

Les déterminants financiers et économiques de la défaillance des entreprises : Revue de la littérature

Financial and economic determinants of business failure : Review of the literature.

- **AUTEUR 1** : OURICH Mamoun
- **AUTEUR 2** : OUBAL Khadija,

(1) : Docteur en Sciences Economiques et de Gestion, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales – Souissi, Université Mohammed V de Rabat, MAROC

(2) : Professeur de l'Enseignement Supérieur, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales – Souissi, Université Mohammed V de Rabat, MAROC



Conflit d'intérêts : L'auteur ne signale aucun conflit d'intérêts.

Pour citer cet article : OURICH .M & OUBAL .Kh (2024) « Les déterminants financiers et économiques de la défaillance des entreprises: Revue de la littérature. »,

IJAME : Volume 02, N° 06 | Pp: 086 – 108.

Date de soumission : Janvier 2024

Date de publication : Février 2024



DOI : 10.5281/zenodo.10700148

Copyright © 2024 – IJAME

Résumé :

Dans un contexte économique caractérisé par une forte présence des petites et moyennes entreprises, plusieurs entreprises se trouvent dans l'incapacité de continuer leurs activités à cause d'un certain nombre de difficultés économiques et financières qui mènent vers la défaillance.

La détermination des principaux facteurs explicatifs de la défaillance est une tâche très complexe pour la simple raison que ces facteurs sont multiples et peuvent être endogènes ou exogènes. Les causes de la défaillance sont multiples mais leurs conséquences impactent négativement la survie de l'entreprise.

Le présent article s'inscrit dans le cadre théorique de la défaillance, il a pour objectif principal de définir les facteurs financiers et économiques déterminants de la défaillance selon les différentes pensées économiques.

Mots clés : Défaillance des entreprises, facteurs financiers et économiques, pensées économiques.

1 INTRODUCTION

Dans un contexte économique caractérisé par une faible croissance économique accompagnée d'une présence considérable de petites et moyennes entreprises, les conséquences d'un taux élevé de la défaillance entraîneront des problèmes économiques, sociaux et politiques.

La dissolution d'une entreprise, selon la littérature, peut avoir plusieurs modalités. Selon les économistes, la disparition peut être une liquidation judiciaire, une volonté de fermeture ou la faillite. Selon la conjoncture économique, plusieurs entreprises sont opposées aux problématiques économiques et financières pouvant les induire en faillite. Dans une période de croissance économique, il existe une relation décroissante entre l'évolution de la défaillance et l'activité économique, une augmentation du rythme annuel de la croissance, une reprise de l'activité économique concorde avec un ralentissement de la croissance annuelle du nombre de défaillances. Ainsi, en période d'expansion, la disparition des entreprises ne fait guère l'objet de préoccupations puisque les résultats des entreprises ont tendance à s'améliorer. Inversement, dans une vision économique, les entreprises doivent rectifier leurs projections futures en phase de ralentissement et de récession conjoncturelle sinon elles vont se retrouver en difficultés. Le lien renversé entre l'évolution de l'activité économique et de la défaillance traduit les effets du cycle et des activités économiques des entreprises.

En principe, la disparition ne survient pas brusquement, en effet, bien avant sa disparition, l'entreprise est confrontée à des difficultés financières croissantes, c'est à partir de ce principe que les chercheurs scientifiques commencent à avoir de l'intérêt pour cette notion, sachant que la littérature moderne dans le domaine économique dispose d'un vide sur la défaillance et l'identification des multiples enjeux a été imperceptible avant les années 1930.

Théoriquement, l'étude et l'examen du concept de la défaillance reste plus ancien par rapport à la prédiction et la prévision du risque de défaillance, autrement dit, l'évaluation d'ordre quantitative de ce risque, qui ne s'est développée qu'à partir des années 60, est récente. D'ailleurs cette constatation relative au manque d'intérêt sur cette problématique a été signalée par Altman dans les années 1970 car la préoccupation des chercheurs a visé particulièrement les conditions de réussite et de succès des entreprises, de ce fait, la défaillance a reçu moins d'attention de la part des théoriciens et les praticiens. La particularité de la défaillance relève de son intégration au niveau de plusieurs disciplines scientifiques, elle a longuement été examinée incomplètement sans édifier pour autant un courant de pensée, économique et

théorique incontestable et symétrique basée sur une littérature pointue faisant de cette thématique un sujet de recherche riche en informations.

Dans le contexte marocain, le nombre de défaillances en 2023 un nouveau record avec 14.245 entreprises défaillantes, comparativement à l'année 2022 il s'agit d'une progression de 15% dont 98,7% sont des TPE, 1.26% des PME et 0.06% des grandes entreprises.¹ En termes de secteur, le secteur le plus élevé est celui du commerce avec un taux de 33% suivi de l'immobilier avec 20% le secteur du BTP avec 15%. Les prévisions de défaillance pour fin 2024 s'élèvent à 16.400 entreprises défaillantes tous secteurs et tailles confodus selon Inforisk.

Ainsi, la survenance d'un phénomène n'a jamais été hasardeuse, il existe un certain nombre de facteurs qui provoquent le déclenchement et le commencement.

Cet article a pour objet de présenter successivement les déterminants financiers et économiques de la défaillance des entreprises.

1. Les déterminants financiers de la défaillance des entreprises

Sur la base des études anciennes et récentes, les facteurs financiers qui peuvent déclencher la défaillance, sont liés à la rentabilité, la capacité de remboursement des dettes et la couverture des charges, la liquidité, la solvabilité et l'endettement.

1.1 La rentabilité

La rentabilité économique² des entreprises défaillantes est généralement faible, en ce qui concerne leur taux de rotation de l'actif économique³, il est réduit. C'est la conséquence d'une évolution désavantageuse des coûts ou bien d'un choix d'ordre stratégique relatif à la recherche de parts de marché ce qui contrecarre le comportement des entreprises saines qui ont élevé leurs marges.

La rentabilité et l'efficience, selon Keasy et Mc Guinness (1990), sont les signes les plus significatifs de la défaillance des entreprises qui opèrent dans le secteur industriel dans la Grande Bretagne. Yang et al (1999) ont conclu 8 ratios comptables à partir d'un ensemble de 33 ratios de profitabilité et de rentabilité les plus utilisés, selon ces auteurs, ils sont déterminants de la situation financière des entreprises car ils permettent de définir, selon la rentabilité, la possibilité de poursuivre l'activité de l'entreprise.

¹ Selon les déclarations d'Amine Diouri, le directeur des études et communications chez Inforisk, journal l'Economiste, Mardi 6 Février 2024.

² La rentabilité économique = Excédent Brut d'Exploitation / Actif économique

³ Excédent Brut d'Exploitation / valeur ajoutée

Pompe et Belderbeek (2005), pensent que les entreprises qui génèrent des bénéfices décroissants au fil des exercices comptables, ont des probabilités élevées d'avoir des difficultés financières. Ils ont récemment démontré que les entreprises qui présentent une rentabilité élevée sont moins risquées par rapport à celles qui ont une rentabilité faible, en plus, les banques prennent en considération la rentabilité des actifs dans les crédits qui seront octroyés aux entreprises.

Pour Sung et Al (1999), ils estiment que la rentabilité est un critère indiscutable concernant l'octroi de crédits à moyen et à long terme. La rentabilité est la règle d'utilisation des crédits octroyés car elle est la condition de la capacité de l'entreprise à honorer ses remboursements.

Mossman et Al (1998) et Atiya (2001) présente une confirmation relative à l'existence d'un lien entre la rentabilité des actions d'une entreprise et la probabilité de sa défaillance, ils en arrivent que cette rentabilité est un critère puissant qui impacte la probabilité de défaillance des entreprises.

Refait (2004), quant à lui, estime que les éléments les plus déterminants de la défaillance sont la rentabilité économique et financière, la structure du bilan et la capacité de remboursement de l'entreprise, ces éléments sont en corrélation positive.

1.2 La capacité de remboursement des dettes et la couverture des charges

Le poids de l'endettement de l'entreprise défaillante pèse sur son autonomie financière⁴ estimée par la quantité sur les retenus financiers et finit par reconsidérer sa capacité de rembourser les dettes. La marge des prélèvements financiers est un élément particulièrement expliquant de la défaillance. Le montant des échéances sera insuffisamment couvert par les excédents de l'activité globale de l'entreprise. Suite à ce fait, les entreprises se trouvent insolubles car les incidents de paiement se multiplient et la capacité de remboursement diminue, ce qui produit un taux de remboursement faible.

Les flux financiers, selon certains chercheurs, sont considérés comme des signes de défaillance. C'est le cas de Hol et Al (2002) qui avancent que la situation de la défaillance est décrite à travers la valeur des Cash-flows qui est insuffisante pour la couverture des dettes. Dans la même optique, Liang et Wu (2003) décrivent la défaillance comme étant la situation de l'inefficience des cash-flows.

⁴ L'autonomie financière est calculée sur la base du rapport entre les capitaux propres et le total des dettes vis-à-vis des organismes de crédit.

La capacité de remboursement et la couverture des charges financières de l'entreprise sont des critères décisifs dans plusieurs thématiques relatives à la prévision, la prédiction des défaillances, la détermination des conditions d'octroi des crédits bancaires. Selon Casey et Bartczak (1985), dans le cadre de la prévision des défaillances, reconnaissent l'impact négatif de la capacité de remboursement sur la détérioration de la santé de l'entreprise. Ces auteurs ont conclu que les cash-flows accroissent la capacité de prédiction de l'analyse discriminante et du modèle *Logit* dans la différenciation entre les entreprises défaillantes et non défaillantes.

De ce fait, une comparaison a été élaborée par Gentry et Al (1987) sur trois catégories de modèles, au niveau du premier modèle les éléments du cash-flow sont des variables exogènes, au niveau du deuxième, seuls les ratios financiers sont choisis, ainsi pour le troisième modèle la combinaison entre les éléments du cash-flow et les ratios financiers. En conséquence, ils ont constaté que les dividendes et l'investissement sont les éléments qui expliquent le mieux la probabilité de la défaillance et que l'instauration des éléments du CF développe la signification du modèle et sa capacité de prédiction. La finalité est d'identifier les éléments du CF les plus significatifs entre les saines et les défaillantes.

C'est la raison pour laquelle, l'analyse discriminante et le modèle *Logit* ont été appliqués pour l'analyse de la capacité de prédiction desdits éléments jusqu'à 3 années avant la défaillance, le modèle *Logit* a été retenu comme le meilleur modèle un an avant la défaillance car il a permis d'observer que les dividendes sont considérés comme les principaux éléments de discrimination.

D'autres auteurs en l'occurrence Aziz et Al (1988), ont expérimenté l'aptitude des éléments du CF d'exploitation à classer les entreprises défaillantes et les entreprises non défaillantes et à trouver d'autres possibilités aux indicateurs financiers sur la base des composantes comptables. Pour s'y faire, ils ont appliqué des modèles qui n'intègrent pas les éléments du cash-flow à savoir le modèle d'Altman, des modèles qui intègrent les éléments du CF d'exploitation et un modèle hybride qui englobe les ratios financiers, et les composantes du cash-flow d'exploitation communément appelé le modèle mixte. Les informations rassemblées se sont focalisées sur une période de 10 années à partir de 1973, plusieurs techniques ont été utilisées comme l'analyse discriminante multiple, la régression logistique. Finalement, le modèle mixte et le modèle qui se base sur les composantes du cash-flow d'exploitation ont présenté les meilleurs résultats pour la prédiction un an ou deux avant la défaillance. L'efficacité et l'efficience du cashflow par

rapport aux ratios financiers dans la prévision du défaut du remboursement a été comparée par Fedhila (1998), en prenant en compte la régression logistique multivariée.

Dans le cas empirique, le critère primordial de la défaillance des entreprises, suite aux plusieurs recherches relatives à la détection des symptômes de la défaillance des entreprises, est l'aptitude de l'entreprise à régler ses crédits et ses dettes et à recouvrer ses charges. Non seulement la détection des symptômes, mais ce critère joue aussi un rôle prépondérant dans la prédiction de la probabilité du défaut de remboursement des crédits de type commercial et l'examen des décisions relatives aux octrois des crédits bancaires. L'aptitude de l'entreprise à s'acquitter de ses dettes et à recouvrer ses charges a été traduite par quatre ratios, selon Helal (1994), dont le numérateur sur 3 ratios est le cash-flow d'exploitation et les frais financiers, et les dénominateurs sont, respectivement, les frais financiers, les dettes totales, les dettes à moyen et à long terme et finalement les dettes rémunérées. La conclusion est seuls les ratios financiers classiques qui peuvent créer la différence entre les entreprises.

1.3 La liquidité

Concernant le volet relatif à la liquidité, plusieurs auteurs précisent que la signification de la liquidité c'est l'aptitude à rembourser les dettes exigibles. De surcroît, les ratios relatifs à la liquidité notamment celui de la liquidité générale et immédiate se basent sur la vision selon laquelle les actifs courants génèrent du liquide ou du cash permettant ainsi de régler des passifs courants.

À l'instar de leurs recherches, Back et Al (1996) pensent que la liquidité est l'indicateur le plus significatif de la défaillance, car selon ces auteurs si la liquidité est insuffisante, elle produit par après une entreprise qui est incapable de payer ses créanciers produisant une faible rentabilité. Le moment où l'entreprise fait face à des difficultés de liquidité plus au moins simple, sa trésorerie devient momentanément négative sans que cela produise sa disparition.

Pour le cas des entreprises défaillantes, leurs trésoreries sont négatives d'une manière permanente, ce qu'il faut que les difficultés font référence à l'insolvabilité. Généralement, cette situation, qui est le résultat d'une structure de financement inadaptée et inappropriée, est marquée par un déficit des ressources à long terme. La chute de la trésorerie provient des immobilisations financées par des ressources inférieures à un an. Un an avant la défaillance, la baisse du fond de roulement est remarquable ce qui peut expliquer les options des programmes d'investissement mal financés. Les banques optent, majoritairement, pour les prêts et les crédits à court terme afin de maîtriser la situation financière, de réduire les risques et d'exercer un

pouvoir de contrôle sur les entreprises comme elles refusent d'accorder des financements à long terme aux entreprises.

Un besoin en fond de roulement élevé signifie qu'il y a une importante augmentation au niveau des créances clients y compris les stocks en comparaison avec les dettes des fournisseurs, l'évolution des créances clients s'explique par une créativité des ventes, par ailleurs, il est fort probable que cette évolution mène vers l'effet domino des faillites et les difficultés relatives aux paiements de la clientèle.

1.4 La solvabilité et l'équilibre financier

Une entreprise est solvable lorsque ses éléments d'actifs permettent la couverture de l'ensemble de ses dettes, elle permet d'avoir une appréciation sur l'aptitude de faire face aux différents engagements. D'une manière générale, les créanciers s'intéressent principalement à la solvabilité des entreprises, une fois l'entreprise est insolvable, elle sera confrontée aux difficultés financières qui mènent vers sa disparition.

Certains auteurs estiment que la dégradation de l'entreprise est une préoccupation décisive au niveau des fonds propres, ce qui justifie l'intérêt des banques à la solvabilité. Selon Pindado et Rodrigues (2001), ils mettent en évidence cette solvabilité puisqu'ils avancent que plus les fonds propres sont importants, plus les créanciers n'auront pas de problèmes de paiement ainsi la probabilité du risque de cessation de paiement de l'entreprise est faible. D'après le constat que le bilan donne plus d'importance aux exigibilités et aux liquidités des entreprises, le fait de comparer les actifs circulants et les dettes inférieures à un an permet d'édifier un ratio relatif au risque de défaillance à travers le FDR. Ce dernier est un outil d'examen et d'analyse indispensable de l'équilibre et de la santé de l'entreprise, il présente un intervalle de sécurité à l'entreprise afin de garder une indépendance via ses créanciers.

Cette sécurité s'explique par la présence d'un futur incertain et permet à l'entreprise d'avoir une stabilité et un équilibre financier. Cependant, l'entreprise est amenée régulièrement et en fonction de la conjoncture d'adapter cet intervalle et cette marge de sécurité, c'est la raison pour laquelle que la maîtrise et la bonne gestion du fond de roulement est une composante fondamentale à la gestion de l'entreprise. La rentabilité et les risques de l'entreprise sont influencés par son niveau de financement, sa solvabilité et son équilibre financier qui exige, comme principale règle financière, que les charges et les emplois à long terme doivent être couverts par les ressources stables, et que l'actif circulant doit être réglé par les ressources à court terme.

Ce qui a été précisé par Lisa et Al (1990) puisque la couverture à court et à long terme permet à l'entreprise d'avoir une santé financière appropriée. Un déséquilibre financier peut acheminer l'entreprise à financer des actifs moins liquides ou ayant une faible liquidité par des capitaux fortement exigibles, ceci peut l'empêcher à liquider ses immobilisations afin de régler ses créanciers, ce qui mènent vers des difficultés financières voire même sa discontinuité. Pour s'abstenir à cette situation, Blazy et Al (1993) pensent qu'il est favorable que l'entreprise doit avoir un fond de roulement positif. De surcroît, la banque, lors de ses études sur la politique financière et la politique d'investissement des entreprises, doit étudier les composants de ses fonds de roulement et leurs évolutions dans plusieurs périodes.

1.5 L'endettement

L'endettement, dans la finance relative aux entreprises, est toujours lié à la réalisation des investissements qui nécessitent une panoplie de créances supérieures à un an, selon la littérature de la finance, il engendre un effet de levier positif dans le cas où les profits d'exploitation sont supérieurs aux charges d'intérêts, le cas échéant, l'endettement génère un effet de levier négatif.

Selon Modigliani et Miller, l'avantage en fiscalité à travers la déduction des intérêts mènent les entreprises à avoir des dettes. Dans cette vision, le fait de s'endetter a des influences positives sur la création de valeur. Ce n'est pas la seule fonction de l'endettement bien évidemment il détient d'autres, notamment, il est une alternative aux problèmes d'asymétrie d'informations.

Dans le cas où les chefs d'entreprises présentent un intérêt aux bénéfices, seules les entreprises rentables, performantes et efficaces peuvent supporter des endettements élevés puisqu'elles sont capables d'honorer leurs engagements sans difficultés. L'endettement est qualifié comme un signe positif pour les investissements futurs et conséquemment sur la qualité des opportunités dans le sens où les entreprises sont suffisamment rentables afin de mieux expliquer le degré important des endettements. La majorité des analyses de plusieurs auteurs constatent qu'une entreprise qui est forte est celle qui dispose de dettes et qui est capable de régler ses échéances déterminées à la date précise et concrète du remboursement sans aucune difficulté. Ce qui mène à la conclusion que l'augmentation de la dette est un indice de performance de l'entreprise générant ainsi la création de valeur. Théoriquement, les chefs d'entreprises sont tenus d'améliorer la valeur et la richesse de leurs entreprises et des actionnaires, dans ce sens, les conflits d'agence peuvent subvenir entre les différents acteurs notamment les actionnaires, les dirigeants et les créanciers, ces conflits impactent les décisions prises par les entreprises. Dans ce cas, l'endettement est un outil de résoudre les conflits entre ces acteurs. Selon Jensen

et Meckling (1976), une entreprise en développement peut s'abstenir aux coûts d'agence en finançant sa croissance par l'endettement. Toutefois, l'endettement élevé ou excessif augmente la probabilité de la disparition des entreprises et la présence des coûts de défaillance provoque les créanciers à exiger des taux de rémunération plus élevé. Le créancier, lorsqu'il se trouve en face d'une entreprise en difficulté, il utilise non seulement la prime de risque mais aussi l'octroi de nouveaux crédits dépend sur les engagements existants. Dans ce sens, il peut soit prêter à l'entreprise à nouveau en espérant qu'elle redevient plus liquide et peut s'en sortir de ces problèmes ou bien refuser sa demande afin de réduire les pertes s'il pense qu'elle est incapable d'honorer ses engagements. Dans le cas où les créanciers optent pour l'accord de nouveaux prêts, les taux d'intérêts ne seront plus les mêmes, leurs augmentations ne seront pas optimales. Autrement dit, elles auront des charges financières additionnelles pour les entreprises ce qui peut influencer le choix des projets d'investissement pour les orienter vers des projets plus risqués tout en espérant d'avoir plus de rentabilité et couvrir les coûts. Plusieurs auteurs ont répondu aux avancées de ces deux auteurs à savoir, Altman (1968) et Collongues (1977), ces derniers affirment que la détérioration des performances et la fragilité des entreprises sont le résultat mécanique des endettements élevés, à partir du moment où l'endettement devient non maîtrisable, les entreprises deviennent facilement défailtantes puisqu'elles rentrent dans le redressement judiciaire. Les coûts de la défaillance justifient ainsi la structure financière de l'entreprise. Toujours dans la même doctrine, Titman et Opler (1994) montrent que la dette est qualifiée comme un stress lié à la finance qui mène vers la mort de l'entreprise. À partir d'un certain stade d'endettement, les partenaires des entreprises seront douteux par rapport à la continuité et à la pérennité de l'entreprise quel que soient les projets futurs d'investissement. En d'autres termes, un climat d'anxiété et d'angoisse sera instauré vis-à-vis l'aptitude de l'entreprise à se conformer à ses obligations.

Au début des années 70, les entreprises s'endettaient intensément vue la croissance économique et l'inflation, ce qui a engendré l'effet de levier. La succession des chocs dans le domaine pétrolier et la crise des années 80 ont rudement reconsidéré l'endettement et les charges financières qui ont alourdi gravement sur l'aptitude de rembourser, ce qui justifie la place importante de cet indicateur dans les différentes fonctions des établissements bancaires.

Selon Yim et Mitchell (2002), un endettement excessif rend l'entreprise fragile, il affaiblit sa santé financière et plus particulièrement dans le cas où ses bénéfices et ses cash-flows chutent ce qui l'empêche de survivre en cas de difficultés.

Pour Hunter et Isachenkova (2001), ils ont remarqué que la fragilité élevée de l'entreprise est expliquée par une hausse des dettes qui sont une partie considérable du bilan, ce qui confirme les résultats des deux auteurs. Bunn et Redwood (2003) font la liaison entre la défaillance et le taux de l'endettement à travers l'utilisation des données relatives à la profitabilité, l'endettement, les facteurs macroéconomiques, la liquidité, le secteur d'activité et la taille de chaque entreprise individuellement, ils ont travaillé avec le modèle *Probit* pour calculer la probabilité de défaillance des entreprises. Ils ont édifié un agrégat qui calcule le risque financier en prenant en considération les dettes de toutes les entreprises qui composent l'échantillon d'analyse formé par des entreprises britanniques sur une durée de 10 ans, ils ont observé que cet agrégat a connu une baisse dans les premières années avant de se réajuster pour devenir stable, ce qui permet d'avoir une vision générale sur l'équilibre économique et la stabilité de l'économie.

2. Les facteurs économiques déterminants de la défaillance des entreprises

Les premières justifications de la défaillance remontent au courant classique qui stipule que la défaillance est la conséquence des offres et des demandes inadaptées, le marxisme stipule que la dissolution est relative à la chute du taux de profitabilité. Au niveau de la macroéconomie, les auteurs relativisent la défaillance aux cycles et aux crises. Le courant de Keynes met le point sur les principes fondamentaux et modernes de l'analyse en s'appuyant sur le poids de la consommation, la production, le taux d'intérêt et le déséquilibre entre l'offre et la demande.

D'autres études, stipulent que ce sont les agrégats d'ordre macroéconomique qui expliquent la défaillance. Autrement dit, c'est l'intervention des conditions de la macroéconomie qui détermine la défaillance, c'est pour cette raison que les facteurs macroéconomiques qui peuvent éveiller le phénomène de la défaillance notamment ceux qui sont relatifs à la croissance, la taille, le secteur d'activité des entreprises, la conjoncture économique, les nouvelles créations des entreprises, le marché monétaire et de change, la politique de crédit, la fluctuation du niveau des prix et l'ouverture de l'économie.

2.1 La croissance, la taille et secteur d'activité de l'entreprise

Le constat que la croissance est obligatoire n'est pas toujours accepté, le déclin et la dissolution sont des cycles que tous les chefs d'entreprises, sans exception, doivent avoir au niveau de leurs mécanismes de gestion. L'activité de l'entreprise est appréciée par l'évolution de son chiffre d'affaires, l'accroissement en termes de taux confirme que l'entreprise applique d'une manière efficace ses outils de production et qu'elle possède des circonstances de croissance éventuelles.

Toutefois, si la diminution du chiffre d'affaires engendre un accroissement du risque d'exploitation, l'entreprise peut se placer dans une position où elle ne pourra pas respecter ses engagements suite à une insuffisance de liquidité. L'augmentation des stocks de produits finis génère une hausse du besoin en fond de roulement qui mène l'entreprise vers des problèmes financiers dans des durées courtes. Quant à la baisse des ventes, elle produit une diminution des recettes. Dans les deux situations, l'entreprise peut s'endetter afin d'avoir des ressources nécessaires pour financer son cycle d'exploitation d'une part, et d'autre part, de profiter de la liquidité pour que ses engagements soient honorés.

L'accroissement des prix de produits finis n'est pas la bonne alternative pour l'augmentation du chiffre d'affaires dans le sens où cette décision peut avoir des répercussions graves comme la perte d'une grande partie des clients. Afin de se protéger contre la diminution des ventes, l'entreprise peut, dans quelques cas, diversifier ses produits ou bien recourir aux différents distributeurs. Sur un échantillon qui dépasse les 57.000 entreprises françaises qui opèrent dans plusieurs secteurs d'une durée de 4 années, selon Blazy et Al (1993), les difficultés parviennent plusieurs années avant la défaillance. En d'autres termes, la défaillance n'est pas un phénomène qui arrive brusquement, c'est le résultat des années précédentes qui accélère l'apparition de ce phénomène. Le dépôt des bilans par les entreprises est caractérisé par une combinaison productive atypique, des capitaux faibles, des taux de marge en baisse régulière sur cette durée, elles sont fortement endettées à court terme. Les mêmes auteurs déclarent que pour les PME, la défaillance est le résultat du recul et de régression des performances et des résultats jusqu'à la cessation de paiement. Ce déclin correspond à un manque momentané de trésorerie, d'une détérioration permanente de l'activité d'une manière que sa solvabilité dans les longues périodes soit touchée.

Pour le volet relatif à la taille et le secteur d'activité dans lequel l'entreprise opère, le risque de défaillance dépend des groupes industriels, commerciaux et financiers dont l'entreprise appartient. Selon une étude menée sur plusieurs secteurs d'activités de Thornhill et Amit (2003), les entreprises industrielles sont les entreprises les plus risquées et touchées par la défaillance avec un pourcentage qui dépasse les 75%. C'est ce qui a été confirmé en 2004 par Sharabany, qui constate que le secteur industriel est le plus impacté par rapport aux secteurs de services et du commerce. Plus précisément, dans le secteur industriel, les entreprises du textile sont les plus concernées par ce phénomène de défaillance et de liquidation. Sharabany arrive à une autre conclusion relative à l'effectif et le personnel, plus particulièrement le nombre des

employés, dans cette conclusion, les entreprises qui disposent d'un faible nombre d'effectifs sont les entreprises qui tombent facilement dans la dissolution.

La taille est aussi un élément explicatif de la défaillance, elle est déterminante puisqu'elle met en condition la présence des économies d'échelle dans la production. Le tissu économique, d'une manière générale, est caractérisé par une dominance importante des PME, ce qui rend l'économie dynamique justifiée par l'évolution du nombre de créations des entreprises. Cette dernière est déséquilibrée par une hausse flagrante du nombre de dissolutions ce qui rend la prévision de la défaillance complexe, c'est le facteur de la taille et l'insuffisance des données informationnelles. Dans cette vision, Edmister (1972) a fait des prévisions de ce phénomène dans le monde de la PME, les difficultés étaient multiples et se résumaient principalement sur le manque d'importance accordée à ce type d'entreprises pourtant se sont les plus impactées par la défaillance. Prévoir le risque de la défaillance rapidement pour ces entreprises, sera une initiative très puissante malgré la diversité des origines de ces défaillances.

Beaver critique le lien de causalité entre la taille, le secteur d'activité et la défaillance, il évoque l'instauration d'un modèle de prévision et de prédiction relatif à la défaillance des entreprises qui possèdent la taille identique, qui appartiennent aux secteurs similaires pour ne pas avoir des résultats erronés. Cependant, la taille et le secteur d'activité sont des facteurs explicatifs qui ne sont pas pris en considération dans la recherche. En opposition à ce qui a été cité avant, Pompe et Bilderbeek (2005) pensent qu'aucune relation n'existe entre la taille et la défaillance, pour ces auteurs la taille n'est pas une composante explicative de la défaillance, c'est juste que cette dernière est liée à un choc accidentel. Cette estimation a été refusée par Helal (1994) puisqu'il annonce que la défaillance n'est pas un accident, et qu'elle s'agit bien d'un processus de détérioration sur une durée plus au moins longue. Pour les partisans de l'écologie des populations, la mortalité de l'entreprise s'explique par l'âge et la taille des organisations, plusieurs auteurs confirment que le taux de dissolution des organisations diminue avec l'ancienneté et l'âge. Toutefois, certaines enquêtes démontrent qu'il y a une corrélation dans le sens négatif entre l'âge de l'entreprise et sa disparition. Quant à la taille, Hannan et Freeman (1977) prouvent que le taux de défaillance diminue lorsque la taille des entreprises grandit. Les GE n'ont pas ces problèmes car elles limitent leurs activités sur de longues durées de déclin avant qu'elles ne soient obligées à la banqueroute. Les petites entreprises ne peuvent pas limiter leurs activités et une fois que les richesses baissent, leurs activités ne sont plus rentables. Ce qu'il faut noter, c'est qu'il n'y a pas un modèle international et universel malgré l'identification

des facteurs de la défaillance, car il faut incorporer dans le diagnostic d'une multitude de causes en l'occurrence le secteur d'activité, l'âge et la taille. Conséquemment, la complication de la défaillance nous amène à examiner la conjoncture économique.

2.2 La conjoncture économique

Le maintien de l'activité de l'entreprise est rattaché à la conjoncture économique, si elle est difficile, elle peut conduire à un chiffre d'affaires faible, un prix de vente opposé à celui du prix de marché et conséquemment une faible rentabilité. Pour mieux appréhender les mécanismes de la défaillance, il faut s'appuyer sur une période où la conjoncture est caractérisée par une récession d'activité. Lors d'une conjoncture économique défavorable, un nombre élevé d'entreprises dissolvent.

Selon Mensh (1984), l'évolution du taux de défaillance des entreprises en pleine récession économique est rattachée aux facteurs exogènes des entreprises, celles qui survivent et continuent leurs activités sont les entreprises qui déterminent les mutations économiques et qui s'adaptent rapidement et facilement aux fluctuations. De surcroît, dans une période de récession et de ralentissement, la concurrence s'intensifie et devient acharnée ce qui pousse les entreprises à réorganiser leurs structures et leurs activités et prendre des risques commerciaux élevés. Une affirmation a été avancée par deux auteurs notamment Johnson (1974) et Altman (1984) qui consiste que le taux de défaillance baisse dans des conjonctures économiques caractérisées par une expansion économique, tandis qu'il s'accroît lors des récessions et que la croissance économique globale est indiquée par des indicateurs notamment le produit national brut et les profits de l'ensemble des entreprises. C'est pour cela, ces auteurs mettent l'accent sur une corrélation systémique entre la crise et le taux de la défaillance. Dans le même enchaînement des idées, Sunget et Al (1999) se sont focalisés aux critères des deux périodes économiques et à l'éventualité de les intégrer lors de la justification des défaillances. L'explication de la défaillance a été faite suite à l'utilisation du PIB et du PNB par un certain nombre de travaux comme ceux de Taffler (1999) et Liu et Wilson (2000). Cependant, Bunn et Redwood (2003) ont appliqué des modèles où ils intègrent le taux de croissance relatif à chaque mois de la production au niveau de l'industrie comme un signe et un indicateur de la conjoncture, la conclusion se présente par un rattachement entre la défaillance des entreprises aux périodes de récession. Tout compte fait, les mutations économiques qui impactent les petites et moyennes industries peuvent détenir plusieurs origines notamment l'évolution de la technologie, l'innovation ou tout simplement les changements des comportements des consommateurs.

Finalement, il faut bien s'intéresser au point où la défaillance intervient juste parce que la conjoncture économique n'est pas favorable, sinon il existe d'autres facteurs qui poussent le taux de défaillance à augmenter comme le cas de la création de nouvelles entreprises.

2.3 La création de nouvelles entreprises

Plusieurs auteurs trouvent que l'évolution du taux de défaillance dépend aussi de l'augmentation du taux de créations de nouvelles entreprises. Parmi ces auteurs, Altman qui affirme que du moment où les créations évoluent, les défaillances augmentent, il existe un coefficient positif de régression, ce qui permet d'estimer que plus il y a de nouvelles créations des entreprises plus le nombre des entreprises défaillantes s'élève. Cette vision est qualifiée comme évidente, dans le sens où l'augmentation du nombre des nouveaux concurrents mène à la disparition des autres entreprises en raison de plusieurs contraintes, ce qui permet de retenir le taux des créations de nouvelles entreprises comme un facteur explicatif du taux de la défaillance. Le même auteur observe aussi que plus de 50% des défaillances apparaissent pendant les cinq premières années et que plus de 30% sont relatives aux entreprises qui ne dépassent pas trois années d'activités. Cela se justifie par plusieurs facteurs notamment la période impériative pour l'apparition de la défaillance est en proportion au fonds investis au préalable, la mauvaise planification pendant la phase du développement dans le cycle de vie des entreprises et d'un faible mode de gestion et du management. Dans la même logique, Blazy et Al (1993) pensent que le début est toujours difficile, autrement dit, lors des premières années de la vie de chaque entreprise, la majorité est caractérisée par la vulnérabilité, donc les entreprises rencontrent des difficultés d'apprentissage et de manque d'expériences, de spécification du processus de la production, de développement d'un réseau fiable des partenaires et des fournisseurs. Sharabany (2004) déclare que les entreprises défaillantes sont généralement les petites, car l'augmentation de capital demeure faible, l'endettement est réduit. Le risque de défaillance dépend aussi de l'âge, dans cette perspective, Pompe et Belderbeek (2005) ont étudié la prévision de la faillite sur des PME en Belgique durant la période de 1986-1994 en élaborant une différenciation entre les entreprises qui ont moins de huit ans et celles qui ont plus de huit ans d'existence. Ils ont constaté que les entreprises moins âgées ont moins de compétences et d'expertise, moins de pouvoir, de possibilités de financement faibles, et conséquemment un taux de défaillance élevé, contrairement aux entreprises âgées.

Une autre étude analogique aux travaux de ces auteurs, a examiné les facteurs explicatifs de la défaillance des entreprises âgées et jeunes sur une représentation d'entreprises canadiennes

composée de plus de 330 entreprises. L'examen des variables d'ordre qualitatif ont permis de distinguer les différences entre les facteurs déterminants de ce phénomène aux entreprises qui tombent en faillite dans le lancement de leurs créations et les entreprises qui ont réussi après une certaine durée. Thornhill et Amit, arrivent à la conclusion que les jeunes entreprises ne réalisent pas de succès en raison d'une insuffisance d'expérience dans le mode de gestion et d'incompétence en analyse financière.

Une corrélation entre les créations et les dissolutions des entreprises n'est pas perceptible à établir. Une divergence d'opinions se présente puisque quelques auteurs pensent que la situation de crise est avantageuse à la création, or, d'autres pensent le contraire c'est-à-dire le nombre de création des entreprises évolue en plein croissance économique accompagné avec une hausse de défaillance. Par opposition à une opinion très réputée, qui stipule qu'une croissance économique est favorable à la création de nouvelles entreprises, plusieurs recherches ont confirmé qu'il y a une corrélation dans le sens positif entre la défaillance et la création et entre la récession et la croissance économique. Dunne et Al (1989), sur la base des données américaines sur une période de 20 ans à partir de 1963, concluent que les nouvelles activités entrantes qui ont les pourcentages de lancement et d'intégration les plus élevés sont celles qui ont les taux les plus élevés de disparition.

Finalement, les créations sont considérées comme un facteur déterminant de l'augmentation du nombre de défaillances, la dissolution des entreprises est authentifiée à la défaillance des entreprises jeunes. Le risque de non-réussite est accru pour les entreprises moins anciennes. De surcroît, l'évolution du nombre de créations dans les périodes de croissance économique mène à une augmentation du taux de défaillance lors de la confrontation à une baisse de la croissance.

2.4 Le marché monétaire, le marché de change et la politique de crédit

Le marché monétaire, les dispositions d'avoir des crédits et le marché de change sont considérés comme des facteurs déterminants de la défaillance. Un certain nombre d'études ont été élaborées en intégrant comme variable économétrique le taux d'intérêt des crédits octroyés par la banque et la masse monétaire. Assurément, le développement de la masse monétaire manifeste le niveau de liquidité, par ailleurs, la hausse du taux d'intérêt des crédits justifie la difficulté des entreprises. Pratiquement, l'exploration des causes qui expliquent la politique de crédits d'investissement a fait l'objet de recherches et d'intérêts de plusieurs économistes. Selon Malécot (1981), le rapport entre les conditions du marché et la défaillance est une fonction qui dépend d'une intransigeance des dispositions de la banque, d'une limitation du crédit ou d'une

augmentation des taux d'octroi. Les entreprises annoncent rarement leurs défaillances tant qu'elles peuvent avoir de crédits, les mesures sélectionnées pour traduire les dispositions de crédits et de liquidités sont la masse monétaire, les réserves et les taux d'intérêts. À partir de ce moment, la hausse du taux d'intérêt devient globalement insupportable pour les entreprises fragiles et vulnérables.

Pour le volet relatif aux taux de change et la politique de crédit, Sharabany soutient qu'ils ont une incidence sur la défaillance, si une entreprise dispose des dettes en monnaie étrangère et en cas où la monnaie nationale et locale connaît une dépréciation, l'entreprise devient inapte de rembourser ces dettes et elle risque de devenir défaillante. Donc, les facteurs déterminants de la défaillance sont tout d'abord la décision du dirigeant ou du chef d'entreprise d'octroyer des crédits en devise ou en monnaie étrangère ensuite la dévalorisation et la dévaluation de la monnaie locale qui est un facteur macroéconomique. Dans ce sens, Hunter et Isachenkova (2004) ont mentionné l'impact négatif et désavantageux de la chute du dollar américain sur le cycle de vie des entreprises de la Grande Bretagne, le résultat se justifie par la diminution du taux relatif au change par un climat défavorable sur la production. D'une manière générale, le taux de change peut s'opposer au taux de défaillance, dans la mesure où l'évolution positive du change a une influence agréable au profit de la l'efficience, l'efficacité et de la rentabilité des entreprises qui opèrent dans l'export. Par contre, pour les entreprises importatrices, une évolution à la hausse du taux de change génère une baisse de leurs rentabilités. En raison de ces conséquences opposantes, le taux de change, comme variable explicative de la défaillance, ne peut être pris en considération d'une manière économétrique et significative dans la prévision du taux de la défaillance, sauf si les entreprises choisies, pour un échantillon de travail, doivent opérer dans le même territoire et ayant octroyé des crédits en monnaie étrangère. Vu que les petites entreprises généralement s'offrent des crédits bancaires à l'échelle nationale, et que c'est vraiment rare que ces entreprises demandent ou possèdent des crédits en monnaie étrangère, la variable du taux de change pour l'explication de la défaillance peut être rejetée.

2.5 L'inflation

La valeur et les résultats de l'entreprise dépendent de la dévaluation monétaire, en effet, l'inflation peut avoir des conséquences favorables ou défavorables sur la situation des entreprises défaillantes selon les cas. Quelques travaux ont pu retenir que l'indicateur de la variation du niveau du prix est le taux d'inflation. Wadhvani (1986) a avancé que l'inflation a des impacts sur le taux d'intérêt qui peut générer une hausse des dettes. Sur le court terme, pour

les entreprises ayant un taux d'endettement important, l'inflation peut avoir des effets favorables car elles leur permet de rembourser leurs dettes avec de la monnaie dévaluée, dépréciée qui a perdu sa valeur réelle. Par contre, sur le moyen terme, il a été constaté par Mensah (1984) que le temps de réaction des entreprises face à la propagation de l'inflation est long, ce qui affecte l'augmentation des coûts d'une manière rapide. Sauf qu'une mauvaise anticipation des fluctuations du niveau d'inflation augmente la fragilité des entreprises. L'efficacité de la fluctuation des prix a été indiquée par Altman comme une cause de la défaillance. L'inflation sur le court terme peut disposer des conséquences positives sur la vie des entreprises. Il y a une corrélation dans le sens négatif entre le taux de la défaillance et l'inflation non prévue. Sharabany (2004) observe que dans le moment où l'inflation espérée évolue à la hausse, une entreprise qui s'endette à un taux qui flotte ne peut pas accéder aux capitaux externes et ne peut pas élever la valeur nominale de ses dettes qui est identique à celle qui précède l'augmentation des prix (à l'exception des paiements courants des intérêts), alors que la valeur concrète sera inférieure du fait de l'inflation. Une entreprise endettée à un taux nominal flottant pourra profiter d'un prêt qui lui permettrait d'avoir une compensation de la conséquence négative des cash-flows. Ces remarques ont permis d'avoir la conclusion que l'inflation espérée doit être neutre si une entreprise peut emprunter grâce à la valeur réelle de ses actifs, elle n'aura donc aucune influence réelle. Cependant, pour celle qui a des besoins de crédits, une inflation élevée amplifie le risque de défaillance en considération de l'impact négatif des cash-flows engendrés par le taux nominal augmenté. Ce cas mène à réduire le niveau des investissements et déclenche une détérioration de l'activité économique.

Sur la base des travaux de Liu et Wilson (2002), la diminution du taux de défaillance est surveillée par le taux d'inflation et le taux d'intérêt, ils pensent que les facteurs d'ordre macroéconomique du concept de la défaillance se ressentent sur de longues périodes. En conséquence, et sur un modèle de vérification et de correction d'erreurs sur une période qui s'étale sur 35 ans, ces auteurs mettent une régression du taux de la défaillance par rapport à plusieurs taux en l'occurrence l'inflation, taux d'intérêt, taux des nouvelles entreprises qui accèdent au marché, taux des emprunts et le rapport relatif aux bénéfices et aux revenus des entreprises qu'elles produisent. Les inflations hausses et les faits non prévus et non anticipés des taux d'intérêts sont rattachés à l'instabilité économique, ils impactent le taux de liquidation des entreprises qui se rattache à leurs dettes. Plus les entreprises s'endettent plus le risque de faillite est fort. Pour le cas des entreprises qui s'endettent avec des taux variables, elles sont impactées d'une manière défavorable par l'augmentation non anticipée des taux. Finalement,

suite à une évolution du taux d'inflation, les entreprises qui s'endettent avec des taux variables, seraient incapables d'augmenter leurs emprunts et seraient incapables aussi d'honorer leurs engagements à court terme.

2.6 L'ouverture de l'économie

L'ouverture de l'économie se caractérise par un niveau de développement élevé des échanges économiques avec les partenaires étrangers. Le degré d'ouverture d'une économie est calculé par le biais des échanges extérieurs au produit intérieur brut. Communément appelé la mondialisation ou la globalisation, elle surprend les entreprises. La relation interdépendante entre les marchés est devenue plus importante. La concurrence et la compétition au niveau des prix, des quantités et des qualités est désormais acharnée et plus difficile à contrôler. À cet égard, les chefs d'entreprise se trouvent dans l'obligation de mieux appréhender les concurrents à l'échelle nationale et internationale. Pour les auteurs Khoufi et Feki (2004), ils ont pris les effets de la concurrence, les exportations et les importations comme des facteurs explicatifs de la défaillance. Selon la Banque Mondiale (BM), le mode de calcul du taux d'ouverture de l'économie à l'extérieur est représenté par le ratio entre le total des exportations et des importations et le PIB. Dans ce sens, ces auteurs ont constaté qu'après deux années, ce facteur a des effets sur le taux de défaillance, puisque les entreprises nécessitent du temps pour se concorder aux nouvelles conditions obligées par une hausse ou une baisse du taux d'ouverture. En ce qui concerne Malécot (1991), il pense que la défaillance est le résultat des puissances en termes de concurrence qui obligent l'entreprise à appliquer une règle standard de production conciliable. Dans son étude, il a établi la différence entre les concepts qui résultent de la sphère réelle et de la sphère financière. Il en résulte que la concurrence est le phénomène majeur de la démarche de choix des entreprises et qu'elles sont menées vers des productivités importantes et des économies d'échelle et s'exposent à l'innovation.

Le concept de la défaillance est en liaison étroite avec l'entreprise marginale, car les entreprises ne sont pas aptes de céder décemment pour la couverture de leurs coûts et sont contraintes de réaliser des pertes et donc à se dissoudre. Il peut être appréhendé par de multiples facteurs macroéconomiques. Cependant, les effets de ces facteurs n'impactent pas toutes les entreprises c'est la raison pour laquelle ces facteurs doivent être prudemment manipulés. En effet, même si le climat de la conjoncture est favorable, il y a des entreprises qui réalisent des rentabilités importantes et d'autres qui souffrent et qui sont en difficultés. Il y a lieu de mentionner que

l'ensemble des facteurs macroéconomiques déjà cités ne sont ni définitifs ni décisifs pour la défaillance des entreprises.

3. Revue de littérature empirique et modèle conceptuel de la défaillance des PME

La défaillance des petites et moyennes entreprises (PME) représente une préoccupation majeure dans la littérature académique et économique. La revue de la littérature empirique sur la défaillance des petites et moyennes entreprises (PME) constitue une étape cruciale pour comprendre les facteurs sous-jacents à ce phénomène complexe. Diverses études ont été menées afin d'analyser les déterminants financiers et économiques qui influent sur la stabilité et la pérennité des PME.

Cette synthèse s'articule autour des principaux thèmes émergents de la recherche notamment en premier lieu les facteurs financiers dont le sens où Les recherches empiriques ont fréquemment souligné l'impact significatif de la gestion financière sur la défaillance des PME. La liquidité, la rentabilité et la structure de financement émergent comme des déterminants clés. Par exemple, une trésorerie insuffisante peut compromettre la capacité d'une PME à faire face à des obligations financières, tandis qu'une rentabilité défaillante peut signaler des problèmes opérationnels sous-jacents. Dans un second lieu, les facteurs économiques car Les conditions économiques, tant au niveau macroéconomique que sectoriel, sont également des contributeurs majeurs à la défaillance des PME. Les fluctuations économiques, les changements de la demande du marché et les facteurs sectoriels spécifiques peuvent exercer une pression significative sur la stabilité des PME.

Les recherches empiriques ont largement confirmé l'importance des facteurs financiers et économiques dans la défaillance des PME. Plusieurs études ont souligné la corrélation entre une gestion financière inadéquate et le risque de défaillance. Les liens entre l'endettement excessif et le risque de défaillance, soulignant que les PME avec une structure de dette non optimale sont plus vulnérables aux perturbations économiques.

Ce modèle conceptuel offre une base théorique solide pour l'étude des facteurs financiers et économiques de la défaillance des PME. Les futures recherches peuvent s'appuyer sur cette base pour développer des approches plus spécifiques et des solutions préventives visant à renforcer la résilience des PME face aux défis financiers et économiques. Dans l'ensemble, la littérature empirique suggère qu'une approche intégrée, prenant en compte les dimensions financières, économiques et stratégiques, est essentielle pour comprendre la défaillance des PME.

Des modèles conceptuels complexes émergent, soulignant l'interconnexion de ces facteurs et mettant en évidence la nécessité d'une gestion proactive pour assurer la viabilité à long terme.

Cette synthèse reflète la richesse des perspectives empiriques explorées dans la littérature actuelle, offrant une base solide pour des recherches futures et des stratégies de prévention plus efficaces des défaillances des PME.

4 CONCLUSION

Le concept de la défaillance a, le plus souvent, été traité par la littérature sous l'approche économique et financière qui s'intéresse généralement aux manifestations et les causes de la défaillance. Au niveau de cet article, nous avons essayé de synthétiser les facteurs explicatifs de la défaillance sous les angles économiques et financières. Théoriquement, une panoplie de causes a été divulguée dans plusieurs travaux, cependant, la plupart de ces derniers s'attache à deux principales catégories de causes évaluées notamment les facteurs exogènes à savoir les causes d'ordre macroéconomique, généralement qualifiées comme les principales causes, ce sont des variables conjoncturelles relatives à l'environnement économique dont la justesse est hors doute dans la justification de la défaillance et l'identification de ces causes. Concernant la deuxième catégorie, il s'agit des causes d'ordre microéconomique, ces dernières sont vues par les détenteurs de projets comme les principales causes, elles sont endogènes à l'entreprise et généralement liées aux différents services et fonctions centrales des entreprises notamment la production, l'organisation et la commercialisation des produits.

L'exploration des facteurs de la défaillance met en exergue les signes de performance et/ou de faiblesse pouvant faciliter l'explication de quelques pratiques en matière de financement et d'investissement, par exemple, le financement à court terme ne fait qu'augmenter le risque de régénération des crédits qui entraîne la cessation des paiements, contrairement au financement sur le long terme qui soutient l'investissement, dans ce contexte, il est préférable d'opter pour le financement à long terme au détriment du court terme. Face à cette divergence, un BFR est engendré à cause du déséquilibre financier qui est le résultat d'une inadaptation au niveau de la structure de financement, cette dernière est due au financement d'emploi de longue période par des ressources d'une durée courte.

La défaillance des entreprises, dans la plupart des cas, n'est pas un fait inopiné, elle n'est pas un événement qui intervient brusquement, l'examen de cette notion nous achemine à préfigurer que l'inconsistance et la vulnérabilité des entreprises est le résultat d'une démarche de décadence et de dépréciation progressive de leurs situations financières, d'une aptitude en baisse de l'activité qui persiste depuis une durée déterminée sans qu'un effort de la part des dirigeants soit déployé pour corriger les défauts. Les travaux réalisés, même en absence d'une théorie propre à la défaillance, permettent d'apercevoir la vocation d'un certain nombre de variables dans l'amélioration ou la dépréciation de la santé financière de l'entreprise.

REFERENCES

- BEN JABEUR, (2011), « Statut de la faillite en théorie financière : approches théoriques et validations empiriques dans le contexte français », Thèse pour l'obtention de grade de docteur en sciences de gestion, Ecole doctorale Toulon et Ecole doctorale de Sousse, Mai 2011.
- BOUAYAD A. N., (2005), « Diagnostic financier des entreprises en difficultés, essai d'élaboration d'un guide », Thèse de doctorat national en sciences économiques, option : monnaie et finance, Université Mohammed I, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Oujda.
- CLAVEAU N., PEREZ M., ET SERBOFF T. (2016), « Perception du risque de défaillance en pme », p. 22.
- CRUTZEN, C et VAN CAILLIE, D (2007), L'enchaînement des facteurs de défaillance de l'entreprise : une réconciliation des approches organisationnelles et financières. "Comptabilité et environnement ", France.
- DIADJIRY COULIBALY., A. (2004). La défaillance des PME belges : Analyse des déterminants et modélisation statistique. Thèses de l'Université catholique de Louvain, Edition Presses universitaires de Louvain.
- GUILHOT, B. (2000), Défaillances d'entreprise : soixante-dix ans d'analyse théoriques et empiriques, Revue Française de Gestion, 130, 52-67.
- IBOURK. A, AAZZAB.A (2016) « Analyse des défaillances d'entreprises au Maroc : Une approche qualitative », Revue Marocaine de recherche en management et marketing, N°14, Avril-Juin 2016.
- LEMERLE, M. (2012), Défaillances d'entreprises dans le monde, Responsable des Etudes macroéconomiques et défaillances. Journée d'études Economix, Université Paris Ouest Nanterre.
- MANIANI A., (2009), « La défaillance des entreprises au Maroc », Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université Mohammed V, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Rabat Agdal,
- NOKAIRI, W. (2018) « La défaillance des PME marocaines : analyse des indicateurs de fragilité », Laboratoire Finance Banque et gestion des risques, Université Hassan II, Maroc.

- ZAKI H. (2014), « délais de paiement, principale cause de défaillance des PME », Dossier : comment se faire payer en période de crise, Inforisk essor 1000, Stratégie et Management, édition spéciale, N°88.