

PERSPECTIVE INTERNATIONALE SUR LE PHÉNOMÈNE DE FAILLITES D'ENTREPRISES, ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET PME

Benoit Mario PAPILLON*
Université du Québec à Trois-Rivières

RÉSUMÉ

Les faillites d'entreprises sont un événement propre aux économies de marché; par exemple, un défi qui s'est posé aux anciennes économies planifiées des pays de l'Est a été la mise en place d'un régime de faillite. Cependant, il y a plus d'une façon de réglementer l'événement faillite d'entreprise. En outre les régimes de faillites d'entreprises demeurent à bien des égards un cadre légal d'application spécifique aux PME, ce qui suppose implicitement l'intervention de critères permettant de délimiter les frontières de l'entreprise. En s'appuyant, à titre d'illustrations, sur quelques observations rapportant le nombre de faillites d'entreprises dans différents pays, la première partie présente un argument sur la nécessité de recourir à une approche globale pour saisir la nature des divers régimes de faillites d'entreprises. Pour bien comprendre la relation entre l'évolution des régimes de faillites d'entreprises et l'émergence des PME, le recours à un modèle descriptif de la production permettant de faire le lien entre organisation de la production et catégories de créances est souhaitable. C'est l'objet de la deuxième partie. La troisième partie présente une tentative de caractérisation des régimes de faillites d'entreprises de différents pays. La quatrième partie propose quelques réflexions visant à éclairer les choix qui se posent dans l'évolution des régimes de faillites d'entreprises.

La faillite, dans le sens traditionnellement donné à ce terme, est une procédure d'exécution collective tendant à la fois à assurer, sur un pied d'égalité, le désintéressement des créanciers chirographaires d'une personne physique ou morale qui n'est plus à même de faire face à ses engagements, et à permettre le redressement de celle-ci. (Ganshof, L.F. (1969))

Mots clés: Faillites d'entreprises, créances chirographaires, intrants secondaires, principal agent.

Introduction

* Benoît Mario Papillon, Ph. D. en économie à l'Université Northwestern, est professeur au Département des sciences de la gestion et de l'économie de l'Université du Québec à Trois-Rivières. Avant de se joindre à l'UQTR, il a travaillé au sein de divers organismes fédéraux dont le Tribunal du commerce extérieur (économiste principal) et le Conseil économique du Canada. Il est l'auteur d'articles et d'études touchant le commerce international, la Loi sur la faillite et la réglementation. Il est aussi co-auteur d'un ouvrage intitulé: « Risque financier, taux de rendement des entreprises canadiennes et intervention de l'État »

Que penser des faillites d'entreprises? Est-ce qu'il faut considérer qu'elles sont toujours trop nombreuses, à la lumière des situations pénibles pour certains individus impliqués? L'analogie avec le monde animal dans laquelle il est fait état du phénomène de sélection naturelle est parfois évoquée pour se convaincre de leur caractère inévitable. L'étude comparative des systèmes économiques nuance cette analogie en rappelant que les faillites d'entreprises sont un événement propre aux économies de marché. Un défi qui s'est posé aux anciennes économies planifiées des pays de l'Est et d'ailleurs a été la mise en place de procédures de faillite.⁰

Dans un sens strict, la faillite désigne une procédure légale visant à mettre fin à une relation d'affaires entre des créanciers et une personne physique ou morale. Bien que le déclenchement de la procédure a pour effet de lier les créanciers, ou enfin plus particulièrement une catégorie de ces derniers, son utilisation n'est pas irrémédiable mais demeure à la discrétion des parties en cause. Leur choix à cet effet s'inscrit dans un contexte plus large. Ce contexte élargi est à la fois juridique et non-juridique.

Au plan juridique, il est à-propos de rappeler que la faillite "est l'un des creusets où tous les matériaux juridiques s'amalgament. ...: le droit des personnes, le droit des biens, les obligations, les contrats, les privilèges et hypothèques, le droit commercial, le droit judiciaire, le droit social, le droit administratif" (J.Limpens dans L.Ganshof (1969), p.I)⁰

Au plan non-juridique, le recours à la procédure de faillite sera conditionné par les pratiques commerciales. En outre, la fréquence d'utilisation d'un pays à l'autre sera conditionné par l'organisation de la production en un nombre variable d'entreprises, chacune susceptible à un moment ou l'autre d'être victime de malchance et ou être mal gérée.

Malchance et/ou mauvaise gestion résument les causes communes à toutes les faillites. Compte tenu du contexte élargi dans lequel ces causes produisent leurs effets, il y a lieu de parler de régimes de faillites d'entreprises pour bien reconnaître ce contexte variable d'un pays à l'autre. En s'appuyant, à titre d'illustrations, sur quelques observations rapportant le nombre de faillites d'entreprises dans différents pays, la première partie présente un argument sur la nécessité de recourir à une approche globale pour saisir la nature des divers régimes de faillites d'entreprises. Il s'agit de considérations pré-analytiques qui ne visent pas à caractériser les différents régimes de faillites ou les aspects juridiques de ces régimes.⁰

Les législations sur la faillite remontent à des temps très anciens et ont été, bien avant nos préoccupations modernes au sujet des entreprises, l'objet de révisions multiples.⁰ On peut se

⁰. Voir par exemple les commentaires d'A.Shleifer dans Hirshleifer, J. et al.(1994), en ce qui a trait aux pays de l'Est, et les commentaires de D.G.Boshkoff et Y.Song dans le cas de la Chine.

⁰. La pertinence de certains de ces matériaux juridiques ne réside pas seulement au niveau d'une relation directe avec le phénomène de faillite mais aussi comme conditionnement légal à l'institution d'entreprises dans une économie. Par exemple, S.Masten présente une analyse de ce lien en étudiant comment le statut de la relation employeur/employé dans un système légal établit une base institutionnelle aux avantages de la relation de gérance constitutive de l'entreprise, comparativement aux relations d'échange caractéristiques des marchés. (S.E.Masten (1991)).

⁰. L'ouvrage classique sur le sujet est P.M.Woods (1995). Cette référence constitue la version révisée d'une première version remontant à 1980.

⁰. Voir l'ouvrage de R.Ithurbide(1973) sur cette question. La première partie du bouquin de C.del Marmol(1926) fait aussi état de cette évolution. Sur la question particulière des procédures d'arrangement ou proposition concordataire entre créanciers et débiteurs à l'intérieur des législations sur la faillite, voir le chapitre I du

représenter bon nombre de ces changements comme des oscillations entre les intérêts des créanciers et ceux des débiteurs, entre autres leur réhabilitation si on veut bien inclure dans la législation sur la faillite les procédures légales de révision à la baisse de la valeur des créances.

Alors que les créanciers hypothécaires disposent d'un moyen de recours individuel propre au droit de propriété contingent vis-à-vis du bien définissant l'hypothèque, les créanciers chirographaires disposent d'un moyen de recours collectif régi par la loi sur la faillite. La distinction entre ces deux catégories de créanciers est au moins aussi ancienne que les législations sur la faillite. Cette distinction, qui délimite le domaine d'application de la loi sur la faillite, s'est transformée en véritable opposition au cours des dernières décennies, avec la course aux sûretés et la réduction consécutive du dividende de faillite pour les créanciers chirographaires.⁰ Cette évolution n'est pas étrangère au phénomène d'émergence des PME au cours de la même période et il y a plus qu'une simple coïncidence dans le fait que la législation sur la faillite constitue un cadre légal d'application presque spécifique aux PME.

Pour bien comprendre la relation entre l'évolution des régimes de faillites d'entreprises et l'émergence des PME, le recours à un modèle descriptif de la production permettant de faire le lien entre organisation de la production et catégories de créances est souhaitable. C'est l'objet de la deuxième partie qui traduit le phénomène d'émergence des PME en termes de choix de types d'intrants en production selon la classification d'intrants utilisée dans les modèles d'entrées-sorties.⁰ Dans cette même partie, l'association est ensuite faite entre types d'intrants et types de créances. Il s'agit ni plus ni moins que d'un retour aux fondements de l'entreprise mais ce retour est d'autant plus approprié que l'avantage de la créance chirographaire par rapport à la créance hypothécaire est de même nature que l'avantage de l'entreprise par rapport au marché dans la théorie introduite par Coase. Dans les deux cas, les coûts de transaction sont moindres.

La troisième partie présente une tentative de caractérisation des régimes de faillites d'entreprises de différents pays. Cette caractérisation repose sur une partition de l'ensemble des entreprises au sein de l'économie en quatre sous-ensembles dont l'un correspond aux entreprises faisant l'objet de procédures de faillite. La partition est structurée autour des concepts de solvabilité et d'agence. Dans cette référence aux concepts de la théorie de l'agence, les rôles de créancier et de débiteur sont assimilés à ceux de principal et d'agent; comme le principal, le créancier permet l'accès à certaines ressources au sein de l'économie en retour de certains engagements de performance de la part du débiteur.

La comparaison entre différents régimes de faillite invite à poser la question: y-a-t-il un régime de faillite qui soit supérieur à d'autres? La quatrième partie propose quelques réflexions visant à éclairer le processus de réforme des lois et règlements⁰ ainsi que le choix de pratiques

bouquin de J.H.Dalhuisen (1968). Enfin, un autre ouvrage de R.Ithurbide (1970), quoique plus général, permet de mettre en relation les changements légaux et l'évolution de l'économie.

⁰. Les observations de P.R.Wood (1995) portant sur plusieurs pays et celles de B.M.Papillon (1996) portant sur le Canada convergent sur cette question.

⁰. En d'autres termes, le phénomène d'émergence des PME est interprété comme une désintégration verticale d'entreprises le long des filières. Bien que le modèle d'entrées-sorties puisse être moins restrictif comme moyen d'interprétation du phénomène d'émergence des PME, le recours aux filières a l'avantage d'être plus intuitif. Un point de vue global du phénomène d'émergence des PME est présenté dans P.A.Julien et M.Marchesnay (1989).

⁰. Cette réforme constitue la principale dimension politique du phénomène de faillites d'entreprises dans une économie qui repose sur l'opération de nombreuses entreprises. Néanmoins, des directives gouvernementales allouant de nouveaux crédits à certaines entreprises en difficulté peuvent avoir un impact significatif sur la

d'affaires ayant une incidence sur le régime de faillites d'entreprises.

1. Diversité des expériences nationales

A. Quelques observations

Le nombre de faillites d'entreprises au cours d'une année donnée peut varier substantiellement entre les pays. Les données annuelles les plus récentes disponibles indiquent par exemple que ce nombre peut être aussi peu que 224 dans le cas de Hong Kong alors qu'il se situera au-dessus de 50,000 dans le cas des États-Unis.⁰

Un premier facteur contribuant à expliquer ces écarts est la taille relative des économies en présence. Une façon simple et rapide d'ajuster le nombre de faillites d'entreprises pour l'effet de ce facteur est d'utiliser un taux de faillites d'entreprises par million de population. Cet ajustement révèle que le facteur "taille des économies" n'explique pas tout.

Par exemple le taux de faillites d'entreprises par million d'habitants était significativement supérieur à 1,000 en Suède et en Suisse au début des années 90. Un tel taux représente des valeurs plus de dix fois supérieures au taux de 115 observé pour le Japon en 1993 et plus de cinq fois supérieures aux taux de 213 et 172 observés respectivement pour les États-Unis en 1994 et pour l'Allemagne de l'Ouest en 1993.⁰

Le nombre de faillites n'est pas constant dans le temps. Comme les indicateurs de l'activité économique tel que le PIB, le taux de chômage ou le taux d'utilisation des usines, le nombre de faillites peut varier substantiellement d'une année à l'autre, selon la conjoncture. L'ampleur de ces variations autour d'un certain niveau moyen ou tendance moyenne constitue, outre le niveau en-soi, une source de différenciation des expériences nationales en matière de faillites d'entreprises. En d'autres mots, la sensibilité du nombre de faillites à la conjoncture économique et le poids de facteurs reliés à cette sensibilité, comme par exemple la composition sectorielle de la population d'entreprises, ne sont pas les mêmes partout.

La **Figure 1** permet de comparer l'évolution du nombre de faillites d'entreprises par année parmi quatre pays: l'Allemagne de l'Ouest, le Canada, la France et le Japon. Il y a des différences importantes. Alors que la France affiche une tendance presque continue à la hausse avec de faibles écarts autour de cette tendance, l'évolution pour les trois autres pays représentés affiche un mouvement cyclique d'amplitude variable. C'est le Japon qui présente la plus grande amplitude passant du simple au triple.

Comment peut-on rendre compte d'une telle diversité d'expériences nationales en matière de faillites d'entreprises?; d'autant plus que les causes invoquées pour expliquer une faillite d'entreprise seront partout les mêmes: la malchance, la mauvaise gestion et/ou une combinaison de ces deux catégories de facteurs.⁰

nature du régime de faillites d'entreprises. Cette allocation peut être directe dans le cas d'une subvention à une entreprise en difficultés. Elle peut aussi être indirecte et toute aussi importante sinon plus; pour une discussion de cette possibilité dans le contexte canadien voir B.M.Papillon (1991).

⁰. McHugh,C.M.(1995), p.415.

⁰. Op.cit., pp.415, 427, 430, 431.

⁰. On peut citer par exemple P.R.Wood(1995), p.33-34. Parmi les facteurs reliés à la mauvaise gestion, l'auteur mentionne un taux d'endettement trop élevé, une structure financière inadéquate, ...; alors que dans les éléments

FIGURE 1

reliés à la malchance on retrouvera des facteurs comme la hausse des taux d'intérêt, une dévaluation de la monnaie, une récession imprévisible, un désastre naturel, etc.

Une explication possible est de soutenir que la probabilité de retrouver chacun des facteurs varie d'un pays à l'autre. Ceci est sans doute vrai en partie, et à ce niveau, la chose demeure évidente. Par ailleurs, il serait difficile de soutenir que les habiletés de gestion et/ou les cycles économiques sont à ce point différents dans des économies autrement comparables en termes de performance économique comme l'Allemagne et le Japon par exemple pour expliquer leurs résultats très significativement différents en matière de faillites d'entreprises. La réflexion doit se porter à un autre niveau.

B. Nécessité d'une approche systémique

Les facteurs reliés à la mauvaise gestion et à la malchance manquent de spécificité nationale pour rendre compte de la diversité des expériences en matière de faillites d'entreprises.

Il faut plutôt chercher à expliquer comment des causes communes peuvent donner lieu à des résultats si différents? En d'autres termes, il faut identifier des circonstances et facteurs nationaux auxquels se combinent les facteurs de mauvaise gestion et/ou de malchance dans l'événement faillite d'une entreprise.

Revenons à l'instrument d'observation utilisé dans les comparaisons internationales précédentes: le taux de faillites d'entreprises par million de population. Ce taux peut s'interpréter comme le produit de deux variables: le nombre de centaines d'entreprises par million d'habitants et le pourcentage de faillites d'entreprises dans la population d'entreprises. Dans un cas comme dans l'autre, il faut envisager l'ensemble des déterminants de ces deux variables.

L'existence d'une multitude d'entreprises dans une économie nationale repose sur un éventail de facteurs: 1) la distribution de l'esprit d'entreprise dans la population, 2) la nature des opportunités d'affaires, entre autres les secteurs d'activités,⁰ 3) la répartition de la richesse et plus généralement 4) les conditions d'accès aux ressources pour un usage aux fins d'entreprendre. L'ampleur du phénomène d'entreprises dans une économie donnée fera aussi intervenir d'autres facteurs, entre autres des facteurs politiques et légaux.

Dans une économie où l'allocation des ressources est faite suivant les directives émises par un organisme central, on ne retrouvera pas une multitude d'entreprises - petites, moyennes ou grandes. Comme l'observe Steven Cheung (1983) dans un autre contexte, l'ensemble de l'économie se ramène alors à une énorme entreprise; le concept de faillite d'entreprise ne trouve pas alors d'application.

Une opposition est parfois faite entre les cas extrêmes d'économie planifiée et une économie dite de marchés. Il est intéressant de noter que si ce dernier cas est lui aussi poussé à son extrême, c'est-à-dire si l'allocation des ressources découle totalement de relations d'échange (achat et vente de produits ou services à un prix déterminé), le phénomène d'entreprise ne se justifie plus. L'entreprise est, en partie du moins, un lieu d'allocation ou de gérance des

⁰. Une économie qui, pour des raisons historiques, est spécialisée dans des secteurs de l'industrie lourde comme la sidérurgie avec des économies d'échelle importantes, sera moins propice à l'existence d'une multitude d'entreprises (toutes choses égales par ailleurs) qu'une économie spécialisée dans des secteurs comme le vêtement.

ressources par directives. Son existence suppose que les marchés n'assument pas dans sa totalité la tâche d'allocation de ressources dans une économie.⁰

La vaste majorité des économies nationales contemporaines, et entre autres celles citées à la **Figure 1**, se retrouvent quelque part entre l'extrême "marché" dans laquelle l'entreprise ne se justifie pas et l'extrême planification/directives dans laquelle la probabilité de faillite est nulle. À cause du degré élevé de spécialisation des tâches, la production d'une économie moderne repose sur un ensemble complexe de relations sociales. Les fondements du phénomène de faillites d'entreprises se retrouvent dans la composition de cet ensemble combinant des îlots de gérance dans une mer de relations d'échange.

Réfléchissons maintenant à la deuxième variable identifiée ci-haut: le pourcentage de faillites d'entreprises dans la population d'entreprises. D'un point de vue global, la fonction de production des entreprises consiste à acheminer les ressources vers les besoins. La faillite peut être associée, provisoirement du moins, à une rupture. Cette "rupture" met en cause l'ensemble des principes de sélection (et du même coup les principes de rejet) des entreprises qui demeurent habilitées à remplir cette fonction de "transport" des ressources au gré des circonstances.

Désigner l'entreprise comme un îlot de gérance est utile pour réaliser un premier découpage d'une économie nationale. Comprendre le phénomène de faillite nécessite d'aller plus loin et de regarder deux choses. Premièrement, il faut mieux définir en quoi consiste cet îlot que la faillite "rupture" ou du moins transforme. En d'autres mots, quelle est la nature de la fonction d'entreprise dans ce contexte? comment définir l'entreprise du point de vue de la faillite; est-il juste d'y voir principalement un panier d'actifs? Afin de comprendre à quel niveau cette rupture opère, il est nécessaire deuxièmement de décrire comment cet îlot s'articule à l'ensemble.

2. Organisation de la production et circonstances de faillite

Le phénomène de faillite d'entreprises a trait aux relations d'association et d'échange entourant les activités de production. L'ensemble de ces relations désigne ce qu'il convient d'appeler la gestion au sens large du système de production, c'est-à-dire non-spécifique à une organisation particulière de la production en un nombre donné d'unités de tailles prédéterminées mais plutôt dans laquelle cette organisation est endogène. Pour mieux mettre en perspective cette relativité du phénomène de la faillite d'entreprises, une description des activités de production permettant de distinguer différents types de relations sera présentée. Il sera ensuite possible de définir la faillite d'entreprises relativement au contexte organisationnel.

⁰. Longtemps, la théorie économique s'est limitée à voir dans l'entreprise l'agent producteur; ce dernier étant l'analogue du côté de l'offre de l'agent consommateur, dans des relations d'échange dont les termes seraient régies par des marchés. Dans un tel contexte et à la manière de Ronald Coase, il y a lieu de poser la question de la spécificité de l'entreprise par rapport aux marchés. Qu'est-ce qui distingue les relations d'entreprises par rapport aux relations de marché et quels avantages présentent l'entreprise par rapport aux marchés du point de vue de l'allocation des ressources?

Les relations sociales à l'intérieur de l'entreprise prennent à tout le moins une forme particulière par rapport aux relations traditionnelles de marché (achat et vente d'un bien ou service). On retrouve à l'intérieur de l'entreprise une hiérarchie, une relation d'autorité et des directives, objets qui sont absents dans une relation d'échange (achat ou vente de biens et services). Toujours selon R.Coase et la littérature à sa suite, cela se justifie par des économies de fonctionnement (coûts de transaction moindres) par rapport à un processus d'allocation de ressources qui serait totalement basé sur les marchés.

A. Frontières de l'entreprise et types d'intrants

Les modèles d'input-output, utilisés dans les systèmes de comptabilité nationale pour suivre à un niveau détaillé l'évolution d'une économie, permettent un premier découpage descriptif des activités de production. Se limitant aux éléments pertinents dans le contexte présent, le **Tableau 1** distingue les industries, qui sont définies par des catégories de produits ("output"), des intrants ("input") ou ressources diverses nécessaires à la fabrication de produits. Les intrants sont eux-mêmes subdivisés en deux catégories: les intrants dits primaires, capital ou main d'oeuvre, et les intrants secondaires. C'est là une distinction fondamentale qui repose sur deux éléments. Le premier élément pourrait être qualifié de technologique et le deuxième est de nature organisationnelle.

La multitude de processus et des contraintes technologiques diverses entraînent une dispersion de la production parmi un nombre minimal d'unités physiquement distinctes. Par exemple, l'acier de même que les éléments utilisés dans la production d'acier et tous les produits dérivés de l'acier ne sont pas fabriqués dans une même unité de production. Outre les sidérurgies, il y aura des unités de production spécialisées dans l'extraction du minerai, d'autres spécialisées dans la fabrication de divers produits en acier, par exemple des carrosseries de voitures, d'autres unités seront spécialisées dans la fabrication des pièces d'équipement utilisés dans ces unités de production et ainsi de suite Chaque unité de production combinera aux produits obtenus auprès d'autres unités de production, par exemple le minerai dans le cas des sidérurgies, les services de main d'oeuvre et du capital à sa disposition pour en arriver à d'autres produits.

Le choix du qualificatif "primaire" rattaché aux intrants

TABLEAU 1

Modèle descriptif des activités de production (en ,000 de \$ à titre d'illustration)

\ Industries Intrants \	---	Industrie textile	Industrie du vêtement	---
Intrants secondaires (IS)				
IS1		10,000	6,000	
IS2		15,000	11,000	
IS3(text.)		0	121,000	
IS4-ISN		64,000	55,000	
Intrants primaires (IP)				
Travail		18,000	26,000	
Capital		14,000	11,000	
(Valeur ajoutée)		32,000	37,000	

Valeur brute totale		121,000	230,000	
---------------------	--	---------	---------	--

capital et main d'oeuvre n'est pas sans justification. Quelque part en amont les produits obtenus auprès d'autres unités sont eux-mêmes le résultat d'une combinaison de capital et de main d'oeuvre. La notion d'intrant secondaire, qui repose ci-haut sur les frontières d'une unité de production, est plus nébuleuse. En effet, où commence et où s'arrête une unité de production. Il est nécessaire de faire intervenir l'élément organisationnel afin de préciser la notion d'unité de production.

À titre d'illustration, le **Tableau 1** mentionne deux industries: l'industrie textile et l'industrie du vêtement. La distinction entre intrants primaires et secondaires faite dans le tableau suppose que les deux industries correspondent au départ à des unités de production distinctes.⁰ Plus particulièrement, l'intrant IS3 qui représente les produits textiles n'est pas utilisé par l'industrie textile.⁰ Par contre, le tableau rapporte que l'industrie du vêtement en achète pour 121 million de dollars. Supposons maintenant qu'une seule et même unité de production fabrique à la fois les textiles et les vêtements. Les produits textiles ne seraient plus l'objet de transaction entre des unités de production distinctes et le montant rapporté pour IS3 comme intrant secondaire disparaîtrait du tableau. Le **Tableau 2** reprend les données du **Tableau 1** mais avec une organisation de la production au sein d'une seule unité.

La valeur de la production, mesurée par la valeur ajoutée, de l'unité élargie sera la somme des valeurs ajoutées des deux unités de production antérieures, ce qui reflète le fait que la quantité totale d'intrants primaires requise demeure la même. Cela revient à supposer que le processus de production demeure aussi efficace dans l'unité élargie qu'au sein des unités distinctes. Réserveons la discussion de ces considérations d'efficacité pour une section ultérieure et concentrons nous sur la relation entre organisation de la production et types d'intrants. Avec l'organisation de la production au sein d'une plus grosse entreprise, l'intrant secondaire "produits textiles" disparaît bien que ces produits continuent d'être fabriqués et la valeur brute totale de la production est de 230 million de dollars.

⁰. Le tableau est compatible avec le fait que chaque industrie soit composée de plusieurs unités de production distinctes mais pour simplifier la discussion on suppose que chaque industrie au départ se ramène à une unité de production.

⁰. Un tableau plus réaliste à ce niveau d'agrégation rapporterait un montant positif pour IS3 dans la colonne de l'industrie textile car l'industrie est composée d'entreprises opérant à différents niveaux de transformation, avec certaines d'entre elles en amont fournissant des matières semi-transformées à d'autres en aval.

TABLEAU 2

Modèle descriptif des activités de production
(en ,000 de \$ à titre illustratif)

\ Industries \ Intrants	---	---	Industrie du textile/ vêtement	---
Intrants secondaires (IS)				
IS1		0	16,000	
IS2		0	26,000	
IS3(text.)		0	0	
IS4-ISN		0	119,000	
Intrants primaires (IP)				
Travail		0	44,000	
Capital		0	25,000	
(Valeur ajoutée)		0	69,000	
Valeur brute totale		0	230,000	

L'exemple précédent démontre que l'existence d'intrants secondaires dans un système de production ne découle pas seulement de contraintes technologiques forçant une séparation physique de la production parmi une multitude d'unités. L'existence de ces intrants est aussi conditionnelle à une organisation de la production qui associe à cette séparation physique ce qu'il conviendrait d'appeler une séparation managériale. Si nous voulons bien identifier le domaine d'application de la fonction managériale avec la coordination d'intrants primaires, alors dans l'organisation de la production en deux unités distinctes de l'exemple précédent, la fonction managériale est remplie de façon séparée dans chaque unité, les intrants primaires utilisés dans celle en amont se raccordant aux intrants primaires de celle en aval via une transaction de produits qui implique la fonction d'approvisionnement de l'unité en aval.

La distinction entre intrants primaires et secondaires et l'existence d'intrants secondaires sont étroitement liées à la notion d'entreprise. Mais l'importance du concept d'intrant secondaire dans l'analyse du phénomène de faillites d'entreprises ne s'arrête pas là. Tel que mentionné précédemment, la faillite peut être associée à une rupture. Il est possible de bien en prendre la mesure qu'en appréciant comment une entreprise donnée s'articule au reste du système de production. Encore là, le notion d'intrant secondaire trouve son utilité.

B. Relations hiérarchiques, approvisionnement et types de créances⁰

Il y a de nombreuses façons de définir l'entreprise. Du point de vue des ressources disponibles et des besoins à satisfaire, l'entreprise est ce lieu d'acheminement et de combinaison des ressources en vue de répondre à des besoins. Dans une économie de marchés, c'est-à-dire une économie où les gens peuvent via des décisions d'achat établir des valeurs relatives pour les divers biens et services selon la perception qu'ils ont de leurs besoins, l'entreprise est ce lieu de quête de valeurs d'échange pour les détenteurs de ressources ou leurs agents. Mais est-il juste de parler de quête de valeurs pour l'ensemble des entreprises?

Même dans les cas où la production est réalisée suite à des commandes fermes avec garanties de paiement, certaines des ressources dont dispose l'entreprise ne seront pas spécifiques à une commande particulière et demeurent en quête de valeurs. Par exemple, le chantier naval est une entreprise dans le secteur des biens où toute la production est faite sur commande mais les ressources nécessaires aux infrastructures (cale-sèche ...) et à la mise à jour des savoir-faire n'y sont pas toutes engagées suite à des commandes particulières mais le sont aussi dans l'attente de commandes futures. Le secteur des services, où il y a généralement simultanéité entre consommation/achat et production présente une multitude d'exemples du même ordre.

Par-delà l'entreprise-institution qui est devenue le centre d'attention dans nos écoles de gestion et d'économie, le sens original du terme entreprise -- ha la belle entreprise ha la belle aventure -- continue donc de caractériser l'état premier d'incertitude de toute entreprise non-étatique. Cet état d'incertitude découle de l'écart possible entre la valeur des gains réalisés par l'entreprise et la valeur des gains attendus quand des ressources sont mises à sa disposition.

L'entreprise/lieu d'acheminement de ressources est aussi, du point de vue des détenteurs de ces ressources, un lieu d'association. Les termes de cette association prendront la forme de droits de partage ou créances vis-à-vis des gains attendus. L'investissement d'épargne sous forme de prêts à une entreprise ou sous forme d'actions dans cette entreprise n'est pas cependant le prélude de toutes les créances et droits qu'on retrouve en pratique.

Retournons quelques instants à l'exemple traité dans les **Tableaux 1** et **2** présentés ci-haut. Dans le scénario où l'on retrouve deux entreprises, une entreprise spécialisée dans la production de textile et une entreprise spécialisée dans la production de vêtement, l'approvisionnement en textile se fera sur une base presque continue.⁰ Le fait de ne pas exiger le paiement des marchandises vendues à chaque fois qu'il y a une livraison de matières textiles à l'entreprise de vêtements réduit de beaucoup les coûts administratifs reliés aux transactions entre les deux entreprises. Cette pratique implique que pour le temps écoulé entre deux paiements pour les fournitures en textile, ou même de façon permanente, l'entreprise de textile sera créditrice de l'entreprise de vêtement. Et ainsi en sera-t-il de la vaste majorité d'entreprises en amont vis-à-vis d'entreprises en aval, à l'intérieur d'un système national de production. Ces créances de fournisseurs constituent la principale forme de créances chirographaires. Les créances de salariés sont une autre forme importante de créances chirographaires et encore là, elle n'ont pas comme prélude, la fonction d'investissement.

⁰. Certains points présentés ici reprennent sommairement des thèmes traités dans B.M.Papillon (1990).

⁰. Ceci est d'autant plus exact que les méthodes de juste-à-temps sont appliquées pour réduire la quantité de ressources immobilisées dans des inventaires.

L'employé d'une entreprise offrira sur une base continue une certaine disponibilité et l'accès à ses habiletés en retour d'un salaire et de certains bénéfices marginaux comme les primes de vacances. Encore là, le fait que le salaire et ces primes soient versées à quelques dates fixes réduit de beaucoup les coûts administratifs mais implique que l'employé sera créateur de l'entreprise.

Résumons-nous. La désintégration verticale des processus de production en de multiples unités fournisseuses les unes des autres et la multiplication de PME qui en résulte a deux conséquences reliées. Premièrement, cela entraîne un recours croissant aux intrants secondaires dans le système de production. Deuxièmement, une importance grandissante est attachée aux fonctions d'approvisionnement, en complémentarité aux fonctions managériales traditionnellement absorbées par la gestion des intrants primaires capital et main d'oeuvre. Une gestion efficace des transactions entre entreprises associe la fourniture d'intrants secondaires à l'institution de créances chirographaires. C'est de là qu'origine généralement la plus importante portion de ce type de créances. Une autre importante forme de créances chirographaires sont les créances de salariés. Ces créances, qui impliquent toutefois l'intrant primaire main d'oeuvre, résultent du même souci d'efficacité dans les transactions que les créances de fournisseurs.

Les deux autres grandes catégories de créances ou droits vis-à-vis d'une entreprise sont les créances hypothécaires de toutes sortes (incluant les fiducies et les nantissements) et les actions ou parts dans l'entreprise. Dans le premier cas, on parlera de créanciers garantis et dans le second cas, on réfèrera aux "propriétaires" de l'entreprise.

À la différence des créances chirographaires qui demeurent du domaine des ententes bilatérales limitées aux parties prenantes, une créance hypothécaire s'appuie sur un contrat assorti de conditions et moyens de recours divers en cas de non-paiement ou même simplement en cas de perspectives réduites de succès de l'entreprise selon le jugement du créateur.⁰ La fonction d'investissement est généralement à l'origine des créances hypothécaires comme en témoigne le statut des créanciers garantis qui seront le plus souvent des intermédiaires financiers, banques ou diverses institutions de placement et de crédit.

Bien que l'analyse de l'esprit d'entreprise puisse donner lieu à des nuances importantes, il est raisonnable de soutenir que la fonction d'investissement est aussi à l'origine des droits des propriétaires. Ces derniers assumeront directement ou par délégation d'autorité la gérance de l'entreprise. Vis-à-vis des ressources dont dispose l'entreprise mais autres que celles provenant de leur contribution, les propriétaires ont un rôle d'agent.⁰ Il arrive que certains créanciers demandent un partage du droit de gérance des propriétaires pour consentir des ressources à l'entreprise ou même que ce droit leur soit suspendu par la loi sur la faillite dans certaines circonstances.

3. Caractérisation graphique des régimes de faillites d'entreprises

⁰. Ce sera le cas des lignes de crédit bancaire qui peuvent être rappelées sur demande et auxquelles les entreprises attachent certains actifs en guise de garantie en cas de non-paiement.

⁰. Dans le cas d'une large entreprise à propriété diffuse, la propriété et le contrôle (ou gérance) seront des fonctions séparées et les propriétaires ne seront pas les agents de qui que se soit à proprement parler.

La **Figure 1** et les observations ci-haut sur le nombre de faillites d'entreprises par million d'habitants suggèrent une grande diversité des régimes de faillites d'entreprises dans le monde. La **Figure 2** propose un cadre de référence pour identifier les sources de cette diversité. Un plan en deux dimensions permet d'y localiser l'ensemble des entreprises d'une économie au cours d'une période donnée.

L'axe horizontal correspond à la droite de solvabilité qui sépare potentiellement un ensemble d'entreprises rapportés dans le plan en deux groupes: les entreprises solvables (partie supérieure), c'est-à-dire celles qui disposent de ressources pour rencontrer leurs obligations courantes, et les entreprises insolvables (partie inférieure), celles pour qui ce n'est pas le cas. L'axe vertical est représenté par la droite d'arbitrage légal des problèmes d'agence qui sépare potentiellement chacun des deux groupes précédents d'entreprises en deux sous-groupes: celles pour qui la solution aux problèmes d'agence nécessite le recours explicite à l'appareil légal (partie de gauche) et celles pour qui les problèmes d'agence sont traités par des mécanismes alternatifs (partie de droite).

Les notions de principal et d'agent et l'analyse des problèmes d'agence reliés à la relation entre ces deux parties sont au coeur d'une littérature importante sur la séparation de la propriété et du contrôle dans les grandes entreprises.⁰ Mais même dans les cas où il n'y a pas cette séparation, pensons à la vaste majorité des petites et moyennes entreprises, il est juste de reconnaître un rôle d'agent au propriétaire-dirigeant vis-à-vis des créanciers.

Premièrement, les ressources en provenance des créanciers, et plus particulièrement le crédit fournisseur dans le cas des petites entreprises, en proportion des ressources totales dont dispose

⁰. Voir commentaires de la note précédente.

FIGURE 2

**Localisation de l'ensemble des entreprises d'un système de production
au plan de la solvabilité et de l'agence/arbitrage légal**

droite d'arbitrage légal
des problèmes d'agence

II

I

droite de
solvabilité

III

IV

l'entreprise sont significatives.⁰ Deuxièmement, le taux de rémunération des ressources acheminées à une entreprise particulière via les créanciers et plus particulièrement le crédit fournisseur peut varier de façon très significative, quand on inclut dans l'univers des états

⁰. Cela peut représenter facilement 50% de l'actif total pour une majorité d'entreprises soumises à des procédures de faillite (B.M.Papillon(1996)). La proportion demeure presque toute aussi significative dans la population totale d'entreprises (voir Gagnon, J. M. et Papillon, B.M. (1984), Tableau 4.2).

possibles, la faillite ou la liquidation en-dehors des procédures de faillite (par exemple suite à une saisie d'actifs essentiels par des créanciers garantis). Dans les moyens de traiter le problème d'agence sans recourir explicitement à l'appareil légal (partie de droite du plan à la **Figure 2**), il y a pour les créanciers l'information disponible auprès des agences de crédit et pour les propriétaires non-dirigeants de grandes entreprises, il y a l'évaluation des habiletés managériales faite par le marché pour les cadres supérieurs.

Les deux axes de la **Figure 2** ont pour effet de diviser le plan et potentiellement un ensemble d'entreprises rapporté dans le plan en quatre régions ou quadrants. Selon la convention en géométrie: le quadrant I désigne la section supérieure droite du plan, le quadrant II désigne la section supérieure gauche du plan, le quadrant III désigne la section inférieure gauche du plan, et le quadrant IV désigne la section inférieure droite du plan.

La portion à l'intérieur du quadrant III, dans un ensemble d'entreprises localisé dans le plan de la **Figure 2**, regroupe les cas de faillites. Ces cas représentent les entreprises pour lesquelles le problème d'agence qui se pose aux créanciers, et plus particulièrement les créanciers chirographaires qui ne disposent pas des moyens de recours alternatifs des créanciers hypothécaires, entraîne une utilisation de la loi sur la faillite en situation d'insolvabilité.

Selon ce cadre d'interprétation, quand un pays rapporte un nombre élevé de faillites d'entreprises dans les observations ci-haut dont la **Figure 1**, cela signifie que son régime de faillites d'entreprises, conjointement au système national de production à l'intérieur duquel ce régime s'applique, entraîne un nombre élevé d'entreprises dans le quadrant III de la **Figure 2**. En utilisant le même cadre de référence, on peut associer l'évolution du nombre de faillites, particulièrement le long d'un cycle économique, comme un déplacement de l'ensemble des entreprises à l'intérieur du plan de la **Figure 2**.

Quelques spéculations sur les cas rapportés à la **Figure 1** peuvent être utiles pour illustrer l'application du cadre présenté à la **Figure 2**. L'Allemagne de l'Ouest et le Japon présentent un nombre relativement faible de faillites d'entreprises par rapport au Canada et la France, spécialement si on prend en outre en considération la taille relative des économies en présence. Une possibilité est que le nombre d'entreprises, c'est-à-dire la taille de l'ensemble localisé dans la **Figure 2**, soit relativement petit au départ; toutes choses demeurant égales par ailleurs, cela pourrait expliquer que chaque quadrant, incluant le quadrant III, contiennent relativement moins d'entreprises.

Une autre possibilité est que le régime de faillites interfère peu avec les clauses contractuelles, entre autres celles associées aux baux de location (d'espace commercial ou d'équipement) et aux créances hypothécaires, entraînant davantage les entreprises insolubles dans le quadrant IV que dans le quadrant III. Les classifications des législations nationales proposées par P.R.Wood (1995) donne un certain appui à cette interprétation; selon ces classifications, les législations allemandes et japonaises seraient très pro-contractuelles. Selon ces mêmes classifications, la législation française est caractérisée comme étant pro-débitrice au sens où on va privilégier la réhabilitation de l'entreprise en difficulté, cette dernière étant identifiée avec le débiteur. Ceci serait compatible avec un usage plus fréquent des procédures de faillite, car la réhabilitation comme alternative à la liquidation nécessite une suspension des moyens de recours des créanciers hypothécaires, ce qui s'obtient généralement par une loi sur la faillite. Par ailleurs, une explication possible pour la tendance à la hausse dans la série française,

outre des modifications de législation, peut être une évolution de l'organisation de la production marquée par une désintégration verticale multipliant le nombre d'entreprises, augmentant ainsi la taille de l'ensemble rapporté dans la **Figure 2** et entre autres le quadrant III.⁰

La **Figure 1** indique par ailleurs des fluctuations relativement plus importantes du nombre de faillites dans le temps, ce qui est associé à la **Figure 2** avec des déplacements plus prononcés de haut en bas, autour de la droite de solvabilité. Certains auteurs ont associé ce phénomène à la dualité au sein de l'économie japonaise, une dualité marquée par la co-existence de grandes entreprises-mères s'approvisionnant de façon systématique auprès de plus petites entreprises.⁰ La présence de ces dernières, selon ces auteurs, permettraient aux entreprises mères de transférer une part du risque associé à des fluctuations de la demande. En termes des concepts introduits précédemment, ce phénomène a trait aux termes d'association entre fournisseurs d'intrants secondaires et des entreprises en aval. Ceci est compatible avec la représentation à la **Figure 2**. En transférant en partie la probabilité d'insolvabilité vers une portion relativement plus nombreuse de l'ensemble d'entreprises, les déplacements de bas en haut autour de la droite de solvabilité deviennent plus prononcés.

4. Enjeux de la faillite

Un rôle premier de la loi sur la faillite est d'offrir un moyen de recours collectif aux créanciers chirographaires. Chacun de ces créanciers pris individuellement fait face au problème d'agence suivant: est-ce que dans un contexte de difficultés financières de l'entreprise, celui qui y exerce le droit de gérance avantage certaines parties à mon détriment? La loi sur la faillite offre une solution à ce problème en assurant premièrement un traitement égal (dividende de faillite uniforme en pourcentage de la valeur des créances chirographaires)⁰ et deuxièmement, en prévoyant des règles et procédures de révision de transactions potentiellement frauduleuses.

La plupart des législations nationales viennent compliquer ou à tout le moins élargir ce rôle premier de la loi sur la faillite. Un argument fréquemment évoqué au cours de la période récente, en faveur de ce type d'élargissement, est la réhabilitation des entreprises en difficultés; les modifications de la loi à cet effet prenant entre autres la forme de suspension temporaire des recours de créanciers et l'évaluation par des parties externes. La valeur de l'objectif ne pourrait être contesté: une entreprise est un lieu d'emploi pour une certaine quantité de ressources et le plein emploi demeure le principal défi de nos sociétés. Par ailleurs, assujettir la loi à ce type de rôle suppose que du point de vue de cette dernière, l'entreprise est un panier d'actifs. Si, du point de vue d'une loi sur la faillite, l'entreprise est un agent des parties qui mettent des ressources à la disposition de cette dernière, la perspective devient tout autre. Il est possible que dans une telle perspective, la loi ne se prête pas à la poursuite aussi directe d'un tel objectif.

Revenons-en au rôle premier de la loi. Bien que les créanciers chirographaires représentent une source importante de financement, l'évolution des pratiques en affaires et entre

⁰. Il semble qu'un tel facteur soit aussi présent dans les différences Québec-Ontario observées au cours de la dernière décennie (B.M.Papillon (1996)).

⁰. D.I.Okimoto (1989) et auteurs cités dans la section "Japan's "Dual-Structure" Economy". Certains de ces auteurs réfèrent à un taux de faillite extraordinairement élevé au Japon, ce qui n'est pas confirmé dans les données récentes rapportées à la Figure 1: une mise en garde de plus relativement à la qualité des données en matière de faillites d'entreprises.

⁰. Il s'agit du principe pari passu.

autres le recours croissant à des garanties par les intermédiaires financiers font que le dividende de faillite de ces créanciers est nul ou presque dans la vaste majorité des cas. Cet état de choses équivaut en quelque sorte à taxer les fournisseurs d'intrants secondaires et, par le fait même la pratique consistant à recourir à des intrants secondaires en production, une pratique étroitement reliée à la multiplication des PME à l'intérieur des systèmes nationaux de production. L'ampleur des montants en présence suggère qu'une telle pratique a une influence sur le choix du mode d'organisation de la production et entre autres le nombre de PME en opération. Il y a lieu de se demander si ce nombre est aussi élevé que ce que justifie l'efficacité de la gestion au sens large du système de production.

Bibliographie

- ANDERSON, R.H., Bankruptcy Predictions: A Literature Review and Fruitful Directions for Research, Université d'Ottawa, document de recherche 90-27, novembre 1990.
- BASILE, L. ET P.CASAVOLA, "The Firm as an Institution: Recent Evolution in the Contractual Perspective", Recherches Économiques de Louvain, 60(2), 1994, pp.248-270
- BERANEK, W. ET S.L. JONES, "The Emerging Market for Trade Claims of Bankrupt Firms", Financial Management, vol.23, no.2, été 1994, pp.76-81
- BOSHKOFF, D.G. et Y. SONG, "China's New Bankruptcy Law: A Translation and Brief Introduction", The American Bankruptcy Law Journal, vol.61, automne 1987, no.4, 359-372
- BERLE, A. ET G.C. MEANS, The modern corporation and private property, New York, Macmillan, 1932.
- CHEUNG, S.N., "The contractual nature of the firm", Journal of Law & Economics, vol.XXVI, avril 1983, pp.1-21.
- COASE, R.H., "La nature de la firme" (trad. de "The Nature of the Firm" Economica, 1937) Revue française d'économie, vol.II, 1, hiver 1987, pp.133-157.
- DALHUISEN, J.H., Compositions in Bankruptcy A comparative study of the Laws of the E.E.C. Countries, England and the U.S.A., Sijthoff-Leyden, 1968.
- FAMA, E.F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", Journal of Political Economy, 1980, 88, pp.288-303.
- GAGNON, J.M. ET B.M. PAPILLON, Risque financier, taux de rendement des entreprises canadiennes et intervention de l'État, Conseil économique du Canada, 1984.
- GANSHOF, L.F., Le droit de la faillite dans les États de la Communauté économique européenne, Bruxelles, Centre Interuniversitaire de droit comparé, 1969
- JEFFERSON, G.H. and T.G. Rawski, "Enterprise Reform in Chinese Industry" Journal of Economic Perspectives, vol.8, no.2, printemps 1994, pp.47-70.
- HIRSHLEIFER, J. et al., "Economics and Organizational Innovation", Contemporary Economic Policy, vol.XII, no.2, avril 1994, pp.1-20.
- ITHURBIDE, R., Histoire critique de la faillite, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1973.
- HISTOIRE CRITIQUE DES TRIBUNAUX DE COMMERCE, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1970.
- JULIEN, P.A. ET M. MARCHESNAY, "Sur le dynamisme des petites entreprises dans les pays industrialisés Vers un nouvel équilibre entre les petites et les grandes entreprises", Cahiers de recherche / GREPME, 89-02, 25p.
- MASTEN, S.E., "A Legal Basis for the Firm", dans O.E. Williamson et S.G.Winter (1991), pp.197-212
- MCHUGH, C.M., The 1995 Bankruptcy Yearbook & Almanac, George Putnam, Boston, 1995
- MARMOL, C.D., La faillite en droit anglo-saxon, Paris, Librairie générale de droit et de

jurisprudence, 1936.

OKIMOTO, D.I., Between MITI and the Market Japanese industrial policy for high technology, Les presses de l'Université Stanford, Stanford, 1989.

PAPILLON, B.M., "La priorité des créances de la Couronne et la loi sur la faillite selon la Cour Suprême du Canada et selon Cory", Revue fiscale canadienne Canadian Tax Journal, vol.38, no.3, mai-juin 1990, pp.586-600.

Enjeux des propositions récentes de réforme de la loi sur la faillite, document no.367, Conseil économique du Canada, 1990, 84p.

Perspective sur le régime de faillites d'entreprises au Canada", Acfas, Montréal, Université McGill, mai 1996 (aussi Grepme - séminaires Joseph Chicha, mars 1996)

STATISTIQUE CANADA, La structure pas entrées-sorties de l'économie canadienne 1961-1981, Système de comptabilité nationale, division des entrées-sorties, Ottawa, 1987.

WILLIAMSON, O.E. et S.G. WINTER, éd. The Nature of the Firm Origins, Evolution, and Development, Presses de l'Université Oxford, 1991.

WOOD, P.R., Principles of International Insolvency, Londres, Sweet & Maxwell, 1995.