 1, 723 p.
- BIENAYMÉ, A. (1979) "La conversion des entreprises industrielles", *Journal Officiel, Avis et rapports au CES*, n° 22, août, p. 9-70.
- BIRCH, D. L. (1979) *The Job Generation Process*, Cambridge, Mass., MIT, 54 + 22 p.
- BOY, L., PIROVANO, A. (1980) *Faillites et restructuration du capital, La fonction des pouvoirs privés et de l'Etat dans la restructuration du capital défaillant*, Université de Nice, mars, 72 p.
- CLOUET, M. (1978) "Note sur les techniques de prévision de faillite et leurs insuffisances", *Dossiers de recherche de l'IEC*, Grenoble, 20 p.
- DUFOUR, D. (1978) *Deux crises*, Université de Nice, mémoire de DEA en économie, 158 p.
- GONTIER, J.-L. (1976) *La détection des défaillances d'entreprise : contribution de l'analyse discriminante*, Université de Bordeaux, thèse complémentaire, 221 p.
- HAEHL, J.-P. (1979) *Les techniques de renflouement des entreprises en difficulté*, Université de Lyon, thèse d'Etat en droit, 327 p.
- KUNZ, P.-A. (1962) *L'expérience néo-libérale allemande dans le contexte international des idées*, thèse, Lausanne, Imprimerie Centrale, 215 p.
- MADER, F. (1979) *Un échantillon d'entreprises en difficulté*, Crédit National, 31 p.
- MARCO, L. (1979) *De la crise en France. Analyse des défaillances juridiques d'entreprises et des licenciement économiques, 1968-1978*, Université de Nice, mémoire de DEA, 184 p.
- MAYOUX, J. (1979) *Le développement des initiatives financières locales et régionales*, La Documentation Française, 300 p.

- MERCILLON, H. (1953) *Cinéma et monopoles. Le cinéma aux Etats-Unis : étude économique*, A. Colin, 203 p.
- NAVATTE, P. (1977) *Analyse économique et financière des opérations de fusion-absorption menées par les entreprises françaises, 1962-1974*, Université de Rennes, CEREFIA, 425 p.
- NEUNREUTHER, B. (1978) *Processus de création et développement de la petite et moyenne entreprise industrielle*, Université d'Aix-en-Provence, thèse de 3^e cycle, 301 p.
- PERROUX, F. (1926) *Le problème du profit*, Université de Lyon, thèse d'Etat, 557 p.
- RWASAMANZI, N. (1975) *La création d'entreprises par les nationaux au Zaïre*, Université de Bordeaux, thèse de 3^e cycle, 2 tomes, 494 p.
- VIDAL, M. (1979) *Les difficultés du groupe Terrin à Marseille : les conséquences économiques régionales de la concentration de l'industrie navale française*, Université de Nice, mémoire de DEA de Droit, 131 p.
- XXX (1970) *Aspects économiques de la faillite et du règlement judiciaire*, rapport de l'Inspection générale des finances, Sirey, 176 p.
- YYY (1976) *Septième plan de développement économique et social*, UGE, 309 p.

ANNEXE STATISTIQUE

Tableau A. Données relatives au graphique n° 2 (procédures ouvertes 1840-1970, avec le maximum d'affaires entre 1931 et 1937)

Année	Nombre	Année	Nombre	Année	Nombre
1840	2 618	1910	7 692	1931	11 459
1850	2 135	1920	1 335	1932	14 311
1860	4 041	1930	9 571	1933	14 239
1870	3 987	1940	1 436	1934	15 490
1880	6 295	1955	7 313	1935	15 033
1890	8 483	1960	7 046	1936	11 348
1900	9 293	1970	12 955	1937	8 117

Sources : *Annuaire statistique de la France*, 1951, p. 93 ; CNME (1972) n° 55, p. 12-13.

Tableau B. Constitutions et dissolutions de sociétés commerciales (1880-1970)

Année	Constitutions	Dissolutions	Année	Constitutions	Dissolutions
1880	5 176	2 456	1930	11 737	5 472
1890	4 470	2 205	1940	3 116	2 017
1900	5 605	2 316	1950	13 344	8 196
1910	7 133	4 186	1960	11 561	5 384
1920	18 577	5 487	1970	13 251	10 417

Sources : *Annuaire statistique de la France*, 1951, p. 95 ; INPI, 1968 ; *Compte général*, 1976.

Tableau C. Vingt ans de défaillances, 1955-1978 (pour le graphique n° 3)

Année	Nombre	Année	Nombre	Année	Nombre
1955	7 313	1963	7 625	1971	13 251
1956	6 951	1964	7 915	1972	12 382
1957	6 718	1965	8 798	1973	11 686
1958	6 859	1966	9 052	1974	14 579
1959	7 016	1967	11 308	1975	18 010
1960	7 046	1968	10 601	1976	15 566
1961	7 443	1969	11 979	1977	14 881
1962	7 793	1970	12 955	1978	16 144

Sources : CNME (1972) n° 55, p. 21 ; ALBERT & VIALET (1974) p. 34 ; CNME (1979). Il s'agit des jugements globaux, y compris les jugements de transformation.

Tableau D. Croisement régions/secteurs pour les créations (Pour 1974, en ‰)

Secteur	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
014	0,30	0,01	0,09	0,14	0,04	0,11	0,19	0,17	0,00	0,26	0,16
020	0,16	0,30	0,28	0,30	0,18	0,24	0,70	0,15	0,09	0,00	0,15
021	0,17	0,16	0,48	0,48	0,45	0,01	0,48	0,47	0,30	0,58	2,90
022	0,21	0,14	0,06	0,17	0,03	0,05	0,18	0,16	0,11	0,09	0,05
023	0,04	0,10	0,00	0,10	0,09	0,08	0,10	0,08	0,05	0,14	0,49
024	0,10	0,04	0,05	0,19	0,00	0,32	0,52	0,12	0,20	0,27	0,12
025	0,18	0,01	0,00	0,61	0,00	0,23	0,00	0,00	0,00	0,43	0,38
026	0,03	0,03	0,00	0,00	0,01	0,01	0,04	0,00	0,01	0,01	0,02
028	0,39	0,19	0,11	0,33	0,22	0,07	0,29	0,35	0,09	0,13	0,23
029	0,12	0,00	0,12	0,04	0,10	0,02	0,11	0,13	0,07	0,06	0,05
030	0,11	0,55	0,58	0,00	0,00	0,35	0,17	0,51	0,00	0,00	1,0
031	0,03	0,38	0,01	0,58	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
032	0,23	0,20	0,15	0,30	0,10	0,24	0,27	0,32	0,15	0,25	0,31
033	0,18	0,18	0,11	0,14	0,10	0,16	0,26	0,24	0,17	0,27	0,12
034	0,31	0,49	0,16	0,01	0,10	0,28	0,27	0,12	0,20	0,17	0,27
035	0,24	1,00	1,50	1,05	0,14	0,88	0,00	2,50	0,58	2,00	1,28
062	0,22	0,39	0,44	0,43	0,36	0,37	0,36	0,26	0,47	0,32	0,30
Secteur	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
014	0,13	0,06	0,17	0,10	0,11	0,34	0,11	0,24	0,21	0,16	nd
020	0,37	0,00	0,44	0,31	0,38	0,17	0,37	0,32	0,18	0,24	nd
021	0,31	0,55	0,19	0,47	0,37	0,49	0,28	0,24	0,43	0,42	nd
022	0,04	0,02	0,06	0,05	0,06	0,04	0,05	0,01	0,08	0,1à	nd
023	0,00	0,00	0,12	0,00	0,26	0,13	0,11	0,12	0,16	0,06	nd
024	0,00	0,00	0,10	0,19	0,14	0,21	0,18	0,20	0,15	0,12	nd
025	0,34	0,00	0,00	0,56	0,19	5,00	0,00	2,72	0,66	0,31	nd
026	0,00	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01	0,03	0,02	0,02	nd
028	0,43	0,10	0,11	0,01	0,11	0,34	0,05	0,27	0,15	0,23	nd
029	0,07	0,08	0,00	0,08	0,04	0,11	0,09	0,09	0,03	0,11	nd
030	0,00	0,00	0,00	0,54	0,41	0,00	0,00	0,52	0,00	0,29	nd
031	0,00	0,09	0,00	0,11	0,08	0,24	0,00	0,00	0,00	0,13	nd
032	0,28	0,25	0,21	0,11	0,04	0,21	0,21	0,23	0,24	0,43	nd
033	0,11	0,07	0,15	0,10	0,09	0,10	0,14	0,14	0,14	0,25	nd
034	0,23	0,06	0,22	0,11	0,16	0,16	0,11	0,14	0,07	0,36	nd
035	1,29	3,33	0,62	0,00	0,28	0,62	0,00	0,79	0,46	0,52	nd
062	0,34	0,37	0,32	0,42	0,36	0,34	0,25	0,39	0,45	0,35	nd

Source : CNME (1975) n° 66, p. 77.

Tableau E. Secteurs pour lesquels le passage de la NAE à la NAP est clair

Code	Secteur NAP	1974	1975	1976	1977
13-14	Production de minéraux et de matériaux constr.	67	108	106	103
16	Industrie du verre	9	16	10	20
17-19	Industries chimiques	35	62	53	72
36	Industrie laitière	8	6	4	7
37	Fabrication de conserves	20	34	19	35
40	Fabrication de produits alimentaires	9	16	19	18
44-47	Industrie textile	300	455	392	451
45	Industrie du cuir	24	24	27	15
48 & 49	Bois-ameublement	107	166	154	252
50	Papier-carton	19	20	29	32
51	Presse-édition	245	341	340	365
53	Matières plastiques	37	41	52	58
55	Bâtiment et génie civil ou agricole	3058	4070	2558	3425
	Total (Sources : CNME, n° 80, p. 10 et n° 82, p. 11.)	3938	5359	3763	4853

Tableau F. Corrélations des rangs au niveau régional (1974-1977)

Rég.	1974			1975			1976			1977		
	X	Y	(X-Y) ²	V	W	(V-W) ²	U	Z	(U-Z) ²	S	T	(S-T) ²
1	7	1	36	6	1	25	5	1	16	6	1	25
2	12	7	25	12	5	49	13	6	49	11	3	64
3	5	9	16	7	7	0	8	15	49	5	17	144
4	8	4	16	5	8	9	7	6	1	8	11	9
5	21	15	36	21	15	36	21	16	25	22	16	36
6	14	9	25	15	6	81	12	8	16	9	5	16
7	2	5	9	4	9	25	4	9	25	4	6	4
8	6	6	0	20	11	81	14	11	9	11	14	9
9	11	12	1	11	10	1	11	13	4	15	8	49
10	3	14	81	2	11	81	2	12	100	2	13	121
11	18	20	4	18	16	4	15	19	16	17	11	36
12	15	16	1	16	20	16	20	20	0	19	17	4
13	22	21	1	22	22	0	22	22	0	21	21	0
14	9	19	100	9	21	144	19	21	4	20	22	4
15	20	18	4	17	19	4	17	16	1	16	20	16
16	19	11	64	13	18	25	18	18	0	18	17	1
17	17	8	81	10	11	1	15	5	100	13	15	4
18	16	16	0	8	16	64	6	13	49	10	8	4
19	13	13	0	19	14	25	10	10	0	14	10	16
20	10	3	49	13	4	81	9	4	25	7	4	9
21	4	2	4	3	2	1	3	3	0	3	2	1
22	1	22	441	1	3	4	1	2	1	1	7	36
Total			994			757			490			608

Ordre de classement : du plus grand au plus petit, pour les deux mouvements. Racine carrée de 21 = 4,58. $n(n^2-1) = 10\ 626$.

Tableau G. Ventilation des aides de l'Etat par régions (1976-1977)

Région	1976			1977		
	Nombre	Montant	Emplois	Nombre	Montant	Emplois
1	0	0	0	0	0	0
2	5	1,7	312	4	1,0	163
3	9	9,2	520	6	2,5	368
4	3	1,6	333	0	0	0
5	8	3,7	658	8	5,6	795
6	24	71,1	4273	14	43,5	2718
7	43	117,8	5610	48	35,0	2348
8	20	19,4	1265	14	7,7	788
9	4	1,2	233	4	1,3	210
10	22	28,1	1759	7	3,7	281
11	83	38,9	5177	35	22,9	2792
12	86	33,8	2755	52	37,4	2631
13	40	18,1	1326	27	8,2	437
14	43	47,7	2089	38	18,9	991
15	31	14,2	1391	12	5,4	477
16	43	27,9	2287	50	18,1	1611
17	56	25,9	1995	40	29,3	2170
18	4	1,3	153	1	0	80
19	29	28,3	2308	20	14,5	1196
20	17	7,1	624	11	3,5	469
21	4	2,3	350	2	5,0	441
22	13	4,7	309	nd	nd	nd
Total	587	494	35727	393	263,5	20966

Source : B. MAURIZE (1978) p. 12. Montant en millions de francs. Nd : non disponible.

Tableau H. Part des firmes défailtantes de plus de 5 ans par régions
(1974-1976)

Région	Firmes défailtantes de + 5 ans / Nombre total défail.			Moyenne sur 3 ans
	1974	1975	1976	
1. Région parisienne	0,58	0,56	0,57	0,57
2. Champagne	0,44	0,40	0,52	0,45
3. Picardie	0,58	0,58	0,54	0,57
4. Haute-Normandie	0,54	0,56	0,55	0,55
5. Centre	0,56	0,59	0,68	0,61
6. Nord	0,50	0,54	0,59	0,54
7. Lorraine	0,54	0,52	0,58	0,55
8. Alsace	0,54	0,57	0,55	0,55
9. Franche-Comté	0,56	0,53	0,51	0,53
10. Basse-Normandie	0,60	0,60	0,58	0,59
11. Pays de la Loire	0,56	0,54	0,58	0,56
12. Bretagne	0,68	0,63	0,50	0,60
13. Limousin	0,53	0,44	0,59	0,52
14. Auvergne	0,57	0,53	0,53	0,54
15. Poitou-Charentes	0,47	0,50	0,49	0,49
16. Aquitaine	0,58	0,53	0,53	0,55
17. Midi-Pyrénées	0,56	0,48	0,57	0,54
18. Bourgogne	0,51	0,53	0,56	0,53
19. Rhône-Alpes	0,52	0,49	0,57	0,53
20. Languedoc-Roussillon	0,55	0,62	0,60	0,59
21. Provence-Côte d'Azur	0,60	0,55	0,62	0,59
22. Corse	nd	nd	nd	nd

Source : CNME, n° 76, p. 59.

Tableau I. Sociétés créées au capital supérieur à 1 million de F (1^{er} sem. 79)

Nom de la société	Date	Secteur	Capital
Société Française d'Industrie Alimentaire	10 mai	02-03	3
Société Maritime des pétroles BP	13 avril	05	5
Compagnie française des Minses	22 février	09	145
Les Verreries du Gier (filiale BSN)	16 février	10	10
SA Graphco Couchages Spéciaux	12 avril	23	2
Procédés et services PROSPER*	7 février	33-34	2

Source : INSEE (1979) *Liste par secteur des principales concentrations réalisées dans l'industrie française en 1979*, 112 p. * Filiale de la société de construction métallurgiques de Provence.

Tableau J. Liste des sociétés en difficulté au capital supérieur à 1 MF
(1^{er} semestre 1979)

Type	Nom	Date	Secteur	Capital MF
SA	Brasserie d'Evin Malmaison	18 février	02-03	1
SA	Lorraine de production alimentaire	22 mars	02-03	4,5
SA	Etablissements Roland Verrier	4 avril	02-03	3,2
SA	Aciéries de Paris-Outreau	25 janvier	07	75,2
SA	Etablissements Boussac-Centre	14 mars	13	1,7
SA	Société de Tuyauterie industrielle (STIC)	30 mars	13	1,5
SARL	Société Chaudronnerie de St-Nazaire	8 mai	13	2,6
SA	Forest	28 avril	14	24,4
SA	Ratier Forest	11 mai	14	43,9
SA	Electronique et Nucléaire	21 juin	15	1,2
SA	Etablissements Jean Marie	14 février	15	1,5
SA	Electricité Industrielle	30 mars	15	1,2
SA	Constructions Aéronavales du Port	28 février	17	3,4
SA	Kayser	25 janvier	18	3,5
SA	Société nouvelle des établ. Lacour	17 février	18	9
SA	Chaussures du Midi	31 mars	19	2
SA	Pierre Humeau et ses fils	19 avril	19	1,7
SA	Etablissements Lajus	2 février	20	2
SA	Forestières Franco Luxembourgeoise	26 février	20	1,2
SA	Société nouvelle des établ. Hugonet	28 avril	20	2
SA	Labat Merié	28 avril	20	5,2
SA	SAMAFOR	27 janvier	23	15
SA	Entreprise Peterin	25 janvier	24	6,3
SA	GETRAFCOM (BTP)	9 février	24	1,2
SA	SEAS (BTP)	14 février	24	1
SA	Choletaise de travaux publics	21 février	24	18,6
SA	Terrade (BTP)	9 mai	24	3
SA	EGGI (BTP)	24 mai	24	1,2
SARL	Union Française d'Alimentation	17 avril	25-28	2
SA	SOGETRADIS	17 avril	25-28	1,7
SARL	Teinturerie Lagarde	30 mars	33-34	1,4

Source : INSEE, ibidem.

Tableau K. Regroupements en 12-14-16 divisions (niveau 15)

15 A	15 B	15 C	NAP 1972	Intitulés	
Comptes		E.C.		Sous-secteurs	Produits
Sous-sect.	Bran. et prod.	12 prod.			
U01	U01	U01	01 à 03	Agriculture, sylviculture, pêche	Produits de l'agriculture, sylviculture...
U02	U02	U02	35 à 42	IAA	Produits des IAA
U03	U03	U03	04 à 08	Prod. et distribution d'énergie	Produits énergétiques
U04	U04	U04	09 à 53	Biens intermédiaires	Biens intermédiaires
U05	U05	U05	22 à 34	Biens d'équipement	Biens d'équipement
U06	U06	U06	18, 19, 44 à 49, 51, 54	Biens de consom.	Biens de consom.
U07	U07	U99	55 à 98	BGCA	Produits du BGCA
U08	U08		57 à 64	Commerce	Commerce
U09	U09		68 à 75	Transports-télécom.	Transports-télécom.
U10	U10		56, 65 à 67, 76 à 80, 82 à 87	Services marchands	Services marchands
U11	U11		81	Location et crédit-bail immobiliers	Location et crédit-bail immobiliers
U12	U12		88	Assurances	Services d'assurances
U13	U13		89	Organismes financiers	Services des organismes financiers
U14	U14		90 à 98	Services non marchands	Services non marchands

Source : "Système élargi de comptabilité nationale", *Les Collections de l'INSEE*, série C, n° 44-45, mai 1976, p. 321. E. C. : études conjoncturelles. Prod. : produits ; Bran. : branches. BGCA : bâtiment, génie civil et agricole.

Tableau L. Test d'aptitude à la création d'entreprise établi par la SBA

<p>Pour chacune des questions, cochez la réponse qui répond le plus exactement à ce que vous pensez. Soyez honnête avec vous-même.</p> <p><i>Êtes-vous capable de "démarrer" seul ?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Je fais les choses de ma propre initiative. Personne ne doit me dire de les faire. • Si quelqu'un m'aide à démarrer quelque chose, alors je peux très bien continuer. • Doucement, mon garçon ! Je ne me "mouille" pas, à moins d'avoir à le faire. <p><i>Comment réagissez-vous par rapport aux autres ?</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • J'aime les gens. Je peux m'entendre avec à peu près tout le monde. • J'ai beaucoup d'amis. Je n'ai besoin de personne d'autre. • La plupart des gens m'agacent.

Êtes-vous capable de commander ?

- Lorsque je commence quelque chose, il m'est facile d'avoir la plupart des gens avec moi.
- Je peux donner les ordres si quelqu'un me dit ce que je dois faire.
- Je laisse à quelqu'un d'autre le soin de commencer quelque chose. Je l'aide ensuite, si toutefois ça me plaît.

Pouvez-vous prendre des responsabilités ?

- J'aime prendre les choses en main et en assurer le suivi.
- Je le ferais si j'avis à le faire, mais je laisserais plutôt quelqu'un d'autre assumer les responsabilités.
- Il se trouve toujours quelqu'un qui aime montrer "sa supériorité", alors, laissons-le faire.

Êtes-vous bon organisateur ?

- J'aime avoir un plan avant de commencer. Je suis généralement celui qui prépare le travail quand le groupe veut faire quelque chose.
- Tout va très bien jusqu'au moment où les choses s'embrouillent. Alors, je "m'écrase".
- Vous préparez tout et alors, quelque chose se produit qui vient tout chambarder. C'est pourquoi je prends les choses comme elles viennent.

Êtes-vous bon travailleur ?

- Je peux travailler aussi longtemps que nécessaire. Je travaille dur très volontiers quand je veux quelque chose.
- Je peux travailler dur pour un moment, mais... quand j'en ai assez... c'est terminé !
- Je ne crois pas que travailler dur vous amène à quoi que ce soit

Pouvez-vous prendre des décisions ?

- Je peux me décider très vite s'il faut. Et ça s'arrange généralement très bien.
- Je peux, si j'ai beaucoup de temps pour le faire. Si j'ai à me décider très vite, je pense ensuite que j'aurais dû prendre une décision différente.
- Je n'aime pas être celui qui doit décider. Je le ferais sans doute très mal.

Peut-on croire ce que vous dites ?

- Mais naturellement, je ne dis jamais de choses que je ne pense pas.
- J'essaie d'être à la hauteur la plupart du temps mais, quelquefois, je dis uniquement ce qui me paraît le plus facile.
- Pourquoi se donner du mal puisque l'interlocuteur ne connaît pas la différence ?

Êtes-vous "accrocheur" ?

- Si j'ai dans l'idée de faire quelque chose, rien ne peut m'en empêcher.
- Je termine généralement ce que j'ai commencé, à moins que ça ne marche pas comme je le souhaiterais.
- Si ça ne marche pas tout de suite, alors j'arrête : pourquoi se creuser la cervelle pour rien ?

Avez-vous une bonne santé ?

- Oh ! Mais je ne me laisse jamais abattre.
- J'ai suffisamment d'énergie pour la plupart des choses que je veux faire.
- Je manque d'énergie plus vite que semblent le faire mes amis.

Comptez maintenant les réponses que vous avez faites :

- Combien de premières réponses avez-vous cochées ?
- Combien de deuxièmes réponses avez-vous cochées ?
- Combien de troisièmes réponses avez-vous cochées ?

Si, pour la plupart de vos réponses, vous avez coché le premier exemple, vous avez probablement ce qu'il faut pour conduire une affaire. Sinon, vous aurez probablement plus d'ennuis que vous ne pourrez en supporter. Vous feriez mieux de vous trouver un associé qui serait fort sur les points qui vous paraissent difficiles. Si la plupart des réponses cochées concernent la troisième réponse, même un bon associé sera incapable de vous maintenir à flot.

Source : CNME, n° 76, p. 70-71.

Tableau M. Effectif sectoriel moyen des nouvelles entreprises individuelles

Code	Secteur	Effectif en 1973
U 01	Agriculture	5
U 02	Industries Agro-Alimentaires	7
U 04	Biens intermédiaires	9
	Extraction	8
	Fonderie	10
	Verre	9
	Chimie	7
	Articles métalliques	8
	Papier-carton	11
	Caoutchouc-plastiques	8
U 05	Biens d'équipement	8
	Construction mécanique	9
	Construction électrique	6
	Automobile	6
	Construction navale	11
U 06	Biens de consommation	8
	Textile-habillement	11
	Cuir-chaussures	10
	Bois-ameublement	8
	Presse-édition	5
	Articles de loisir	4
U 07	Bâtiment et travaux publics	11
U 09	Transports	6
	Moyenne générale	8

Source : CNME, n° 77, p. 32.

Tableau N. Probabilité de succès commercial des nouvelles PMI

Catégorie	Recherche	Développement		Industrialisation	
Phase	Plan d'affaires	Démarrage	Lancement	Croissance	Grande série
Organisme	ANVAR	DGRST	SOFINNOVA	SOGINNOVE	
Probabilité de succès com.	0.001	0.01	0.1	0.99	1
Besoin de financement	1	10	100	1000	10000

Source : d'après CNME (1977) n° 75, p. 96.

Tableau O. Mesures d'aides publiques aux PME/PMI en 1977

Dimension structurelle	Prises de participation	Prêts garantis	Mesures fiscales	Garanties
Aides PME	Primes SDR contre participation au capital	FDES (3000 MF)	Abattement 10% Exonérations imposition forfaitaire	CGPME CNME
Restructuration	Prises par l'IDI en échange de plan de financement LT	FDES (300 MF en 1975)	Exonérations Plus-value LT	CNME Agence économie d'énergie

Source : D. DEGUEN (1977) "Les moyens de la politique industrielle", in P. MASSÉ dir. (1977) *Politique industrielle et stratégies d'entreprises*, Paris, Masson, p. 148-149. CGPME : Confédération générale des Petites et Moyennes Entreprises.

Tableau P. Trois critères de compétitivité des firmes industrielles en 1977

Sous-secteur	VA/CA en %	CA/Effectifs M F	Salaire moyen MF
Maille-bonneterie	29,2	153	34
Bas-collants	42,7	63	24
Teinture apprêts	54,8	87	34
Robes en soie	21,2	318	40
Robes en nylon	19,2	252	34
Tissage laine peignée	31,3	122	27
Tissage d'écrus coton	36,6	102	23
Confection vêt. Travail	41,4	58	19
Confection imperméables	49,0	48	19
Habillement masculin	43,5	58	20
Habillement féminin	48,8	59	21
Machines électriques	50,2	80	31
Transformateurs électriques	37,1	115	26
Equipement électrique	42,9	91	35
Accumulateurs électriques	39,0	105	27
Ascenseurs et monte-charges	48,5	78	33
Lampes	58,0	62	27
Fils et câbles	35,4	200	29
Condensateurs	37,5	61	25
Moyenne pour ces 19 postes	40,3	111,2	27,8

Source : F. De CARBONNEL (1977) "Les objectifs de la politique industrielle et les stratégies d'entreprise. Un objectif vital : la compétitivité", in P. MASSÉ dir. (1977) *Politique industrielle et stratégies d'entreprises*, Paris, Masson, p. 111. MF : milliers de francs.

Tableau Q. Principaux instruments de politique industrielle en 1977

<p>I. Concours financiers directs</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dotations en capital : prises de participations par les entreprises publiques, les Sociétés de Développement Régional, l'Institut de Développement Industriel, la SOFINNOVA. 2. Primes et subventions 3. Bonifications d'intérêts et prêts du FDES et des Instituts publics ou semi-publics de crédit. 4. Avances spéciales (gratuites ou remboursables en cas de succès)
<p>II. Exceptions aux mécanismes de distribution de crédit</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Procédures spéciales de mobilisation : exportation. 2. Mises hors encadrement de certains types de crédit.
<p>III. Mesures fiscales</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Possibilité d'amortissements exceptionnels. 2. Report ou diminution de TVA ou de taxes parafiscales. 3. Réduction de droits d'apport. 4. Assimilation de profits divers à des plus-values à long terme.
<p>IV. Octroi de garanties</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Aux opérations liées à l'exportation : prospection, non paiement, transfert. 2. Aux emprunts obligataires. 3. Aux emprunts bancaires (avec lettres d'agrément). 4. Garanties de dividendes.
<p>V. Prestations de service, de conseil ou d'information</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. A l'exportation. 2. A l'innovation. 3. A la gestion des PME/PMI.
<p>VI. Politique des commandes publiques</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Commandes et contrats d'études passés à certaines industries (ex : Plan Calcul). 2. Mode de passation des marchés et caractéristiques exigées des soumissionnaires.

Source : D. DEGUEN (1977) "Les moyens de la politique industrielle", in P. MASSÉ dir. (1977) *Politique industrielle et stratégies d'entreprises*, Paris, Masson, p. 143.

Tableau R. Le nombre des firmes selon les BIC forfait et réel réunis
(niveau 100 secteurs pour 4 années types)

N°	Secteur	1954	1964	1974	1980
01	Pêche	2209	2775	3700	5322
02	Forêts	4528	4925	5298	7103
03-05	Agriculture	11137	19172	17391	24021
06	Electricité	258	206	342	671
07	Gaz	35	21	13	95
08	Eau et chauffage urbain	61	84	135	220
10	Pétrole	151	225	236	146
11	Minéraux solides	127	121	98	31
12	Fer	56	74	46	21
13	Minerais métalliques	62	54	40	41
14	Matériaux de construction	5064	4457	3212	8743
15	Minéraux divers	206	161	149	276
16	Sidérurgie	55	49	47	75
17	Métaux non ferreux	117	159	126	41
18	Métallurgie	71	35	23	306
19	Production et travail des métaux	600	573	473	569
20	Fonderie	6673	6936	6565	1844
21	Machines outils	3575	4532	5161	6824
22	Mécanique générale	62929	49500	30776	20822
23-24	Articles métalliques	13167	12323	9293	7017
25	Construction navale	932	1095	1168	978
26	Automobile	48109	35881	34556	31801
27	Aéronautique	166	216	227	230
28	Construction électrique	9486	7893	9297	5869
29	Horlogerie	15372	10801	8810	6125
30-31	Verre et Céramique	4106	4167	3406	1174
32	Matériels de construction	5635	6285	5802	8743
33-34	Bâtiment et Travaux Publics	186402	231318	249479	291131
35-36	Chimie	5161	4674	3708	3511
37	Caoutchouc	1779	1424	1003	802
39	Corps gras	1193	724	512	400
40	Grains et farines	7651	5578	3091	3549
41	Boulangerie industrielle	55762	52213	43163	44319
42	Sucreries, boissons	8971	6958	4315	3486
43	Lait	2848	2334	1431	1313
44	Conserverie	1747	1782	1707	844
45	IAA diverses	2466	2635	2120	1953
46	Industrie du froid	386	310	251	200
47-48	Textile et annexes	19934	15036	8310	7661
49	Habillement	71400	54137	29090	22026
50	Fourrures	3731	2668	1759	1500
51	Industrie du cuir	14338	9729	4980	3821
52	Chaussures	35841	23202	10919	1685
53	Bois et ameublement	43286	39666	28159	27838
54	Papier-carton	2279	2275	1845	1659
55	Presse-édition	17019	17524	18223	13805
56	Bijouterie	3779	3690	3145	3000
57	Jeux-jouets	1881	1681	1291	1000

58	Instruments de musique	789	816	722	700
59	Articles de bureau	3596	2309	1479	1500
60	Industries diverses	4099	3729	3016	10680
62-	Transports et transmissions	48312	58268	63847	64391
69-81	Commerces	844493	883782	703477	731765
82-98	Services	131 501	154572	180960	193965
00	Non classés	21 063	30081	44678	54430
	Total	1736594	1785840	1563070	1638222

Sources : *Statistiques et études financières*, n° 87, 208, 339 et 393. Les chiffres ronds sont des estimations.

Tableau S. Le nombre de patrons en France en 1968 (hommes et femmes)

Intitulé	Indépendants	Aides familiaux	Salariés	Total
Industriels	35980	1820	0	37800
Entrepreneurs de bâtiments	54800	500	0	55300
Grossistes	38120	4580	0	42700
Commerçants détaillants alimentaires	130500	119880	0	250380
Quincailliers-droguistes	22400	6200	0	28600
Garagistes	22900	3480	0	26380
Commerçants en tissus, vêtements, chaussures	50620	9560	0	60180
Horlogers-bijoutiers, opticiens	14920	2320	0	17240
Libraires-buralistes	22060	4500	3100	29660
Marchands de bestiaux	4360	300	140	4800
Colporteurs	13760	2380	0	16140
Autres marchands	43140	7900	0	51040
Autres commerçants	139860	46900	0	186760
Entrepreneurs de transports	16780	460	0	17240
Chefs d'entreprises de services	27480	1000	0	28480
Exploitants de spectacles	2380	320	0	2700
Hôteliers, restaurateurs	66620	23080	7960	97660
Cafetiers	92340	20520	3100	115960
Banquiers	580	0	14220	14800
Editeurs	1500	20	0	1520
Total	801100	255720	28520	1085340

Source : INSEE (1971) *Recensement général de la population de 1968*, brochure "Population active", p. 152-153.

Tableau T. Indicateurs de production et d'emploi dans 4 secteurs industriels

Année	Textile	Sidérurgie	Constr. navale	Automobile
1973	111 (108)	115 (96,9)	? (97,7)	109 (101)
1974	110 (105)	122 (99,3)	? (98,2)	105 (103)
1975	100 (100)	100 (100)	100 (100)	100 (100)
1976	106 (96)	108 (98,5)	? (100)	117 (104)
1977	102 (93,6)	104 (96,2)	? (98,2)	122 (107)
1978	98,8 (89,8)	108 (89,2)	? (95,2)	123 (107)
1979	101 (86,8)	112 (82,1)	? (93,6)	127 (106)
1980	96,4 (84,3)	111 (75,0)	? (94,5)	121 (104)

Source : R.B. MCKERSIE & W. SENGENBERGER (1983) *Les suppressions d'emplois dans l'industrie*, Paris, OCDE, p. 24-27. L'indice de l'emploi est entre parenthèses.

Tableau U. La démographie des firmes sur trois sous-périodes (en %)

Secteur	1979-1982		1982-1985		1985-1988	
	Créations	Sorties	Créations	Sorties	Créations	Sorties
Industrie	9,7	9,1	8,7	8,9	10,2	10,8
BTP	11,3	10,3	8,2	10	9,9	10,8
Commerce	12,6	11,4	11,3	11,4	14	15,1
Services	14,2	11,3	12	8,6	13,2	10,8
Total	12,7	10,9	10,8	9,6	12,6	12

Source : J. ROGER-MACHART (1993) *Réussir nos PME*, p. 80. (D'après *Eco. et Stat.*, n° 215.

Tableau V. Le nombre des banqueroutes en France (1970-1976)

Année	Banqueroutes simples	Banqueroutes frauduleuses	Total
1970	804	123	927
1971	964	223	1187
1972	1224	262	1486
1973	1289	222	1511
1974	1187	295	1482
1975	1783	286	2065
1976	2073	302	2375
Moyenne	1332	244,7	1576,1

Source : P. LASCOUMES (1991) "Le flux des banqueroutes", in Ph. JOBERT dir., *Les entreprises aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Presses de l'Ecole Normale Supérieure, p. 192.

Tableau W. La démographie globale des entreprises en France (1981-1997)

Année	Créations de firmes	Cessations de firmes	Stock de firmes
1981	182,3	137,9	2393,4
1982	172,9	134,7	2365,2
1983	160,9	149,9	2359,5
1984	168,8	165,1	2371,1
1985	192,3	174,4	2365,2
1986	208,7	183,5	2367,3
1987	212,6	203,1	2355,7
1988	221,5	231,4	2340,3
1989	316,5	264,0	2309,0
1990	303,5	285,0	2364,5
1991	275,5	287,0	2379,0
1992	266,0	294,5	2367,5
1993	267,0	279,0	2338,0
1994	286,5	251,5	2326,0
1995	277,0	254,5	2365,5
1996	262,0	258,5	2390,5
1997	259,0	251,0	2391,5
Moyenne	237,24	223,82	2361,72

Source : J. ROGER-MACHART (1993) p. 256 ; INSEE (2000) *Tableaux de l'économie française*, Paris, p. 135 (ici le champ comprend l'industrie, les commerces et les services). En milliers d'entreprises. Nous avons recalculé les cessations à partir des défaillances entre 1981 et 1988 et le stock de firmes à partir du rapport entre les cessations et le stock connu en 1989. Ces évaluations sont des estimations grossières qu'il faudrait affiner.

Tableau X. Les créations d'entreprises selon les grands secteurs (1993-1999)

Année	IAA	BC	BE	BI	BTP	Tranp.	Autres	Total
1993	2,4	3,3	1,4	2,0	12,3	3,7	74,9	100
1998	2,5	3,0	1,2	1,6	12,5	3,6	75,6	100
1999	2,5	2,9	1,1	1,5	13,0	3,3	75,7	100
Moy.	2,5	3,1	1,2	1,7	12,6	3,5	75,4	100

Source : INSEE (2000) *Tableaux de l'économie française*, Paris, p. 135. BC : biens de consommation ; BE : biens d'équipement et automobile ; BI : biens intermédiaires et énergie ; Tranp. : transports ; Autres : commerce, activités immobilières, services aux entreprises et aux particuliers dont hôtels, cafés, restaurants, et éducation, santé, action sociale. En %.

Tableau Y. Taux de survie à 3 ans des entreprises créées en 1994

Secteur	Taux de survie	Taux de mort	Total
Industries Agro-Alimentaires	67,3	32,7	100
Industrie	62,7	37,3	100
Bâtiment et Travaux Publics	63,0	37,0	100
Transports	60,5	39,5	100
Services aux entreprises	59,1	40,9	100
Commerce et réparation	53,5	46,5	100
Hôtels, cafés, restaurants	56,1	43,9	100
Autres services	66,9	33,1	100
Moyenne	61,1	38,9	100

Source : INSEE (2000) *Tableaux de l'économie française*, Paris, p. 135.

Tableau Z. Les nouvelles formes de créations d'entreprises (2009-2018)

Année	Sociétés	Firmes individuelles	Micro-entrepreneurs	Total
2009	152,3	107,9	320,0	580,2
2010	163,7	99,8	358,6	622,1
2011	166,7	91,3	291,8	549,8
2012	159,5	83,0	307,5	550,0
2013	158,9	104,4	274,9	538,2
2014	165,7	101,6	283,5	550,8
2015	172,0	129,7	223,4	525,1
2016	188,8	142,4	222,8	554,0
2017	197,9	151,6	241,8	591,3
2018	201,1	181,9	308,3	691,3
Moyenne	172,66	119,36	283,26	575,28

Source : INSEE. En milliers d'entreprises.

LISTE DES DOCUMENTS INSÉRÉS

LISTE DES CARTES

1. Les créations d'entreprises et les régions / 163
2. Les taux de défaillance régionaux / 166
3. Les taux de rotation régionaux / 174
4. Les taux de renouvellement régionaux / 174
5. La prime régionale à la création d'entreprises industrielles / 178

LISTE DES FIGURES

1. Les principales formes juridiques d'entreprises / 11
2. Unités, populations et domaines d'analyse / 14
3. Types de mouvements d'entrée et de sortie / 16
4. Une conception des champs d'analyse / 21
5. Des sciences exactes aux sciences de l'homme / 39
6. L'entreprise-cellule / 39
7. Le rôle des banques d'affaires dans la démographie des firmes / 68
8. L'impact de la seconde guerre mondiale dans deux pays / 70
9. Les trois phases d'émergence de la firme / 88
10. Structure du bénéficiaire d'exploitation / 90
11. Formes juridiques et seuils légaux du capital social / 101
12. Procédure de suspension provisoire des poursuites / 123

LISTE DES GRAPHIQUES

1. La démographie des sociétés en France (1880-1970) / 54
2. Ensemble des procédures ouvertes en France (1840-1970) / 57
3. Indices de faillites en France et aux Etats-Unis (1938-1948) / 70
4. Vingt ans de défaillances en France (1955-1976) / 72
5. Liquidité et endettement des firmes (1970-1979) / 80
6. La part des cessations dans les disparitions effectives / 120
7. Variations de l'investissement productif / 218

LISTE DES TABLEAUX

1. La démographie des sociétés à Lyon (1863-1904) / 53
2. Le capital social des nouvelles sociétés par actions (1889-1925) / 56
3. Le nombre de fusions de sociétés cotées en France (1900-1957) / 58
4. Résumé des lois des faillites en France (1510-1967) / 65
5. Faillites commerciales et industrielles aux E.-U. (1929-1932) / 69
6. Nombre de procédures ouvertes en France (1961-1963) / 73
7. Le passif enregistré dans 60 ressorts de tribunaux (1961-1963) / 73

8. Politique du crédit et défaillances d'entreprises (1968-1978) / 79
9. L'action de l'État en faveur de la création des firmes (1955-1977) / 93
10. Le marché hors cote à la Bourse de Paris (1974-1977) / 98
11. Formes juridiques des firmes nouvelles (1974-1979) / 101
12. Capital social des firmes créées (1974-1980) / 102
13. Nombre, proportion et taux de création par secteurs (1974-1976) / 105
14. Les créations d'entreprises selon le CEPME en 1980 / 105
15. Les créations pures d'entreprises selon l'INSEE en 1980 / 106
16. Evolution des créations d'entreprises par régions (1974-1979) / 107
17. Le nombre de créations trimestrielles en 1980 / 108
18. Moyenne des variables et test d'Altman (1968) / 113
19. Performances des études de prévision des défaillances / 114
20. Genèse des cessations volontaires d'activité en 1978 / 118
21. Ages des firmes et des dirigeants lors de la cessation d'activité / 119
22. Données pour les disparitions du 1^{er} trimestre 1978 / 121
23. Dix ans de Suspension Provisoire des Poursuites (1968-1977) / 124
24. Forme juridique des firmes défaillantes (1974-1979) / 128
25. Forme juridique des firmes défaillantes en 1980 / 128
26. Les firmes défaillantes selon leur capital social (1974-1979) / 129
27. Les firmes défaillantes selon leur capital social en 1980 / 130
28. Les défaillances régionales d'entreprises (1974-1979) / 131
29. Les défaillances régionales pour l'année 1980 / 132
30. Les défaillances par secteurs selon la moyenne 1974-1976 / 133
31. Les taux de création d'entreprises entre 1974 et 1980 / 143
32. Les taux de défaillances entre 1974 et 1980 / 144
33. Corrélation des rangs en créations-défaillances (1974-1980) / 146
34. Les données du coefficient de Spearman (1974-1980) / 147
35. La corrélation des rangs (IAA + industrie + BTP) / 148
36. Les résultats du test pour l'industrie au sens large (1974-1980) / 148
37. Taux de rotation entre les deux flux (1974-1980) / 151
38. Taux de renouvellement net entre les deux flux (1974-1980) / 152
39. Les fonds consacrés aux soutiens industriels (1973-1984) / 160
40. Les aides financières de l'Etat aux firmes privées (1973-1977) / 160
41. Les taux de créations régionaux (1974-1980) / 164
42. Les taux de défaillances régionaux (1974-1980) / 165
43. L'interaction régionale entre les deux flux (1974-1977) / 166
44. Les mouvements d'entreprises à Nice (1974-1979) / 168
45. Le renouvellement global entre 1974 et 1977 / 170
46. Le renouvellement global entre 1977 et 1980 / 170
47. Le renouvellement du secteur industriel entre 1977 et 1980 / 171
48. Les corrélations des rangs pour les régions (1974-1977) / 172
49. Taux de rotation et de renouvellement par régions (1974-1977) / 173
50. Le croisement rotation et renouvellement régional (1974-1977) / 173
51. Les taux de rotation-renouvellement industriel en 1980 / 174

- 52. La défaillance des firmes industrielles régionales (1978-1979) / 177
- 53. Les structures juridiques de quatre échantillons (1977-1979) / 182
- 54. L'écheveau des causes de défaillance en 1977 / 187
- 55. La dégradation de la structure financière d'une firme industrielle / 190
- 56. Rentabilité, barrière à l'entrée et créations (1974-1976) / 201
- 57. Corrélations entre les trois indicateurs régionaux / 201
- 58. Age d'introduction en Bourse des titres de sociétés (1968-1977) / 209
- 59. L'évolution des effectifs salariés de l'industrie (1968-1978) / 221

LISTE DES TABLEAUX DE L'ANNEXE STATISTIQUE

- A. Données relatives au graphique n° 2 / 261
- B. Constitutions et dissolutions de sociétés commerciales (1880-1970) / 261
- C. Vingt ans de défaillances, 1955-1978 (pour le graphique n° 3) / 261
- D. Croisement régions/secteurs pour les créations (Pour 1974, en ‰) / 262
- E. Secteurs pour lesquels le passage de la NAE à la NAP est clair / 262
- F. Corrélations des rangs au niveau régional (1974-1977) / 263
- G. Ventilation des aides de l'Etat par régions (1976-1977) / 264
- H. Part des firmes défaillantes de plus de 5 ans par régions (1974-76) / 265
- I. Sociétés créées au capital supérieur à 1 million de F (1^{er} sem. 1979) / 266
- J. Liste des sociétés en difficulté au capital supérieur à 1 MF (1979) / 266
- K. Regroupements en 12-14-16 divisions (niveau 15) / 267
- L. Test d'aptitude à la création d'entreprise établi par la SBA / 267
- M. Effectif sectoriel moyen des nouvelles entreprises individuelles / 269
- N. Probabilité de succès commercial des nouvelles PMI / 270
- O. Mesures d'aides publiques aux PME/PMI en 1977 / 270
- P. Trois critères de compétitivité des firmes industrielles en 1977 / 271
- Q. Principaux instruments de politique industrielle en 1977 / 272
- R. Le nombre des firmes selon les BIC forfait et réel réunis / 273
- S. Le nombre de patrons en France en 1968 (hommes et femmes) / 274
- T. Indicateurs de production et d'emploi dans 4 secteurs industriels / 275
- U. La démographie des firmes sur trois sous-périodes (en %) / 275
- V. Le nombre des banqueroutes en France (1970-1976) / 275
- W. La démographie globale des entreprises en France (1981-1997) / 276
- X. Les créations d'entreprises selon les grands secteurs (1993-1999) / 276
- Y. Taux de survie à 3 ans des entreprises créées en 1994 / 277
- Z. Les nouvelles formes de créations d'entreprises (2009-2018) / 277

LISTE DES DOCUMENTS DE LA POSTFACE

- Schéma I. Les quatre concepts de la démographie des entreprises / 234
- Schéma II. Les flux étudiés et les flux interférents / 244
- Tableau I. La démographie des firmes industrielles (1988, 2018) / 230

TABLE DES MATIÈRES

Préface / 5
Sommaire / 7
Introduction / 9

Première partie. Fondements d'une analyse / 29

Chapitre I. La démographie des firmes, domaine en devenir / 29

Section 1. Qu'est-ce qu'une firme ? / 30

1.1. Aspect juridique de la conception extensive / 28

A. La logique patrimoniale au XIX^e siècle / 29

1°) *Le droit de propriété, premier cadre juridique de référence* / 30

2°) *Émergence de la notion d'entreprise* / 31

B. Vers un droit de l'entreprise ? / 32

1°) *La réforme de l'entreprise en 1975* / 33

2°) *La place de l'entreprise vis-à-vis du droit économique* / 34

1.2. La conception économique dominante de la firme / 35

A. La firme représentative, concept opératoire ? / 35

1°) *Nature du concept* / 35

2°) *La référence explicite à une vision biologique de la firme* / 36

B. Représentation contemporaine de la firme / 37

1°) *L'entreprise en tant que cellule* / 38

2°) *L'entreprise, organisme vivant complexe* / 39

C. Pour ou contre la conception biologique ? / 39

1°) *Arguments en faveur d'une vision biologique* / 40

2°) *Arguments contre cet usage métaphorique* / 41

3°) *Pour un moyen terme* / 43

1.3. L'application statistique / 44

A. La distinction entreprise-établissement / 45

1°) *La firme, centre de repérage du profit* / 45

2°) *L'établissement, centre des capacités techniques* / 46

B. L'intérêt limité de la démographie d'établissements / 47

1°) *Principaux enseignements* / 47

2°) *La taille des unités n'est pas un critère strict* / 48

Section 2. Évolution historique des entrées et des sorties d'activité / 49

2.1. Au temps du capitalisme concurrentiel / 50

A. Situation statistique générale (1840-1970) / 50

1°) *Un indicateur de création nette : les mouvements de sociétés* / 50

a) Calcul des taux de constitution / 52

b) Calcul des taux de dissolution / 53

c) Calcul des taux de survie / 53

2°) *Un indicateur de disparition : les défaillances d'entreprises* / 54

B. Avis d'économistes anciens et modernes / 56
1°) <i>Trois auteurs classiques : Cantillon, Smith, Mill / 56</i>
2°) <i>Trois marginalistes : Clark, Schumpeter, Dupriez / 60</i>
3°) <i>Trois auteurs contemporains : Fau, Cotta et De Woot / 61</i>
C. La spirale des réformes législatives des faillites / 62
1°) <i>Laxisme ou sévérité de la loi des faillites ? / 63</i>
2°) <i>Réformes et évolution économique / 64</i>
2.2. De la grande crise à l'entrée dans la CEE / 65
A. Une crise bancaire, des faillites en chaîne / 65
B. La parenthèse de la seconde guerre mondiale / 67
C. Les défaillances de 1961 à 1963 / 69
2.3. Autour de la récession de 1974 / 72
A. Le but : pallier les insuffisances de la société libérale / 73
B. Le moyen : l'action de l'État / 74
1°) <i>Avant 1974 : favoriser la concentration / 75</i>
2°) <i>Après 1974 : améliorer l'efficacité des firmes / 76</i>
CONCLUSION DU PREMIER CHAPITRE / 79

Chapitre II. Les phénomènes privilégiés / 80

Section 1. La création des nouvelles firmes / 81

1.1. L'entrepreneur et la décision de créer / 81
A. Une définition très générale / 81
B. Qui devient créateur d'entreprises ? / 82
C. Comment se voient les créateurs ? / 83
1.2. Les problèmes de financement de la firme nouvelle / 84
A. Première phase : trouver des apports / 85
1°) <i>Se faire connaître : un impératif de survie / 85</i>
2°) <i>L'autofinancement, soutien autonome de l'activité / 86</i>
a) <i>L'autofinancement en comptabilité d'entreprise / 86</i>
b) <i>L'ambiguïté de l'autofinancement / 88</i>
3°) <i>Les subventions de l'État : un bon complément / 89</i>
B. Deuxième phase : l'utilisation des ressources financières / 90
1°) <i>Le point mort / 91</i>
2°) <i>Les ratios de contrôle / 91</i>
C. Troisième phase : sortir de la zone dangereuse / 93
1°) <i>Financement et pénurie de capitaux / 93</i>
2°) <i>Rôle des banques et risque d'inféodation / 93</i>
3°) <i>L'introduction en Bourse : solution idéale ? / 94</i>
a) <i>Le marché hors cote, solution d'attente / 94</i>
b) <i>L'accès à la cote officielle / 95</i>
1.3. Structures et nouvelles firmes / 96
A. Les structures juridiques choisies / 97
B. Un capital social minime / 98

C. Secteurs et régions /	100
Section 2. La disparition des firmes existantes /	105
2.1. Les méthodes de prévision des défaillances /	105
A. Utilisation d'indicateurs financiers /	106
B. L'analyse discriminante de prévision des faillites /	107
C. Validité des approches formalisées /	110
2.2. Les solutions financières et juridiques possibles /	112
A. Premier degré : partager le pouvoir /	112
B. Deuxième degré : le retrait volontaire /	113
1°) <i>Origine et devenir des firmes</i> /	114
2°) <i>Les âges respectifs des firmes et de leurs dirigeants</i> /	115
3°) <i>Les causes principales des cessations volontaires</i> /	116
C. Troisième degré : les procédures collectives /	117
1°) <i>La suspension provisoire des poursuites</i> /	118
2°) <i>Les procédures d'apurement collectif du passif</i> /	121
a) La cessation des paiements /	121
b) Le règlement judiciaire /	122
c) La liquidation des biens /	123
2.3. Les défaillances juridiques (1974-1980) /	124
A. L'importance des défaillances des firmes personnelles /	124
B. L'importance du capital social des firmes défaillantes /	125
C. Régions et secteurs : premier repérage /	126
CONCLUSION DU DEUXIÈME CHAPITRE /	130
CONCLUSION DE LA PREMIÈRE PARTIE /	131

DEUXIÈME PARTIE : DYNAMIQUE DES STRUCTURES / 132

Chapitre III. Les mutations du parc d'entreprises / 132

Section 1. Au niveau sectoriel /	133
1.1. La structure étudiée /	133
A. Source statistique fiscale /	133
B. Nombre d'entreprises de référence /	133
C. Intérêt et limites du découpage retenu /	135
1.2. La dimension sectorielle des entrées et des sorties d'activité /	137
A. Sept années de créations /	137
B. Quand les défaillances stagnent /	139
C. Les taux de rotation et de renouvellement du parc /	140
1°) <i>Le lien créations-défaillances</i> /	140
2°) <i>Les taux de rotation sectoriels</i> /	145
3°) <i>Les taux de renouvellement net</i> /	146
1.3. La mise en œuvre d'une politique industrielle /	148
A. Les objectifs officiels /	148
1°) <i>Une prévision du Septième Plan</i> /	148

2°) <i>Le programme de gouvernement de Blois</i>	/ 149
B. Les organismes mis en place	/ 150
1°) <i>L'Agence Nationale pour la Création d'Entreprises</i>	/ 150
2°) <i>Les comités d'aide aux firmes défailtantes</i>	/ 151
a) Les CODEFI	/ 151
b) Le CIASI	/ 152
3°) <i>L'IDI</i>	/ 153
4°) <i>Le FSAI</i>	/ 154
C. Les insuffisances du système des aides	/ 155
Section 2. La démographie régionale des firmes	/ 156
2.1. La régénération du potentiel industriel régional	/ 157
A. Vision d'ensemble	/ 157
B. Le cas parisien : peut-on décentraliser ?	/ 162
C. Le cas de l'agglomération de Nice	/ 163
2.2. La problématique stabilité du taux de renouvellement	/ 165
A. La thèse de la stabilité et son infirmation globale	/ 165
B. La liaison des flux au niveau régional	/ 167
C. L'impact de l'intervention régionale de l'Etat	/ 170
1°) <i>Lutter contre l'immobilisme des créateurs</i>	/ 170
2°) <i>Equilibrer les défailtances régionales</i>	/ 172
CONCLUSION DU TROISIÈME CHAPITRE	/ 174
Chapitre IV. Causes et conséquences des mutations	/ 175
Section 1. Les déterminants communs aux deux phénomènes	/ 175
1.1. Les échantillons utilisés	/ 176
A. Sur les difficultés des firmes industrielles	/ 176
1°) <i>La part des jeunes firmes (CNME 77)</i>	/ 176
2°) <i>Les liquidations des biens (INSEE 77)</i>	/ 176
B. Sur la création et la fin des sociétés	/ 177
1°) <i>Dix ans de survie (CNME 79)</i>	/ 177
2°) <i>Sept ans de dégradation (CRÉDIT NATIONAL 79)</i>	/ 178
1.2. La nature des déséquilibres financiers des firmes industrielles	/ 178
A. Les mauvais résultats des sociétés liquidées	/ 178
1°) <i>Caractéristiques générales</i>	/ 178
2°) <i>Deux causes : difficultés de vente et de trésorerie</i>	/ 179
B. Les erreurs de gestion	/ 180
1°) <i>Parmi l'ensemble des causes</i>	/ 180
2°) <i>L'absence d'un contrôle de gestion efficace</i>	/ 182
3°) <i>L'imprévision du risque de défailtance</i>	/ 183
C. Contraintes internes, contraintes externes	/ 183
1°) <i>Des causes en chaîne</i>	/ 183
2°) <i>La logique ambiguë du financement</i>	/ 185
3°) <i>La typologie de François MADER</i>	/ 186

1.3. L'origine structurelle des mouvements /	187
A. La création, un choix contrarié /	188
1°) <i>L'analyse théorique de Piero Sraffa</i> /	188
2°) <i>Les barrières à l'entrée et la création</i> /	191
3°) <i>Vérification empirique des barrières à l'entrée</i> /	194
B. Un mécanisme du redéploiement industriel /	196
1°) <i>Pour une reconversion organisée</i> /	196
2°) <i>L'influence de la sortie des firmes</i> /	197
C. Pertinence de la théorie du vivier /	198
1°) <i>Son but : expliquer le renouvellement des secteurs</i> /	199
2°) <i>Sa limite : l'introduction en Bourse</i> /	201
3°) <i>L'âge des firmes est-il une cause de disparition ?</i> /	201
Section 2. Principales conséquences des flux /	203
2.1. Les entrepreneurs vont-ils disparaître ? /	204
A. Disparition ou succession ? /	204
1°) <i>La fin des vrais entrepreneurs</i> /	205
2°) <i>La thèse du remplacement des mauvais entrepreneurs</i> /	206
3°) <i>La dispersion de la fonction d'entrepreneur</i> /	206
B. La formation des créateurs d'entreprises /	207
C. Les enjeux de l'aide aux créateurs d'entreprises /	208
2.2. L'impact conjoncturel /	209
A. La recherche de deux définitions /	210
B. Y a-t-il eu crise en 1973-1975 ? /	211
1°) <i>Des indices révélateurs</i> /	211
2°) <i>Des indications limitatives</i> /	212
2.3. Le lien avec l'emploi /	213
A. Créations d'emplois et créations d'entreprises /	214
B. La réduction d'emplois, technique de sauvetage des faillites ? /	215
1°) <i>Arguments en faveur de cette thèse</i> /	215
2°) <i>Limites de la thèse du renflouement par les licenciements</i> /	216
C. La socialisation du risque de faillite par réduction d'emplois /	217
1°) <i>Licenciements et risque de défaillance de la firme</i> /	217
2°) <i>Licenciements et chômage</i> /	218
D. Le modèle de David L. BIRCH /	219
CONCLUSION DU QUATRIÈME CHAPITRE /	221
CONCLUSION DE LA DEUXIÈME PARTIE /	222
CONCLUSION GÉNÉRALE /	223
Postface : un modèle démographique des firmes /	233
I. La dynamique évolutionniste /	234
A. La création-destructrice /	235
B. La destruction-créatrice /	238
1°) <i>La sélection naturelle des plus aptes</i> /	238
2°) <i>La survie d'un stock sous-optimal</i> /	239

II. La dynamique managériale vitalise le processus créatif /	240
A. La création-créatrice /	240
1°) <i>Le modèle explicatif</i> /	241
2°) <i>Les variables principales</i> /	242
B. La destruction-destructrice /	243
1°) <i>Une formalisation</i> /	243
2°) <i>Deux pistes de recherche à suivre</i> /	245
CONCLUSION /	246
Références /	247

BIBLIOGRAPHIE / 251

A. Ouvrages /	251
B. Articles et communications /	253
C. Rapports, mémoires et thèses /	258

ANNEXE STATISTIQUE / 261

LISTE DES DOCUMENTS INSÉRÉS / 278

Liste des cartes /	278
Liste des figures /	278
Liste des graphiques /	278
Liste des tableaux /	278
Liste des tableaux de l'annexe statistique /	280

TABLE DES MATIÈRES / 281