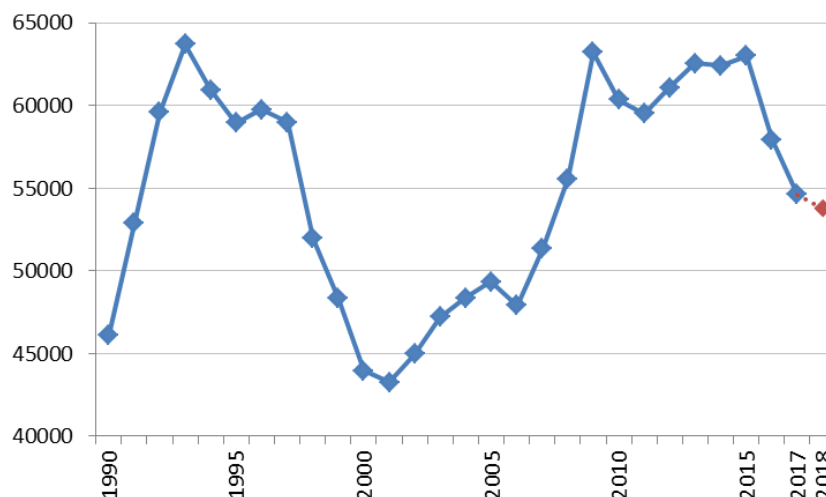


L'impact des défaillances d'entreprises est-il uniquement négatif ?

Par Benjamin Bureau et Thibault Libert

Les défaillances d'entreprises ont connu en 2016-2017 leur plus fort recul depuis l'an 2000. La question de l'impact des défaillances est souvent réduite dans les débats publics aux conséquences négatives à court terme, en particulier sur l'emploi et les créanciers. Nous montrons qu'il peut aussi en découler des effets plus positifs à moyen-long terme, liés à la réallocation des ressources vers des entreprises plus productives.

Graphique 1 : Recul confirmé du nombre de défaillances des entreprises en France en 2017



Note : Nombre de défaillances dans l'année, sauf pour 2018 où il s'agit du cumul sur 12 mois à fin février 2018. Source : Banque de France – base FIBEN.

Fort recul des défaillances d'entreprises en 2016-2017

2016 et 2017 ont été marquées par un fort recul du nombre de défaillances d'entreprises, définies comme des situations de redressement ou de liquidation judiciaire ([Banque de France](#)). Le nombre de défaillances s'élève ainsi à environ 54 600 en 2017, en baisse de 5,8% par rapport à 2016 et de 13,4% par rapport au pic de 2015. Ce sont les reculs les plus marqués depuis l'an 2000 (voir graphique 1). Les chiffres disponibles pour 2018 tendent à confirmer cette tendance. En effet, [à fin février 2018](#), on note une baisse de 6,0% du cumul sur douze mois du nombre de défaillances par rapport à février 2017. Le recul des défaillances observé depuis 2016 concerne la grande majorité des secteurs d'activité, à l'exception du transport et de l'agriculture qui conservent de légères tendances haussières.

Pour vérifier que le recul des défaillances ne découle pas simplement d'une baisse du nombre d'entreprises en activité dans le pays, on calcule des taux de défaillance en observant le devenir des entreprises créées une année donnée. Cette évaluation confirme le repli des défaillances. Par exemple, le taux de défaillance au cours des trois premières années de vie de l'entreprise est passé de 2,8% pour les entreprises créées en 2011 à 2,4% pour celles créées en 2014. Si l'on se restreint aux deux premières années de vie de l'entreprise, afin de pouvoir étudier les entreprises créées en 2015, le taux de défaillance passe de 1,5% en 2011 à 1,1% en 2015.

À court terme, les défaillances ont des effets essentiellement négatifs...

Quelles sont les conséquences économiques des défaillances d'entreprises ? [Bureau et Libert \(2016\)](#) montrent, qu'en première approche, les défaillances ont des effets directs négatifs. Elles engendrent avant tout des pertes pour les agents économiques concernés, en particulier les salariés, les créanciers et les actionnaires des entreprises défaillantes.

Si l'objectif de sauvegarde de l'emploi est au cœur du droit de la faillite en France (cf. [Oséo](#)), les procédures de redressement ou de liquidation judiciaire restent, en pratique, susceptibles de peser de manière significative sur l'emploi. Il est cependant difficile d'apprécier précisément l'impact des défaillances sur l'emploi. Les travaux existants ne présentent que des estimations d'emplois « menacés » à partir des effectifs des entreprises défaillantes. Ces chiffres – 157 000 emplois en 2017 pour [Coface \(2018\)](#) et 166 500 pour [Altares \(2018\)](#) – représentent des maxima puisqu'une défaillance n'implique pas systématiquement la destruction de tout ou partie des emplois.

... mais il peut aussi en découler des effets plus positifs à moyen-long terme

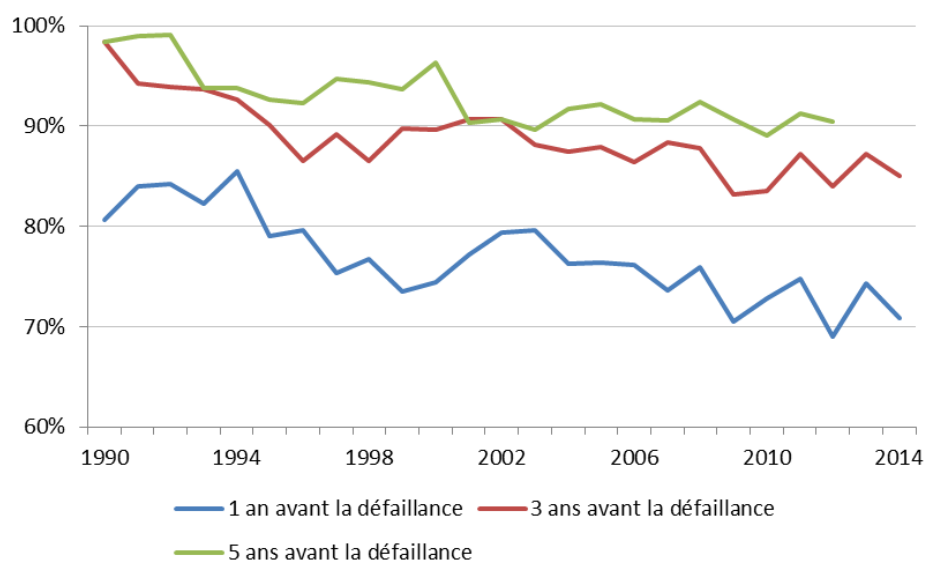
Dans les débats publics, la question de l'impact des défaillances est souvent réduite à celle de leurs conséquences négatives à court terme, en particulier sur l'emploi et les créanciers. Ceci tend à suggérer un bilan globalement négatif des défaillances du point de vue de la collectivité. Adopter une perspective analytique plus large permet toutefois de nuancer ce point de vue.

Les procédures de redressement et de liquidation judiciaires peuvent ainsi se traduire par une réallocation des facteurs de production, capital et travail, des entreprises défaillantes vers des entreprises plus productives. Les défaillances d'entreprises participent, plus largement, au processus global de réallocation des ressources au sein de l'économie, avec l'entrée et la sortie de nombreuses entreprises, l'échec de nombreux nouveaux entrants et le développement d'entreprises performantes. [Bartelsman et al. \(2004\)](#) montrent ainsi que le processus de destruction créatrice affecte directement la productivité via la réallocation des ressources vers des usages plus productifs, mais aussi indirectement en incitant les

entreprises en place à accroître leur productivité pour rester compétitives face à leurs nouveaux concurrents.

Le graphique 2, réalisé à partir des données du fichier bancaire des entreprises de la Banque de France (FIBEN), permet d'étayer ce point. Dans une optique strictement descriptive, il compare la productivité des entreprises défaillantes et non défaillantes dans l'industrie manufacturière sur la période 1990-2014. On considère la productivité moyenne des entreprises 1 an, 3 ans ou 5 ans avant leur défaillance et on la rapporte à la productivité moyenne des entreprises qui ne feront pas faillite. C'est la « productivité globale des facteurs » (PGF) qui est retenue. La PGF est la part de la production qui n'est pas expliquée par le niveau des intrants standards – capital et travail – utilisés dans le processus de production. Elle est d'autant plus élevée que les intrants sont utilisés de manière efficace, c'est-à-dire que le niveau de production est élevé pour un niveau d'intrants donné (voir [Libert, 2017](#)). Les résultats du graphique doivent être interprétés avec précaution dans la mesure où il ne s'agit que d'éléments descriptifs et portant sur une part limitée des entreprises défaillantes (notamment parce que les entreprises menacées par la défaillance diffusent globalement d'autant moins d'information que leur situation se dégrade, voir [Bureau et Libert, 2016](#)).

Graphique 2 : Une baisse tendancielle de la productivité des entreprises défaillantes par rapport à celle des entreprises non défaillantes



Note de lecture : Rapport des productivités moyennes des entreprises défaillantes et non défaillantes - Industrie manufacturière. Sources : Bureau et Libert (2016) et Banque de France.

Le graphique 2 met en évidence trois points notables: (i) la productivité des entreprises défaillantes est sensiblement inférieure à celle des entreprises non défaillantes (de l'ordre de -15% à -30%, si l'on considère les entreprises un an avant leur défaillance). Des calculs complémentaires, non reportés ici, montrent que cette conclusion est globalement robuste quels que soient le sous-secteur d'activité ou la taille d'entreprise considérés ; (ii) l'écart de

productivité tend à s'accroître à mesure que l'on se rapproche de la date de la défaillance. Néanmoins, même en considérant les entreprises 5 ans avant leur défaillance, on observe, en moyenne, un déficit de productivité par rapport aux firmes non défaillantes (jusqu'à -11% en 2010) ; *(iii)* enfin, on observe une baisse tendancielle, sur la période 1990-2014, de la productivité des entreprises défaillantes par rapport à celle des entreprises non défaillantes. Cela peut être interprété comme un renforcement du mécanisme de sélection par le marché des entreprises les plus productives.