HAL
open science

Critères de fragilité des entreprises industrielles

François M. Giger, Marc Noblet

To cite this version:

François M. Giger, Marc Noblet. Critères de fragilité des entreprises industrielles. Sciences de l'ingénieur [physics]. 1978. hal-01909955

HAL Id: hal-01909955

https://minesparis-psl.hal.science/hal-01909955

Submitted on 31 Oct 2018

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Consultation
sur place

CRITERES DE FRAGILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

[83]

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE DES MINES DE PARIS
Bibliothèque
N° T.E.1

Dossier long effectué au CREDIT NATIONAL par

François GIGER
Marc NOBLET
Ingénieurs stagiaires
de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris

JUIN 1978

CRITERES DE FRAGILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

[83]

ECOLE NATIONALE SUPERIEURE DES MINES DE PARIS
Bibliothèque
N°
I.E.1

Dossier long effectué au CREDIT NATIONAL par

François GIGER
Marc NOBLET
Ingénieurs stagiaires
de l'Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris

JUIN 1978

Nous voulons tout d'abord remercier Monsieur BON, de l'Etat-Major du CREDIT NATIONAL et Monsieur ARLETTE, de la Direction du Trésor, d'avoir accepté d'orienter nos recherches et d'en suivre la progression.

Nous tenons à remercier également le Département des Etudes et le Département des Prêts du CREDIT NATIONAL, pour l'aide qu'ils nous ont apportée tout au long de cette étude.

François GIGER
Marc NOBLET

Juin 1978

"Force est de constater qu'il n'existe pas de dispositif cohérent permettant de prendre conscience progressivement des difficultés de l'entreprise et de faire face à temps aux erreurs de gestion"

Pierre SUDREAU

La réforme de l'entreprise - Chapitre VIII

"Je suis celle que l'on me croit"

Luigi PIRANDELLO

A chacun sa vérité

S O M M A I R E

	Pages
INTRODUCTION ET METHODOLOGIE	3
PREMIERE PARTIE : CLASSEMENT DES CRITERES DE FRAGILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES	6
I - Organisation et environnement	7
II - Le marché	11
III - Patrimoine	13
IV - Aspects micro-économiques de l'appareil productif	15
V - Gestion financière	18
VI - Financement de l'investissement nouveau, s'il y en a un	21
DEUXIEME PARTIE : TESTS DE PERTINENCE DES CRITERES DE FRAGILITE	23
I - Méthodes d'évaluation de la pertinence des critères dégagés	24
II - Pertinence de la comparaison sectorielle effectuée à partir des ratios d'un groupe de 14 entreprises	24
III - Analyse de la défaillance des 14 entreprises de ce groupe à partir de leur comptabilité	28
IV - Analyse, à partir de leur comptabilité, d'un groupe de 25 "bonnes entreprises"	37
V - Causes de défaillance d'entreprises relevées dans les notes explicatives des prêts devenus litigieux.	39
CONCLUSION : LIMITES DE L'ETUDE ET PERSPECTIVES	45
I - Limites de l'étude	46
II - Perspectives	51
BIBLIOGRAPHIE	53
ANNEXES	55
- Annexe I : L'Evolution des défaillances d'entreprises en France depuis 1973	56
- Annexe II : Le contentieux du Crédit National	60
- Annexe III : Les différentes méthodes utilisées pour mesurer le risque de défaillance des entreprises	63
- Annexe IV : Echantillon de la Centrale des Bilans du Crédit National	66
- Annexe V : Présentation normalisée des comptes d'entreprise, établis au Crédit National.	67

INTRODUCTION ET METHODOLOGIE

La crise économique actuelle et les comportements qu'elle induit chez les agents économiques et les décideurs politiques, poussent les institutions financières à modifier leur façon d'agir. Dans cette adaptation à un environnement nouveau, l'importance relative des divers facteurs à prendre en compte lors de l'évaluation du risque présenté par un client doit-elle être reconsidérée par le prêteur à long terme ?

Trois éléments conduisent à le penser :

1 - Le nombre des entreprises qui se trouvent incapables de faire face à leurs échéances croît rapidement (voir Annexe I).

2 - Les garanties dont le prêteur a coutume de s'entourer s'avèrent moins solides. Ce fait résulte de la tendance des Pouvoirs Publics à essayer d'atténuer les préjudices que pourraient subir les salariés d'entreprises en difficulté. L'extension des privilèges de ces derniers et le maintien systématique de l'emploi, au détriment, bien souvent, de critères économiques, tels que la rentabilité par exemple, aggravent notablement la situation du prêteur à long terme.

3 - Le diagnostic de la bonne santé d'une entreprise et la prévision de son évolution, dans la mesure où ils peuvent être estimés de façon plausible, sont devenus encore plus nécessaires aujourd'hui. Ils doivent cependant être appréciés différemment dans une conjoncture où ne s'amorce pas un retour prochain au régime de croissance régulière et soutenue connu précédemment.

Le CREDIT NATIONAL, en tant qu'organisme spécialisé dans l'octroi des prêts à long terme, s'est trouvé affronté de façon directe aux problèmes soulevés ci-dessus. Disposant d'un important fichier de clients, il possède un nombre intéressant de dossiers d'entreprises défaillantes, même si la proportion de celles-ci demeure encore très réduite (voir annexe II).

C'est pourquoi une étude "clinique" nous a été proposée, portant sur la recherche de critères de fragilité des entreprises, ceux-ci devant servir non seulement à expliquer les faillites passées, mais encore à prévenir d'éventuelles défaillances futures. Cette étude a été menée en liaison avec le Département des Etudes, le Département des Prêts et l'Etat-Major du CREDIT NATIONAL.

Méthodologie de l'étude

Comme le montrent les nombreuses publications produites sur le sujet, prévoir les défaillances des entreprises clientes constitue un objet de préoccupation constant pour le banquier (voir la bibliographie).

Toutefois le désir de mettre au point une méthode très rapide, éventuellement automatique avec, pour objectif le plus fréquent un jugement sur l'avenir proche de l'entreprise, conduit à des procédures où ne sont pris en compte que quelques éléments facilement chiffrables. Cette contrainte réduit le champ de jugement porté sur l'entreprise à la considération de données financières auxquelles on peut accéder au travers des documents établis selon le modèle du plan comptable général exigé par la loi, ainsi parfois que de quelques éléments chiffrés ayant une plus grande signification économique, à l'exclusion de tous autres (ventilation plus détaillée de certains comptes, par exemple, tenue d'une comptabilité analytique).

Or l'entreprise est le siège d'événements de tous ordres, quantifiables ou non, qui conditionnent son avenir.

Il serait donc étonnant que quelques ratios classiques de l'analyse financière puissent rendre compte de la diversité des raisons, mesurables ou non, susceptibles d'entraîner l'entreprise dans une situation difficile, voire même de la conduire à la faillite.

Afin de tenter d'éviter l'écueil cité, nous nous proposons, dans un premier temps, de recenser de manière aussi exhaustive que possible l'ensemble des divers types de jugements qui peuvent actuellement être portés sur une entreprise quand on essaye d'évaluer sa pérennité et les risques qu'elle court. Outre les appréciations portées sur les aspects financiers, économiques ou de solidité du patrimoine, nous notons l'importance que revêtent non seulement une étude de marché, mais aussi l'appréciation de facteurs plus rarement pris en compte comme le climat social dans l'entreprise (le bilan social remédiera peut-être à cette carence), l'enjeu que représente son existence sur l'échiquier politique local, la qualité de l'accord et du contrôle des actionnaires ou la stabilité de l'équipe dirigeante qui sont souvent énoncés comme points clés dont dépend la vie ou la mort de l'entreprise.

Et s'il est évident que les entreprises qui tombent le font dans la grande majorité des cas quand leur trésorerie ne leur permet plus de faire face à leurs échéances financières, une explication construite sur la constatation de ce symptôme apparaît aussi vaine que de remarquer que nous mourrons tous d'un arrêt du coeur. C'est pourquoi une analyse plus approfondie des critères d'appréciation d'une entreprise nous a paru nécessaire.

./.

Dans un deuxième temps, nous essayerons d'isoler parmi les symptômes décrits précédemment, ceux qui apparaissent les plus pertinents à prendre en compte pour déterminer à l'avance les entreprises destinées à connaître de graves difficultés. Notre démarche passera par une analyse clinique de cas malheureux puisés dans la clientèle du Crédit National. Puisque nous ne pouvons connaître que le passé, nous supposons qu'une loi de comportement peut être dégagée a posteriori et qu'elle pourra encore être vérifiée à l'avenir. Nous adoptons cette approche dans la mesure où les mécanismes conduisant aux défaillances ne se modifient pas trop rapidement au dire de nombreux experts du monde financier, espérant que ceux-ci ne seront pas mis en défaut à ce sujet-là dans le futur.

PREMIERE PARTIE

CLASSEMENT DES CRITERES DE FRAGILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

PREMIERE PARTIE

CLASSEMENT DES CRITERES DE FRAGILITE DES ENTREPRISES INDUSTRIELLES

INTRODUCTION

Présentation succincte de l'entreprise :

- Raison sociale
- Localisation
- Age
- Capital
- Effectif
- Chiffre d'affaires (hors taxes)

L'introduction est en fait une nomenclature qui tient le rôle de carte d'identité succincte de l'entreprise.

I - ORGANISATION ET ENVIRONNEMENT

Le chapitre Organisation et Environnement a pour objet de présenter l'entreprise comme le lieu des actions effectuées par une équipe de personnes au sein d'un secteur économique.

1°) Etape de développement

- remet-on du capital régulièrement ?
- l'entreprise a-t-elle participé récemment à une fusion ou à une absorption ?
- modification de l'implantation prévue ?
- changement de la forme de la société nécessaire ou en cours ?
- effet de taille défavorable ?
- en cas d'appartenance à un groupe, le soutien est-il assuré ?
- si la production est limitée à un domaine restreint d'utilisation, y a-t-il des possibilités de diversification et de reconversion ?

./.

Le paragraphe Etape de développement résume l'historique de l'entreprise, en mettant l'accent sur l'évolution de la structure. L'âge est un paramètre significatif dans la mesure où, sur une période donnée, la moitié des entreprises déposant leur bilan ont moins de cinq ans et près du quart entre cinq et dix ans (cf bulletin CNME n° 73, p. 50) ; cette répartition, différente de celle des entreprises en vie, montre que les plus jeunes sont nettement plus fragiles que leurs aînées.

L'adaptation de la structure de l'entreprise au type d'activité se juge par les éléments suivants :

- tout d'abord l'effet de taille : en effet la variation de la taille de l'entreprise peut parfois la contraindre à une modification des structures, à laquelle elle doit être préparée, si elle veut s'adapter sans heurts à une situation nouvelle, sans présenter une trop grande fragilité dans le futur. Parmi les modifications auxquelles peut procéder l'entreprise figurent le passage de la forme personnelle à la forme sociétaire, ou bien la décision de changer son implantation géographique (siège social ou usines) ;

- ensuite, l'entreprise ayant récemment connu une fusion ou une absorption peut connaître des déséquilibres durables dans sa gestion, se traduisant souvent par un déficit d'exploitation. En effet, on constate que les entreprises absorbées ont une rentabilité généralement plus faible que la moyenne, malgré un endettement à terme moins lourd, et que les fusions ont lieu dans des secteurs où les entreprises sont fortement endettées, et éprouvent des difficultés de trésorerie et bien sûr, également, de rentabilité.

Si l'entreprise appartient à un groupe, il convient de voir si celui-ci est assez puissant pour assurer son soutien en cas de difficultés graves. Parfois, il est nécessaire d'effectuer une consolidation pour formuler un jugement plus pertinent sur l'entreprise.

Enfin, le développement de celle-ci est à étudier, afin de savoir s'il est possible d'espérer une diversification ou même une reconversion de celle-ci, ou si au contraire la production est trop spécialisée pour permettre une telle réorientation de l'entreprise.

2°) Aspects sectoriels macroéconomiques

- Avenir du secteur au niveau national ? Influences des importations et des exportations ?

- Cycle conjoncturel et élasticité par rapport à la croissance globale favorable ?

- Position par rapport aux entreprises concurrentes ?

- Taux de défaillance dans la branche ?

- Conséquences néfastes du contrôle des prix s'il y a ?

./.

Les aspects sectoriels macroéconomiques permettent souvent d'envisager l'avenir d'un type d'activité et de formuler des hypothèses sur sa modification à moyen terme, compte tenu de l'évolution des flux d'import-export et de sa part de valeur ajoutée dans la production intérieure brute.

Cette dernière permet de savoir quelle importance occupe le secteur dans l'économie nationale et son évolution permet de voir s'il s'agit d'un secteur en expansion ou en récession.

Une comparaison avec les entreprises concurrentes et la connaissance du taux de défaillance pour des secteurs homogènes doivent pondérer les considérations ci-dessus.

En particulier, il faut veiller à l'interprétation des taux de défaillance par branche et de leur évolution. En effet, certains secteurs, comme ceux du cuir par exemple, ont un des taux de défaillance les plus bas en 1976 et 1977 (respectivement 0,42 % et 0,23 %, alors que le taux de défaillance de l'industrie est de 0,65 %). Cela ne signifie pas que les industries du cuir n'ont pas connu de crise, mais que les entreprises les plus fragiles de ce secteur ont déjà disparu et qu'une restructuration de ce secteur a déjà eu lieu, ne laissant qu'un nombre limité d'entreprises sur le marché.

Le contrôle des prix est souvent avancé par les industriels qui y sont soumis comme un facteur de rigidité dangereux qui empêche certaines activités d'être assez rémunératrices pour leur permettre d'autofinancer harmonieusement des investissements considérés nécessaires. Pour une entreprise donnée, il est intéressant d'élucider ce qu'il en est au juste.

3°) Organisation, direction et tensions internes

- En cas de direction effective par une seule personne, succession assurée ?
- En cas de direction par une équipe, bonne entente ?
- Qualité du contrôle des actionnaires non dirigeants ?
- Localisation adaptée des divers services ?
- Rapports du service commercial avec :
  - = production ?
  - = direction ?
  - = clientèle ?
- Nature du climat social ?
- Tenue de la comptabilité :
  - = à jour ?
  - = détaillée (comptabilité analytique) ?

./.

L'organisation et la direction qui ne s'apprécient pas sur un organigramme, mais sur les rapports entre les hommes, ainsi que le climat social sont des facteurs qui déterminent en profondeur la physionomie de l'entreprise. Ils méritent une attention d'autant plus soutenue qu'ils sont volontiers cachés avec la dernière énergie à une personne étrangère, qu'ils ne donnent lieu à aucune appréciation numérique et que leur analyse relève de l'expérience vécue à l'exclusion des connaissances académiques.

La pérennité d'une bonne équipe et notamment la question de la succession du dirigeant effectif, quand l'entreprise n'est en fait menée que par une seule personne, méritent un intérêt particulier puisqu'elle constitue la cause nettement isolée du dixième des défaillances d'entreprises (cf étude CNME n° 73 p. 55).

Les relations entre les divers partenaires de l'entreprise quelle que soit la forme de la rémunération qui les lie à elle sont certainement assez difficiles à apprécier par l'observateur extérieur.

Toutefois, s'il existe des causes profondes dont dépende la vie de l'entreprise, une grande part d'entre elles sont à rechercher dans la nature de ces relations qui restent souvent imprégnées pendant longtemps par le passé. La combativité syndicale et la dureté des grèves en sont des aspects qui méritent d'y porter attention.

Pour les petites entreprises, la tenue correcte de la comptabilité est à vérifier. L'implantation du système commercial ou du réseau de distribution est à considérer conjointement avec l'étude du marché.

4°) Environnement

- Le poids politique de l'entreprise lui assure-t-il un soutien éventuel au niveau régional ?

- Le maintien de l'emploi est-il ressenti comme une nécessité ? Introduirait-il une augmentation de la rigidité sociale néfaste ou l'attribution d'une aide plutôt bénéfique ?

- Du point de vue sectoriel et de la politique industrielle, un soutien par l'Etat est-il probable ?

L'environnement de l'entreprise, et notamment la façon dont elle est insérée dans le contexte régional, permet d'apprécier à quel point le maintien de son activité peut s'avérer nécessaire pour permettre à la vie économique de se perpétuer sur place. Toutefois, le souci du maintien de l'emploi est une considération qui peut également s'avérer néfaste s'il introduit une rigidité sociale supplémentaire interdisant de mettre en oeuvre toute réduction des effectifs salariés pour faire face à une baisse conjoncturelle passagère.

Vue selon l'approche sectorielle, une entreprise est forte si elle constitue un chaînon indispensable d'un cycle de production favorisé par la demande ou destiné à rester prioritaire dans les orientations nationales, faible au contraire si elle apparaît en surnombre ou dans une activité que la demande et les Pouvoirs Publics vouent au déclin.

./.

II - LE MARCHE

Sans que cela présente un caractère absolument obligatoire, une étude du marché est la plupart du temps un sujet de réflexion pertinent lorsque l'on s'interroge sur l'avenir d'une entreprise.

1°) Etat du marché et évolution

- Evolution, saturation ?
- Degré de pénétration étrangère (influence du change) ?
  = Actuelle et probable -
- Ouverture ou protection :
  = structurelle (coût des transports) ?
  = réglementaire (douanière) ?
- Possibilité d'apparition de produits nouveaux ou de substitution ?
- Contingentement, quotas, marchés administrés, modifications probables ?
- Marché saisonnier ?

Le premier point est relatif à l'état du marché et à son évolution. Ceci permet de cerner la demande et le contexte extérieurs à l'entreprise qui s'imposent à elle sous forme de contraintes sur lesquelles elle n'a pas ou peu d'influence. Il est nécessaire de cerner les caractéristiques intrinsèques au marché comme son caractère saisonnier, son évolution structurelle, le taux de renouvellement des produits, l'influence de l'innovation ainsi que les stratégies qui s'y développent : pénétration étrangère et facteurs de protection, débouchés à l'exportation, actions des Pouvoirs Publics, aléas de la politique étrangère. Préciser ces caractéristiques du marché permet d'isoler les difficultés particulières que l'entreprise doit être préparée à affronter et les types de périls les plus probables.

2°) Situation de l'entreprise sur ce marché

Part du marché :

- Position dominante sur le marché ? (V.A. de l'entreprise/V.A. de la branche).
- Evolution de la position sur le marché ? (croissance de la V.A. de l'entreprise/croissance de la V.A. de la branche).

Fournisseurs :

- Dépendance à l'égard d'un gros fournisseur ? Risque de pénurie ? Rupture de stock d'approvisionnement ?
- Dépendance de fournisseurs étrangers ? (Variation des cours, douane, stabilité politique, embargo).
- Régularité des délais de livraison dans l'approvisionnement ?
- Dépendance d'une sous-traitance à l'extérieur ? (risque de blocage, croissance dangereuse de la T.F.S.E.).

./.

Clients :

- Nature des clients et difficultés inhérentes ?

  = Etat et collectivités locales :
    . délai de paiement ?
    . marchés suicidaires ?

  = Grossistes :
    . pouvoir du grossiste ?
    . qui possède la marque commerciale ?

- Dispersion de la clientèle ? (pourcentage du chiffre d'affaires fait avec les gros clients).

- Etendue de la répartition spatiale de la clientèle ? (locale, régionale, nationale, internationale).

- Etendue de la répartition sectorielle des clients ? (les clients appartiennent-ils à des secteurs distincts ?)

- Assurance crédit ?

Distribution :

- Le contrôle du stockage dépend-t-il de l'entreprise ou au contraire d'agents extérieurs en petit nombre ?

- Y a-t-il une action de publicité ?

- Efficacité et étendue des circuits de distribution ?

Exportation :

- Efforts pour exporter ? Succès ? (C.A. export/C.A. total).

- Diversification à l'exportation ? (nombre de pays touchés à l'étranger. Part des gros clients à l'exportation).

Il convient d'évaluer <u>la situation de l'entreprise sur le marché</u>, notamment dans le but d'évaluer ses points forts et ses points faibles par rapport à la concurrence. La puissance de l'implantation sur le marché est un signe de la vigueur de l'entreprise. La croissance de la valeur ajoutée de l'entreprise comparée à celle de la branche en est un indicateur de tendance.

Les relations avec les partenaires économiques, notamment les fournisseurs et les clients, permettent de préciser les rapports de force et de dépendance parfois inhérents à la nature du produit. Ainsi les matières pondéreuses à faible valeur définissent un marché captif bien protégé. Les défaillances des gros clients sont retenues une fois sur cinq comme cause principale de défaillance (cf étude CNME n° 73 p. 55). Une assurance crédit apparaît une bonne parade. A l'opposé, la diversification des approvisionnements et des secteurs clients permet de répartir les risques conjoncturels.

./.

Pour les articles de consommation finale, la structure de la distribution influence fortement les résultats ; les goulets d'étranglement éventuels comme le contrôle du stockage par un grossiste sont dangereux dans la mesure où ils réduisent la marge de manoeuvre de l'entreprise, parfois au point de l'asphyxier.

Actuellement, une activité déployée en direction de l'exportation est un bon signe de combativité. Des succès dénotent une compétitivité honorable au niveau international et constituent, s'ils réalisent une part notable du chiffre d'affaires, une certaine garantie vis-à-vis des fluctuations conjoncturelles d'activité dans chaque pays.

3°) Le produit

- Spécialisé ?
- Place du produit sur sa courbe de vie. Risques de lancement ?
- Technologie du produit assez récente ?
- Influence de la durée du processus de production à l'adaptation à la demande ?
- Substituabilité du produit : Autres produits existants comparables, probables ?
- Personnel spécialisé nécessaire ?
- Recherche et développement suffisants ?
- Soumis aux aléas de la mode ?

Enfin, bien sûr, le produit ou la gamme de produits mérite une étude particulière, tant pour évaluer leurs chances de succès actuels et potentiels que pour inventorier les nouveaux débouchés ou les produits qui peuvent leur être substitués. La pertinence de ce dernier aspect se trouve vérifiée a posteriori dans beaucoup de secteurs traditionnels moribonds qui ont été balayés par le renouveau technologique. L'effort effectué par l'entreprise pour l'innovation, spécialement dans les secteurs où la durée de vie des produits est limitée, et l'ampleur du risque couru lors du lancement d'un produit nouveau doivent être évalués. Sur ce plan-là, la place tenue dans l'entreprise par la recherche et le développement est prépondérante. Il est important également de chiffrer les conséquences qu'auraient un ou deux échecs consécutifs, notamment dans les domaines soumis aux aléas de la mode.

III - PATRIMOINE

- Tenir compte tout d'abord de la dernière réévaluation du bilan.
- Etat du patrimoine et dépendance de capitaux extérieurs ?
  = Dettes totales/Fonds propres.
  = Dettes à long et à moyen terme/Fonds propres.

./.

- Implication personnelle des dirigeants ?
  = Etat des comptes courants ?
  = Recapitalisation des réserves ?
- Assurances souscrites par l'entreprise ?
- Qualité des garanties possibles ? Autres bénéficiaires ?
- Effectif × 20 000 F à comparer à valeur vénale de tous les actifs en cas de liquidation.

Le chapitre patrimoine reprend quelques-uns des éléments les plus vénérables et anciens de l'analyse financière ; éléments à prendre en compte dans un contexte économique doué d'une stabilité immuable, mais qui perdent beaucoup de leur rassurante solidité dans un monde en rapide fluctuation où le raisonnement en flux apparaît préférable au raisonnement en stocks.

Volontairement nous n'abordons pas le vaste problème des garanties, sujet de préoccupation constant des prêteurs, mais dont l'analyse, assez nettement juridique, sort du domaine que nous nous sommes fixé. Notons toutefois l'inquiétude née chez les prêteurs depuis que le plafond du montant des privilèges des salariés a atteint et dépassé 20 000 F par personne.

Dans la mesure où certains ratios de patrimoine ont leur place dans les canons de l'orthodoxie bancaire, les négliger présente des risques certains puisqu'il est bien évident qu'une entreprise peut difficilement survivre à un écart de signature de la Banque de France, ou au refus renouvelé d'octroi de crédit ; toutefois, du fait de la distorsion qu'introduit progressivement l'inflation dans la structure d'un bilan, il est nécessaire de tenir compte de la durée écoulée depuis la dernière réévaluation de ce celui-ci, car les postes du haut de bilan correspondant à des biens immobiliers deviennent souvent nettement sous-évalués.

Le ratio Dettes totales/Fonds Propres mesure, pour l'entreprise, sa dépendance vis-à-vis du système financier et donc le risque de perdre son autonomie. Le prêteur considère ce ratio comme une indication sur le risque de ne pas rentrer dans ses fonds.

Le ratio Dettes à long et moyen terme/Fonds Propres, plus employé que le ratio Capitaux Propres/Capitaux Permanents qui mesure les mêmes paramètres, évalue la structure des capitaux permanents et donc également, dans une certaine mesure, le degré d'autonomie des propriétaires de l'entreprise face aux bailleurs de fonds. L'évolution de ce ratio est un indicateur de la politique à long terme de l'entreprise, notamment du succès avec lequel elle est parvenue jusqu'alors à financer ses investissements sur ses ressources propres. Selon l'orthodoxie financière, ce ratio devrait rester inférieur à 1. Toutefois, la Banque de France accepte actuellement que les dettes s'élèvent jusqu'à 1,5 fois les capitaux permanents.

Pour une entreprise petite ou moyenne, l'implication personnelle des dirigeants qui se constate au niveau de l'augmentation de capital en numéraire ou par l'incorporation de réserves ainsi qu'à celui moins irréversible du blocage des comptes courants est une marque assez rassurante de dynamisme et de confiance en l'avenir.

./.

IV - ASPECTS MICRO-ECONOMIQUES DE L'APPAREIL PRODUCTIF

Les aspects micro-économiques de l'appareil productif regroupent les éléments d'une analyse économique du potentiel industriel.

1°) Caractères principaux

- Taille suffisante de l'entreprise (dans chaque activité) pour rester compétitif et assurer sa rentabilité ?

$$\left(\text{éventuellement } \frac{\text{V.A./Secteur de l'entreprise}}{\text{V.A./de l'entreprise}} \right)$$

- Prix de revient industriels comparés à ceux des concurrents ?

- Croissance de la V.A. ?

- V.A./C.A. suffisant pour la branche ?

- Appel raisonnable (pas trop élevé) à la sous-traitance (T.F.S.E./V.A.) ?

- Part de la V.A. raisonnable (pas trop élevée) consacrée à la rémunération de la main d'oeuvre ? (Charges salariales/V.A.).

- Rentabilité du travail assez élevée ? (V.A./Effectif).

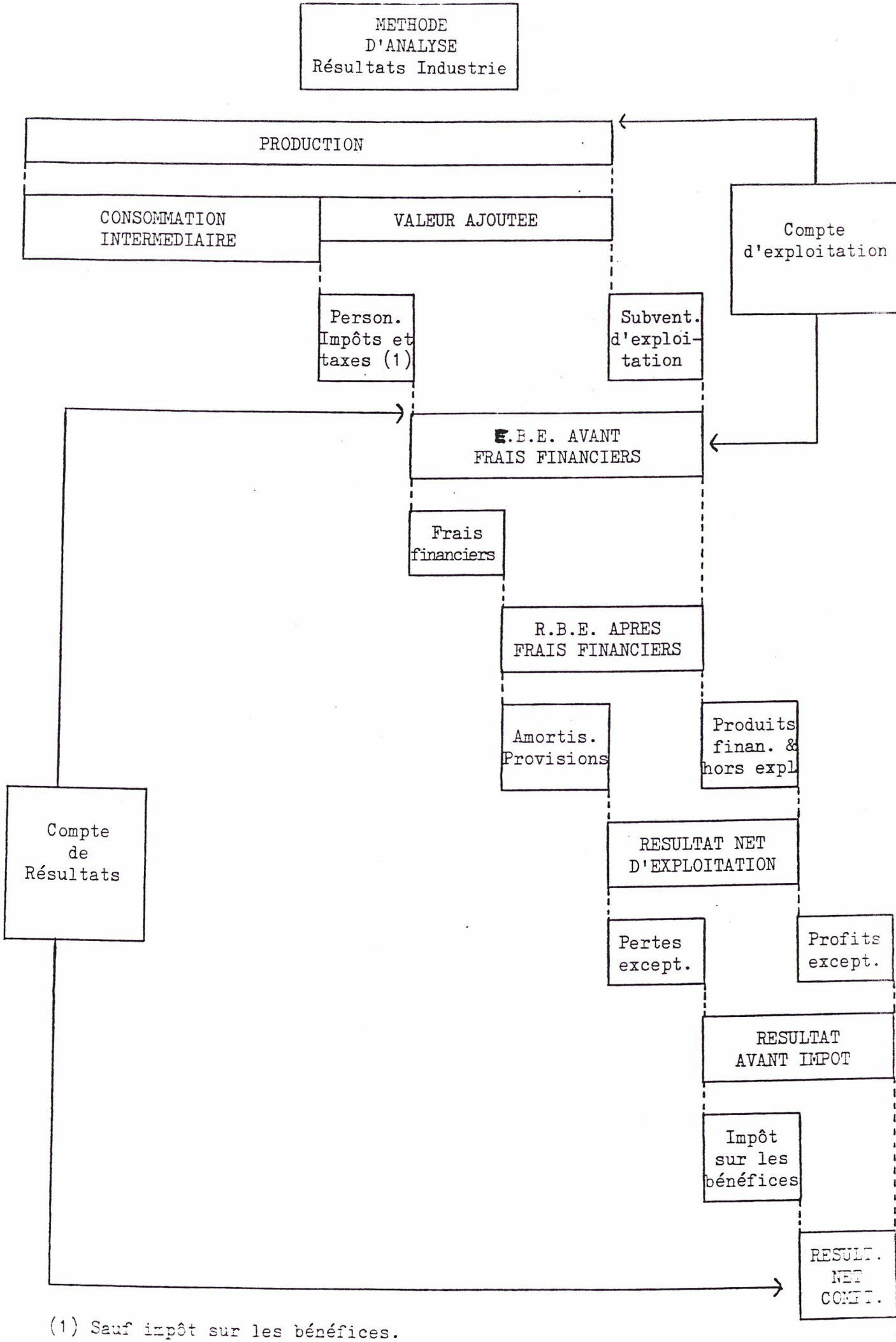
Pour qu'une entreprise puisse espérer poursuivre son activité sur une longue période, il est nécessaire que ses coûts industriels la situent en bonne place parmi ses concurrents sinon tôt ou tard elle ne pourra plus se défendre face à ceux-ci. Comme il est difficile d'évaluer et de comparer ces coûts, un aperçu des installations permet de se rendre compte de l'âge des équipements, de leurs performances et de leur adaptation au mode de production. C'est dans cet esprit que doit être considérée la taille de l'entreprise par rapport à celles de son secteur d'activité.

La part de la valeur ajoutée d'une activité de l'entreprise se rattachant à un secteur donné, au cas où celle-ci est multisectorielle, permet de se faire une idée de l'importance qu'occupe cette activité dans la totalité de l'entreprise, la décomposition de la valeur ajoutée et l'établissement d'une éventuelle comptabilité analytique permettant d'approcher de façon plus détaillée la compétitivité et la rentabilité de chacun des secteurs représentés.

La valeur ajoutée est donc à la fois un indice du poids économique et de son évolution, de la croissance de l'activité de la firme, un instrument d'analyse et de comparaison inter-entreprises des structures et des méthodes d'exploitation et aussi une référence pour l'appréciation de l'efficacité économique de l'entreprise. C'est également le flux dégagé par l'activité de production qui est disponible pour être réparti entre les rémunérations respectives du "Travail" et du "Capital".

Mis à part le ratio T.F.S.E./V.A. qui permet de déceler l'ampleur de la sous-traitance à laquelle l'entreprise fait appel éventuellement et dont les variations sur une courte période sont significatives de la capacité de l'entreprise à adapter sa production à l'évolution de son carnet de commandes, l'analyse proposée a pour objet de caractériser l'arbitrage entre les deux rémunérations du capital et du travail.

./.



(1) Sauf impôt sur les bénéfices.

Notre présentation s'inspire du tableau d'analyse des comptes d'exploitation en usage au CREDIT NATIONAL et de la représentation graphique proposée par la centrale des bilans de la Banque de France (notes méthodologiques n° 1 - Avril 1975) dont est extrait le tableau joint qui présente l'enchaînement de tableaux d'emplois et ressources.

Le ratio Charges Salariales/V.A. reflète en partie la combinaison de travail et de capital mise en oeuvre par l'entreprise. A combinaison technique inchangée, les variations de ce ratio reflètent la modification du partage salaire/profit. Ainsi, en période de récession, la rigidité sociale, qui constitue un butoir interdisant d'intégrer la charge salariale dans les coûts variables de la production, contribue fortement à la croissance de sa valeur. Si elle est trop élevée, l'entreprise ne peut plus dégager un Résultat Brut d'Exploitation suffisant pour rémunérer et entretenir le capital ; elle perd alors certainement de sa substance si cette tendance se confirme. La valeur moyenne de ce ratio est en France de l'ordre de 68 % mais est susceptible de varier beaucoup suivant les branches. Nous verrons plus loin qu'elle constitue un point-clé dans les défaillances d'entreprises.

La V.A. par employé et son évolution comparée à celle de la branche constate les termes de l'échange salaire-travail qui dépend principalement de la charge de travail, de la bonne utilisation de la main-d'oeuvre et du climat social.

2°) <u>Rendement et autofinancement</u>

- Croissance du bénéfice de l'entreprise ?
- Rendement élevé ? (E.B.E./C.A.)
- Détournement du profit vers le service de la dette ? (F.F./C.A.).
- Marge ? (capacité d'autofinancement/C.A.).
- Capacité à financer seule ses investissements ? (taux d'autofinancement : capacité d'autofinancement/Investissements en capital engagé).
- Pour une entreprise ayant connu une croissance importante, capacité de la direction à conserver une vision réaliste de la situation ? (notamment $\frac{\text{Augmentations des immobilisations}}{\text{Immobilisations}}$ passées et prévisionnelles).
- Rémunération excessive des actionnaires.

L'étude du rendement cherche à dégager les indicateurs d'efficacité économique et se distingue de celle de la rentabilité qui, comparant un revenu monétaire à un capital avancé par des personnes physiques ou morales, s'intéresse à l'ensemble de l'entreprise en tant qu'organisation destinée à fournir du profit. Le résultat du processus d'exploitation (indépendamment de toute redistribution secondaire du produit brut vers le système financier, l'Etat ou les actionnaires) constitue la pierre angulaire de toute analyse de rendement.

./.

Le ratio Excédent Brut d'Exploitation (avant frais financiers)/ C.A. (HT) est donc souvent employé.

Dans la mesure où les frais financiers amputent parfois de façon significative le Résultat Brut d'Exploitation, la comparaison du ratio Ff/C.A. qui évalue la charge de la dette rapportée au chiffre d'affaires avec le ratio E.B.E./C.A., montre dans quelle mesure l'entreprise travaille pour ses banquiers et ce qui lui reste pour les autres affectations.

Le ratio de marge, à savoir Capacité d'autofinancement (ou marge brute d'autofinancement)/C.A. (HT) mesure le montant, exprimé en pourcentage des ventes, que l'entreprise a secrété par elle-même pour financer ses investissements et la rémunération des actionnaires, une fois rémunéré le service de la dette.

Le taux d'autofinancement Capacité d'autofinancement/Investissements en capital engagé résume la lecture des tableaux de financement des années passées. Il indique la part que supporte seule l'entreprise pour subvenir au remplacement et à l'extension de ses investissements. Bien que ce ratio puisse être rapproché du ratio d'autofinancement macro-économique présenté dans la comptabilité nationale, il apparaît fort critiquable en période d'inflation importante pour la raison exposée précédemment.

Pour les entreprises dont la croissance s'est révélée importante sur une période récente, il convient d'être vigilant sur plusieurs points. La structure de l'entreprise est-elle toujours adaptée au niveau d'activité ? La gestion est-elle effectuée avec la rigueur souhaitable ou a-t-on assisté à une augmentation excessive des frais généraux qui risqueraient de peser lourd au moindre recul de l'activité ? Les dirigeants ont-ils conservé, malgré leur succès récent, une prudence suffisante dans leur gestion prévisionnelle ou se laissent-ils entraîner dans une extrapolation téméraire dangereusement optimiste ?

En particulier, pour les entreprises d'une taille importante, le taux d'investissement Augmentation des Immobilisations/Immobilisations et son évolution constitue un bon indicateur d'une telle attitude, s'il apparaît nettement supérieur à ce que les indicateurs de rentabilité permettent de tenir de façon raisonnable.

La politique suivie dans la distribution du bénéfice de l'entreprise aux actionnaires constitue également un élément à prendre en compte, le prêteur à long terme acceptant mal d'octroyer un prêt à une entreprise rémunérant de façon trop importante ses actionnaires, car il voit dans cette distribution un détournement de la capacité d'autofinancement obérant le renouvellement de l'outil industriel au profit des détenteurs du capital de l'entreprise.

./.

V - GESTION FINANCIERE

Pour évaluer les aspects financiers de la gestion, il convient de faire intervenir les principales notions qui lui sont liées : tout d'abord la charge de la dette, ensuite le fonds de roulement net et les besoins en fonds de roulement qui regroupent les problèmes de stocks, de crédits clients et de crédits fournisseurs, enfin les ressources de trésorerie.

1°) Charges de la dette

- Le poids des charges financières est-il supportable ? (F.F./R.B.E., F.F./E.B.E., F.F./C.A. (HT)).

- La capacité d'autofinancement permettrait-elle de rembourser rapidement les dettes ? (D.L.M.T./Capacité d'autofinancement).

Afin d'exercer son activité, l'entreprise doit généralement emprunter. Les frais financiers comptabilisent le coût des divers crédits utilisés par l'entreprise. Si une séparation semble souhaitable à certains entre les frais financiers d'exploitation (court terme) et de capital (moyen et long terme), elle est difficile à effectuer pratiquement.

La première question cherche à déterminer si l'entreprise ne cède pas une part trop importante de ce qu'elle secrète au cours du cycle de production pour rémunérer son banquier. Si cette part est trop lourde, l'entreprise ne pourra dégager un autofinancement suffisant.

La deuxième question peut être présentée comme le temps qui serait nécessaire à l'entreprise pour rembourser ses dettes actuelles dans l'hypothèse de stabilité de la capacité d'autofinancement. Si la durée est supérieure à 3 ou 4 ans, il convient de se méfier d'une telle situation.

2°) Fonds de roulement et besoins en fonds de roulement

- Niveau suffisant du fonds de roulement ? (fonds de roulement/C.A. (HT)).

- Evolutions parallèles du besoin en fonds de roulement et du chiffre d'affaires ? (Besoin en fonds de roulement/C.A.(HT) sur plusieurs années).

- Gestion serrée des postes stocks, clients et fournisseurs?

  = Niveau et évolution des stocks (stock/C.A.)
  = Fournisseurs + effets à payer/C.A.
  = Clients + effets à recevoir + effets escomptés et non échus/C.A.

- Un cycle d'activité saisonnière aurait-il une influence néfaste sur le fonds de roulement ? (la date de clôture n'améliore-t-elle pas artificiellement le bilan ?).

./.

Lorsque l'on envisage le cycle de production sous l'aspect financier, le fonds de roulement net constitue un élément-clef. Défini comme la fraction des ressources à plus d'un an qui dépasse la valeur comptable des outils de production de l'entreprise, c'est-à-dire comme la couverture des actifs les plus immobilisés par les capitaux permanents, il représente aussi la part des capitaux à terme avancée pour financer le cycle d'exploitation (actifs circulants moins dettes à court terme).

La valeur habituelle du fonds de roulement net, exprimée en mois de chiffre d'affaires hors taxes est très variable suivant les branches : ainsi, de huit jours (valeur médiane) pour l'industrie laitière par exemple, elle passe à plus de deux mois et demi (valeur médiane) pour l'industrie aéronautique. Une baisse du niveau du fonds de roulement indique généralement un accroissement de la tension de trésorerie de l'entreprise qui ne parvient plus à trouver des concours extérieurs à terme suffisants, ou dont l'endettement à court terme devient élevé par rapport à ses actifs circulants.

De valeurs moins dispersées que le fonds de roulement net, les besoins en fonds de roulement sont définis comme la part des besoins cycliques dont le financement n'est pas assuré par les ressources cycliques, c'est à dire : Stocks + Clients - Fournisseurs. Si les valeurs du ratio Besoins en fonds de roulement/C.A. (HT) varient d'une branche à l'autre entre 7 % et 35 %, celui-ci reste assez stable pour chaque entreprise dans la mesure où il reflète sa politique des stocks ainsi que les coutumes généralement rigides qui régissent le comportement des fournisseurs et des clients, et qui dépendent très largement des secteurs d'activité et de la taille de l'entreprise dans ce secteur ; c'est ainsi que la rotation des stocks varie de la semaine dans l'industrie laitière à plus de six mois pour les constructions aéronautiques et navales. Cette durée intègre en particulier la longueur du cycle de production, la durée de vie du produit et le coût du stockage.

La gestion serrée des postes Stocks, Clients et Fournisseurs entre en ligne de compte pour apprécier une bonne gestion financière qui permet de minimiser les charges à ce niveau. Les crédits clients varient de 0,7 à plus de 4 mois et les crédits fournisseurs de 1,5 à 4 mois. Le crédit fournisseurs est d'ailleurs pratiquement toujours supérieur au crédit clients. Plus que les valeurs instantanées, leurs évolutions et les comparaisons à celles de la branche peuvent constituer des signes de fragilité. Un écroulement de la valeur du crédit fournisseurs est souvent caractéristique d'une entreprise à laquelle les fournisseurs n'accordent plus qu'une confiance limitée. Que ce soit justifié ou non, il lui faudra s'endetter plus lourdement pour poursuivre son exploitation.

3°) <u>Trésorerie et concours bancaires à court terme</u>

- Trésorerie importante ? (Réalisable + Disponible/D.C.T.).
- Liquidité générale bonne ? (Actifs circulants/D.C.T.).
- Evolution dangereuse des engagements hors bilans ? Location-bail (leasing) ?
- Recours à société de factoring ?

./.

- Etat des relations avec les banques ?
  - = Evolution du découvert autorisé ?
  - = Soutien bancaire au niveau du capital ?
  - = Etendue du pool bancaire ?
  - = Risque d'être première victime d'un encadrement du crédit ?
- Risque sur l'entreprise accepté par la S.F.A.C. ?

La gestion du court terme a-t-elle sa place dans une étude de critères de fragilité destinée à donner un avis à long terme ? Oui et pour deux raisons. D'abord si l'entreprise montre des signes de défaillance probable, il est vain de trop s'intéresser aux perspectives lointaines avant que les problèmes à court terme ne soient résolus. De plus, la gestion à court terme permet de juger à l'oeuvre la qualité de la direction sur cette question.

Les ressources de trésorerie auxquelles fait appel une entreprise sont susceptibles d'être définies comme la différence entre le fonds de roulement net et les besoins en fonds de roulement. L'intérêt porté à leur gestion résulte de la fréquence des cas de disparition d'entreprises à la suite de difficultés de trésorerie bien que l'outil industriel semble encore sain.

Un accroissement notable des engagements hors bilan et le recours à une société de factoring désignent souvent l'entreprise acculée à de graves difficultés.

La nature des relations avec les banques est un élément d'intérêt particulier. Celles-ci, en effet, exercent un pouvoir important sur l'entreprise, le refus d'octroyer certains crédits entraînant souvent la défaillance de l'entreprise. On constate d'ailleurs que l'encadrement du crédit provoque de façon nette des défaillances d'entreprises : ainsi, par exemple, on a constaté une augmentation des faillites en 1969 et 1970, ainsi que de 1973 à septembre 1975, périodes durant lesquelles le crédit a été encadré.

La connaissance du pool bancaire, les divers niveaux d'implication des banques dans l'entreprise (participation au capital, prêts à long terme, découverts autorisés ...) permettent d'apprécier de façon utile la fragilité de l'entreprise. Il faut noter cependant que cette analyse est difficile à effectuer, la banque se trouvant souvent placée en concurrence avec l'organisme de prêt et ne tenant pas toujours à révéler certains aspects de l'entreprise qui pourraient infléchir le prêt dans une direction qu'elle ne souhaite pas voir prendre.

Quand la Société Française d'Assurance Crédit refuse d'accepter d'assurer un risque sur une entreprise, celle-ci est généralement condamnée à très court terme. Les fournisseurs clients et banquiers tiennent le plus grand compte de tous ses avis défavorables.

./.

VI - RISQUE DE L'INVESTISSEMENT NOUVEAU, S'IL Y EN A UN

1°) Questions générales

- S'agit-il d'une nouvelle activité ? Produit nouveau ?
- Dans quelle optique est fait l'investissement ?
  = part de marché ?
  = rentabilité ?
- Le personnel est-il suffisant et suffisamment formé ?
- Part de l'investissement nouveau dans les Immobilisations ? Les structures devront-elles être adaptées ?
- Rentabilité économique de l'investissement ?
- Décentralisation ?
- Compte d'exploitation prévisionnel
- Compte de marketing prévisionnel
- Compte de trésorerie prévisionnel

} Sur les trois premières années

Lorsque l'entreprise a décidé un investissement nouveau, il faut déposer des questions identiques à celles formulées dans les paragraphes précédents, afin de savoir si elle pourra faire face à tous les effets qu'il va provoquer lors de sa mise en oeuvre. Une étude similaire à la précédente doit donc être effectuée, facilitée par la meilleure connaissance de l'entreprise que la première étude a permise, mais où des questions nouvelles se font jour également, se rapportant à l'aspect spécifique de l'investissement nouveau : rentabilité probable, marché, formation du personnel, adaptation de l'entreprise, etc.

A ce sujet là, il est souhaitable que l'entreprise ait pu construire un compte d'exploitation, un compte de marketing et un compte de trésorerie prévisionnels pour les 2 ou 3 ans suivant le choix de l'investissement nouveau.

2°) Financement de l'investissement

- Capacité de ne pas dépasser l'investissement prévu, en coût ?
- Vraisemblance de l'estimation du coût du nouvel investissement ?
- Poids de l'opération ? (Coût de l'investissement/Capacité d'autofinancement - Capacité d'autofinancement/D.L.T. contractées pour l'opération).
- Structure envisagée du financement de cet investissement ?
- Utilisation des ressources ?
  = part consacrée à l'investissement ?
  = part de renforcement du fonds de roulement ?
- Implication de l'entreprise quant aux fonds propres engagés pour l'opération ? Part du pool bancaire des comptes courants bloqués, de l'augmentation de capital, du CREDIT NATIONAL.

./.

La question la plus délicate est souvent celle de l'élaboration d'un plan de financement relatif à l'investissement projeté. C'est d'ailleurs à cette occasion que bon nombre d'éléments de fragilité de l'entreprise vont être décelés : en effet, le tableau de financement permet d'analyser la modification du patrimoine de l'entreprise, par l'apparition de ressources nouvelles d'origine interne (capacité d'autofinancement) ou externe (augmentations de capital, emprunts, cessions d'actifs), affectées à des emplois nouveaux (investissements, prises de participation, distribution de bénéfices).

3°) Sensibilité du tableau de financement et de résultats :

- à un retard de réalisation de l'investissement (d'un an par exemple) ?

- à une variation des quantités ou des prix de ± 10 % ?

- Variations de la capacité d'autofinancement estimée, si le chiffre d'affaires varie ?

- Comment s'effectuent les remboursements d'emprunts contractés, si l'autofinancement est insuffisant ? (effets sur la trésorerie et le fonds de roulement net).

Une étude de sensibilité doit également être effectuée sur le plan de financement : en effet, il est fréquent qu'une simple variation de ± 10 % des quantités produites ou des prix pratiqués conduise l'entreprise à de graves difficultés, ayant des effets rapides sur sa trésorerie par exemple, avant que des répercussions plus durables n'aient lieu sur l'autofinancement ou le bénéfice d'exploitation, risquant de provoquer sa chute.

CONCLUSION

A la suite de cette analyse, un certain nombre de questions doivent surgir :

- Quels critères de fragilité semblent concerner l'entreprise en question ?

- Quels sont les points qu'il convient alors d'éclaircir et d'approfondir ?

- Qui faut-il rencontrer dans l'entreprise, qui puisse répondre aux différentes questions posées ? L'accent doit être mis tant sur la compétence de la personne à rencontrer que sur le point de vue qu'elle a de l'entreprise.

Le but de cette grille d'analyse sera alors atteint, si celle-ci permet de poser les bonnes questions, et de savoir sur quels critères aura été fondé le jugement porté sur l'entreprise, dont dépend finalement l'octroi du prêt à long terme, son montant et les conditions de sa réalisation.

DEUXIEME PARTIE

TESTS DE PERTINENCE DES CRITERES

DE FRAGILITE

DEUXIEME PARTIE : TESTS DE PERTINENCE DES CRITERES DE FRAGILITE

I - METHODES D'EVALUATION DE LA PERTINENCE DES CRITERES DEGAGES.

La grille présentée est une liste aussi exhaustive que possible de questions destinées à mettre en évidence les divers symptômes de fragilité avancés actuellement par les membres de la communauté financière. Elle est simplement le résultat d'une formalisation et d'un classement des mécanismes de jugement mis en oeuvre notamment par les ingénieurs conseils de banque quand ils essaient d'évaluer les facteurs risquant de mettre en péril la pérennité d'une entreprise.

Il est bien évident que pour chaque affaire particulière, le spécialiste adopte une approche spécifique en laissant de côté éventuellement des paragraphes entiers s'ils ne trouvent pas d'application au cas considéré. Toute personne au fait de la conjoncture économique du moment et des perspectives envisagées dans un secteur d'activité peut à la simple lecture des têtes de chapitre et de paragraphes déterminer les questions qui ne sont pas pertinentes pour telle ou telle entreprise.

Du fait même de son caractère exhaustif, cette liste ne permet pas de cerner, s'ils existent, les axes de regard les plus aptes à déterminer les faiblesses de l'entreprise.

Afin de les dégager, nous allons appliquer la méthode expérimentale, conscients de ses limites en pareil cas, limites que nous détaillerons ultérieurement. Notre matériau d'expérience est constitué d'entreprises clientes du CREDIT NATIONAL qui sont devenues défaillantes, c'est-à-dire qui ont été soumises à une procédure de règlement judiciaire, de liquidation de biens, ou de suspension provisoire de poursuites.

Nous allons tenter un premier test sur les critères numériques, en l'occurence les ratios, qui sont les plus faciles à manier et à comparer terme à terme. C'est dans cette optique que sont établis et homogénéisés les comptes fournis par la Centrale des Bilans du CREDIT NATIONAL auprès de laquelle nous puisons les données nécessaires à ce test.

Pour vérifier la pertinence et apprécier la fréquence des autres critères, nous reprendrons les notes d'incident établies lors de chaque défaillance afin d'essayer d'isoler dans chaque cas, dans la mesure où cela est possible, les raisons avancées par l'auteur de la note. Une présentation synthétique rassemblera les tendances dégagées grâce à cette approche clinique.

II - PERTINENCE DE LA COMPARAISON SECTORIELLE EFFECTUEE A PARTIR DES RATIOS D'UN GROUPE DE QUATORZE ENTREPRISES.

Quatorze entreprises tombées entre 1975 et 1977 ont pu être isolées. Nous prenons en compte les données sur 5 ans si possible. Afin de faciliter les comparaisons terme à terme, la période retenue pour l'étude des entreprises défaillantes a été la même pour toutes : 1972 - 1976 (cf tableau des ratios des entreprises défaillantes joint). Ces ratios ont

./.

Ratios retenus / Entreprises	Variations du chiffre d'affaires	VA (HT) / CA (HT)	VA (HT) / Effectifs	Excédent brut d'exploitation / CA (HT)	Frais financiers / CA (HT) *	Capacité d'autofinancement / CA (HT)	Endettement à terme / Fonds propres *	Fonds de roulement net / CA (HT) mensuel	Valeurs d'exploitation / CA (HT) mensuel *	Investissement / CA (HT)	Endettement à terme / Capacité d'autofinancement *	Capacité d'autofinancement / Capital engagé
RENAGE Papeterie	12 223	32 111	22 211	31 111	43 333	22 211	44 431	44 432	21 224	24 311	12 311	22 211
RATEAU - Pompes et compresseurs	21 14.	34 43.	22 22.	11 11.	11 12.	11 11.	11 11.	33 41.	11 11.	42 24.	11 21.	11 11.
MECI Instrumentation	12 311	33 332	12 331	11 121	33 321	11 121	44 443	44 434	12 323	11 123	11 121	11 121
SOPAC Instrumentation	33 144	32 222	11 111	33 312	33 311	34 311	23 321	22 211	44 444	23 312	23 421	34 312
AMTEC Machines-outils	41 ...	11 ...	44 ...	21 ...	11 ...	11 ...	11 ...	44 ...	11 ...	11 ...	11 ...	11 ...
G.S.P. Machines-outils	12 411	33 243	21 321	11 111	21 111	11 111	11 112	42 324	11 212	33 333	11 111	11 111
C.M.E. Construction métallique	12 22.	32 12.	22 12.	11 11.	11 22.	21 11.	31 11.	43 44.	11 23.	33 12.	12 11.	11 11.
TERRIN Construction navale	32 22.	32 22.	44 33.	22 31.	33 33.	33 22.	33 33.	12 12.	44 33.	33 32.	33 21.	32 11.
ZIEGLER Construction navale	31 414	24 132	32 112	22 111	32 433	22 111	23 444	34 221	32 423	22 212	22 431	22 211
MALVY MALISSARD Chaudronnerie	23 11.	23 44.	12 21.	11 12.	22 22.	11 11.	22 23.	11 11.	22 22.	22 13.	22 12.	21 11.
DECAZEVILLE Aciérie, usines métallur.	41 44.	34 34.	11 13.	11 12.	11 12.	11 12.	11 13.	11 11.	44 34.	22 22.	11 12.	11 13.
C. CONROY Laine	12 3..	11 1..	34 3..	12 2..	12 2..	11 1..	11 1..	11 1..	32 2..	21 1..	11 1..	21 1..
HOUARD J. Laine	42 32.	22 12.	11 11.	11 12.	43 43.	12 12.	33 31.	34 34.	22 21.	11 22.	33 12.	22 12.
BALAY Moulinage, tissage de fibres	43 42.	22 22.	33 33.	32 32.	22 33.	23 33.	22 22.	22 32.	33 33.	32 32.	23 32.	34 43.

Rappel : 1°) Les notes ont été échelonnées de 1 à 4, la note 1 étant attribuée à l'entreprise la moins bien placée dans son secteur, la note 4 étant attribuée à l'entreprise la mieux placée.

2°) Les points signifient que les comptes de l'entreprise ne sont pas parvenus à la Centrale des Bilans, soit par suite de la défaillance (13 cas sur 14), soit par suite de la fin du prêt (AMTEC - 1974).

ont été calculés d'après des comptes des entreprises établis à la Centrale des Bilans du CREDIT NATIONAL suivant une méthologie précise destinée à corriger les distorsions qui apparaissent lorsque l'on compare terme à terme des données comptables produites par des entreprises distinctes. Au contraire, dans les comptes réajustés, les mêmes rubriques ont exactement la même signification d'une entreprise à l'autre et recouvrent des données calculées de la même façon.

Afin de dégager ce qui est propre à l'entreprise de la tendance moyenne de la branche à laquelle elle appartient, notre outil d'analyse sera le résultat d'un classement intra-sectoriel par quartiles qui a été effectué pour douze ratios. Les autres ratios relevés précédemment ont été éliminés à cause du manque de signification qu' aurait revêtu un tel classement ou par manque d'éléments nécessaires à l'établissement de celui-ci.

Pour indiquer la confiance que l'on peut attribuer à ces classements sectoriels déterminés avec l'échantillon de la Centrale des Bilans du CREDIT NATIONAL, nous reprenons dans le tableau ci-dessous le nombre d'entreprises présentes dans les secteurs pris en compte.

Secteurs	Nombre d'entreprises 1970 - 1974	Nombre d'entreprises 1975
Appareils de mesure et de contrôle	14	11
Machines outils	14	8
Matériels aérauliques, pompes et compresseurs	11	11
Construction métallique	7	5
Construction et réparation navales	10	6
Chaudronnerie	13	12
Papiers-cartons	23	16
Industrie de la laine	20	14
Moulinage et tissage d'autres fibres	13	10
Moyenne sidérurgie	18	17

Les notes ont été échelonnées de 1 à 4, la note 1 étant attribuée à l'entreprise la moins bien placée par rapport à son secteur d'activité, la note 4 étant attribuée à l'entreprise la mieux placée. Ces notes correspondent généralement au quartile dans lequel se situe l'entreprise, sauf dans le cas de 4 ratios, où des modifications ont dû être opérées, pour conserver aux différentes notes leur signification :

1 - Frais financiers/chiffre d'affaires : une entreprise dans le 1° quartile a reçu la note 4, dans le 2° quartile la note 3, etc., car l'entreprise la mieux placée est celle dont les frais financiers rapportés au chiffre d'affaires sont les plus faibles.

./.

2 - Stocks/chiffre d'affaires : le même raisonnement a été tenu, fondé sur l'hypothèse, d'ailleurs discutable, que des stocks trop élevés étaient plus symptômes de fragilité que des stocks faibles.

3 - Endettement à terme/fonds propres : le problème se pose dans le cas où les fonds propres deviennent négatifs : en effet, la valeur 0 est soit optimale lorsqu'on vient des valeurs positives, soit la plus mauvaise lorsqu'on vient des valeurs négatives de ce ratio. Un réajustement a donc été nécessaire.

4 - Endettement à terme/capacité d'autofinancement : un raisonnement identique à celui de l'alinéa précédent a été tenu.

Les valeurs prises par les divers ratios relevés dans la grille sont présentées dans les tableaux joints.

Sur le tableau, nous distinguons deux exceptions : Il s'agit de la SOPAC et de TERRIN., qui présentent des valeurs plutôt bonnes. La défaillance de la SOPAC, due à la décision prise par l'administration de freiner le "tout électrique" auquel elle consacrait une grosse part de son activité, ne pouvait être prévue. Celle de TERRIN, plus difficile à expliquer, serait due à un coût très élevé des salaires pratiqués dans cette entreprise, par rapport à son secteur, joint à une réduction de sa marge d'exploitation.

La comparaison sectorielle effectuée sur ces ratios n'est significative que pour quatre d'entre eux. Elle ne l'est guère pour les huit autres ; ainsi par exemple la valeur moyenne annuelle de l'un de ces huit ratios est de 2,5 qui représente la moyenne des 4 notes 1, 2, 3, 4.

Les 4 ratios retenus comme significatifs sont :

$$\frac{\text{Excédent brut d'exploitation}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T.)}}$$

$$\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T.)}}$$

$$\frac{\text{Endettement à terme}}{\text{Capacité d'autofinancement}}$$

$$\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Capital engagé}}$$

1 - $\frac{\text{Excédent brut d'exploitation}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T.)}}$:

Exception faite de BALAY, les ratios ont une valeur inférieure à celle de la médiane, et sont généralement situés dans le premier quartile. On constate en même temps que les frais financiers absorbent une grande partie, si ce n'est la totalité de cet excédent brut d'exploitation. (Bien que le ratio Frais financiers/C.A. (HT) ne soit pas significatif par lui-même).

./.

2 - $\frac{\text{Capacité d'autofinancement}}{\text{Chiffre d'affaires (H.T.)}}$:

Le poids des frais financiers laisse souvent très faible le résultat brut d'exploitation. Si de plus l'entreprise n'a que très peu de recettes financières et de profits divers, sa capacité d'autofinancement s'effondre. La comparaison sectorielle effectuée sur ce ratio se révèle très significative : à l'exception de BALAY, toutes les entreprises se situent au-dessous de la médiane de leur secteur durant au moins les deux ans précédant leur défaillance, les deux tiers d'entre elles se situant dans le 1° quartile. En valeur absolue d'ailleurs, l'autofinancement est souvent négatif plus de deux ans avant la faillite. (9 entreprises sur 14 se trouvent dans le 1° quartile 2 ans avant, 10 sur 14 un an avant).

3 - Endettement à terme/Capacité d'autofinancement

4 - Capacité d'autofinancement/Capital engagé.

Comme pour les deux alinéas précédents, on constate une position généralement en dessous de la médiane, et toujours en dessous, deux ans avant la faillite, exception faite de BALAY et de DECAZEVILLE ; 10 entreprises sur 14 se trouvent effectivement dans le 1° quartile l'année précédant leur faillite. On constate également la dégradation progressive de ces ratios dans le temps.

Le point commun à ces ratios est la capacité d'autofinancement. C'est là qu'apparaît de façon la plus sûre la fragilité de l'entreprise. Cette importance prise par l'autofinancement tient sans doute au fait que cette notion regroupe 3 aspects fondamentaux de l'entreprise : le patrimoine (traduit de façon comptable par le bilan), l'exploitation (ce qui reste à l'entreprise une fois qu'elle s'est acquittée de toutes ses charges), et le financement de son exploitation future (les ressources dégagées permettent de poursuivre l'activité). Une entreprise en difficulté grave verra presque toujours son autofinancement diminuer fortement, si ce n'est devenir négatif. Cela ne signifie pas pour autant que l'origine de ces difficultés pourra facilement être décelée.

CONCLUSION

La faiblesse de la Capacité d'autofinancement constitue sans doute le meilleur critère de fragilité de l'entreprise, si on situe cette entreprise dans le cadre d'une comparaison sectorielle, mais cette faiblesse ne suffit pas à expliquer l'origine de sa défaillance.

PREVISION DE DEFAILLANCES D'ENTREPRISES SUIVANT LES CRITERES RETENUS

5 ans avant	1	MECI
4 ans avant	4	AMTEC RATEAU G S P C M E
3 ans avant	0	
2 ans avant	4	ZIEGLER Frères MALVY-MALISSARD Papeteries de RENAGE HOUARD JEUNE
1 an avant	2	CONROY BALAY
Non prévisible	3	TERRIN SOPAC Aciéries de DECAZEVILLE

14

III - ANALYSE DE LA DEFAILLANCE DE 14 ENTREPRISES DE L'ECHANTILLON A PARTIR DE LEUR COMPTABILITE

De l'étude détaillée des divers comptes des entreprises, il ressort en fait trois groupes :

1) le groupe de celles dont la faillite est prévisible 4 ou 5 ans à l'avance (5 entreprises) ;

2) le groupe de celles dont la faillite est prévisible 1 ou 2 ans à l'avance (6 entreprises) ;

3) le groupe de celles dont la faillite n'est pas prévisible (3 entreprises).

Un certain nombre de comportements peuvent être dégagés, et des conclusions sur les critères de fragilité peuvent être tirées.

1°) Groupe des entreprises dont la défaillance est prévisible 4 ou 5 ans à l'avance (5 entreprises).

Certaines caractéristiques apparaissent dans ce groupe :

a) le résultat net est négatif depuis 4 ou 5 ans, se dégradant chaque année davantage pour GSP et RATEAU ; les fonds propres de ces deux entreprises, ainsi que ceux de la CME deviennent d'ailleurs négatifs 2 ou 3 ans avant la faillite ;

b) la capacité d'autofinancement de ce groupe d'entreprises est également négative 4 ou 5 ans avant leur défaillance ;

c) chacune de ces entreprises a connu durant ces 5 années précédant sa faillite une ou plusieurs baisses de son chiffre d'affaires annuel, en francs courants. La CME a même diminué ses ventes en valeur absolue entre 1972 et 1975 ;

d) le résultat brut d'exploitation et parfois également l'excédent brut d'exploitation sont négatifs déjà 4 ou 5 ans avant la défaillance. Ce dernier, quand il n'est pas négatif, est utilisé essentiellement pour s'acquitter des frais financiers, qui l'absorbent parfois même tout entier ;

e) indépendemment de leur relation à l'excédent brut d'exploitation, le rapport des frais financiers au chiffre d'affaires dépasse toujours 4 % dans les trois dernières années, ce chiffre ne cessant d'augmenter chaque année pour l'entreprise (4 % à 5 % pour la MECI de 1974 à 1976, de 4 % à 7 % pour RATEAU de 1972 à 1974, avec une baisse en 1975, de 4 % à 10 % pour GSP de 1973 à 1976) ;

./.

f) l'excès des stocks n'est noté de façon certaine que pour RATEAU, où le rapport de ceux-ci au chiffre d'affaires mensuel passe de 7 en 1972 à 11 en 1975, cette augmentation étant interprétée comme l'impossibilité d'écouler les stocks plus que comme un stockage de précaution ;

g) le critère qui semble ressortir de façon la plus probante est celui des frais de personnel comparés à la valeur ajoutée de l'entreprise, la part de ceux-ci dépassant le plus souvent 90 %, voire même 100 % de la valeur ajoutée (la moyenne nationale étant passée, pour les sociétés et quasi sociétés, de 64 % en 1972 à 68,5 % en 1976) ;

h) pour la plupart de ces entreprises, la situation ne cesse de se dégrader, ce fait étant illustré par le nombre croissant de critères de fragilité relevés chaque année sur le tableau.

La caractéristique de ce groupe est donc son incapacité à un quelconque redressement, chaque entreprise ne cessant de perdre sa substance, sans possibilité d'amélioration sur aucun plan.

2°) Groupe des entreprises dont la faillite est prévisible 1 ou 2 ans à l'avance (6 entreprises).

Pour ces entreprises, on note presque toujours de légères difficultés apparues plus de deux ans avant la faillite mais qui ne semblent pas être très graves et décisives dans la défaillance, même si elles sont le signe d'une fragilité déjà existante de l'entreprise. Une exception subsiste cependant : il s'agit de la société BALAY, dont aucun signe particulier de fragilité ne se manifeste plus d'un an avant sa défaillance.

Les caractéristiques apparaissant dans le groupe sont les suivantes :

a) le résultat net est négatif plus de deux ans avant pour trois d'entre elles, deux ans avant pour le groupe entier (sauf BALAY) ;

b) la capacité d'autofinancement est négative au moins un an avant, sauf pour MALVY-MALISSARD ;

c) toutes, sauf CONROY, ont connu une baisse de leur chiffre d'affaires dans les deux ans précédant la défaillance ;

d) le résultat brut d'exploitation est négatif au moins un an avant la faillite, sauf pour MALVY-MALISSARD ;

e) la part des frais financiers et des stocks n'apparaît pas excessive ;

./.

f) la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée est très élevée pour toutes les entreprises, à l'exception de CONROY (dont le ratio passe cependant de 55 % à 70 % entre 1973 et 1974), ce phénomène étant noté dans les deux années précédant la faillite.

La caractéristique de ce groupe est donc une détérioration relativement rapide de son activité, difficilement prévisible plus de deux ans avant la défaillance, au simple vu des comptes étudiés.

3°) Groupe des entreprises dont la faillite n'est pas prévisible (3 entreprises).

Pour chacune de ces entreprises, certains critères de fragilité apparaissent dans les 5 ans précédant leur défaillance, mais ils ne suffisent pas à expliquer celle-ci, certaines entreprises étant parfaitement viables avec de tels résultats. Nous allons étudier chaque entreprise séparément :

a) Société provençale des Ateliers TERRIN :

Exceptée une forte hausse du rapport des frais de personnel sur valeur ajoutée en 1975, ainsi que l'apparition d'un résultat net négatif cette même année, rien ne permet d'expliquer la faillite de cette entreprise, la baisse de chiffre d'affaires enregistrée en 1973 n'étant due qu'à un abandon d'activité à une filiale de cette société ;

b) SOPAC :

On note seulement l'apparition de résultats négatifs en 1975, d'un résultat brut d'exploitation négatif, et d'une augmentation notable des frais de personnel sur valeur ajoutée, dépassant 87 %. Mais ces éléments s'améliorent en 1976, sauf le résultat net qui reste négatif.

La raison de la faillite se trouve hors des comptes de l'entreprise, des raisons sectorielles ayant provoqué sa chute, et sa fragilité étant devenue plus grande à la suite d'une fusion en 1974 avec une entreprise en difficulté ;

c) Aciéries et usines métallurgiques de DECAZEVILLE :

Malgré des résultats médiocres en 1973, la société semblait se redresser chaque année, le seul indice étant le fonds de roulement négatif depuis plus de quatre ans. Mais on voit mal comment une entreprise parvenant à vivre durant plusieurs années dans de telles conditions, tout en améliorant ses résultats, tomberait en défaillance principalement pour cette raison. C'est la raison pour laquelle elle a été placée dans cette catégorie.

./.

Entreprises	Variations d'effectifs entre 1972 et l'année précédant la défaillance	Frais de personnel / Valeur ajoutée
MECI	- 29 %	> 90 % pendant 5 ans
AMTEC	- 15 % entre 1972 et 1973	> 87 % en 1973
GSP	- 13 %	> 88 % depuis 1973 (sauf en 1975)
RATEAU	- 15 %	> 90 % depuis 1972 (sauf en 1974)
CME	- 29 %	>100 % depuis 1973
ZIEGLER	+ 15 %	> 90 % depuis 1975
MALVY-MALLISARD	- 14 %	> 87 % depuis 1972
RENAGE	+ 1 %	> 98 % depuis 1975
HOUARD	- 19 %	> 92 % depuis 1974
CONROY	+ 10 %	correct. De 55 % à 70 % entre 1973 et 1974
BALAY	+ 21 %	correct. 84 % en 1975
TERRIN	- 14 %	> 87 % en 1975
SOPAC	+ 54 %	> 88 % en 1975
DECAZEVILLE	+ 5 %	correct depuis 1974

./.

Les caractéristiques essentielles, critères de fragilité les plus pertinents des entreprises, que l'on retrouve d'ailleurs dans les deux premiers groupes, sont donc les suivantes, classées par ordre décroissant de pertinence :

1 - $\frac{\text{Frais de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}} > 85\ \%$ plusieurs années avant la défaillance.

2 - Capacité d'autofinancement négative plusieurs années à l'avance.

3 - Résultat brut d'exploitation négatif plusieurs exercices avant la faillite.

4 - Baisse du chiffre d'affaires une ou plusieurs années avant la faillite.

5 - Frais financiers souvent élevés $\left(\frac{\text{Frais financiers}}{\text{Chiffre d'affaires}} > 4\ \%\right)$.

6 - Résultat net négatif plusieurs années à l'avance, ce phénomène n'ayant pas une très grande signification cependant, à cause des aspects fiscaux qu'il recouvre. Ce fait n'a de sens que si l'on constate de tels résultats durant au moins 4 ou 5 années consécutives, une telle répétition indiquant sans doute une exploitation impossible à rentabiliser.

Le critère principal de fragilité des entreprises, qui est la part des frais de personnel dans la valeur ajoutée, ne semble pas cependant lié directement à la rigidité de l'emploi, même si ce facteur a pu jouer dans de nombreux cas. Le tableau ci-contre illustre cette remarque, certaines entreprises ayant pu diminuer leurs effectifs de près de 30 % sans pour autant parvenir à rétablir la part de leurs frais de personnel dans la valeur ajoutée.

Au vu de ces trois groupes, on est amené à se poser la question suivante : comment les entreprises du groupe I (défaillances prévisibles 5 ans à l'avance) ont-elles pu survivre si longtemps ?

Pour répondre à cette question, il convient d'étudier de plus près le tableau de financement des entreprises, en cherchant à voir quel type de ressources a permis à ces entreprises de poursuivre si longtemps leur exploitation :

1) on ne constate aucun apport en fonds propres ;

2) on remarque des cessions d'actifs souvent très importantes dans l'année précédant la défaillance (RATEAU en 1975, MECI et GSP en 1976) ;

3) le prélèvement sur fonds de roulement, qui tend la trésorerie et rend l'entreprise de plus en plus vulnérable aux difficultés éventuelles, est souvent utilisé également ;

./.

4) mais la raison principale de la survie de ces entreprises tient à l'aide à long terme qu'elles ont reçue durant ces quatre à cinq ans. Les emprunts qui leur ont été consentis étaient souvent très élevés, ceux de l'année précédant la faillite étant parfois les plus importants en valeur : c'est le cas de la MECI en 1976, de la CME, de GSP, de RATEAU (sauf en 1975 , où des cessions d'actifs importantes ont remplacé un emprunt à terme). On comprend ainsi l'alourdissement des frais financiers noté pour toutes ces entreprises. Celles-ci semblent donc être tombées en défaillance lorsque le système bancaire a refusé d'apporter de nouveaux concours, sans quoi rien ne les aurait empêchées apparemment de poursuivre leur activité, malgré une très mauvaise rentabilité.

Pour les entreprises dont la faillite est prévisible un ou deux ans à l'avance, on constate un phénomène comparable, une aide à terme étant soit accordée l'année précédant la faillite (ZIEGLER, HOUARD), soit deux ans avant (BALAY) ; dans le cas de RENAGE au contraire, on constate une aide soutenue durant trois années consécutives, puis un arrêt de l'aide ne permettant pas à l'entreprise de survivre plus d'un an à cette mesure. On peut ainsi dégager deux comportements bancaires :

- soit une aide soutenue durant quelques années, suivie d'un arrêt précipitant un ou deux ans plus tard la chute de l'entreprise ;

- soit une aide importante accordée dans l'année précédant la faillite, aide qui s'avère insuffisante pour permettre le redressement de l'entreprise, et que les organismes prêteurs refusent de renouveler l'année suivante.

Les cas de TERRIN, SOPAC et DECAZEVILLE sont plus difficiles à interpréter. On constate seulement un important recours à l'emprunt à terme un ou deux ans avant la défaillance.

Pour conclure, il faut noter que l'étude qui précède concerne les comptes de l'entreprise, et eux seuls, sans qu'il soit fait appel à des phénomènes extérieurs pour expliquer sa défaillance, comme par exemple la situation de la branche, les pressions d'entreprises étrangères, la modification du marché, etc...

Si donc il a été possible de déceler des critères de fragilité à différents degrés de pertinence, cela ne signifie pas pour autant que ces critères constituent une explication de la défaillance de l'entreprise.

Le paragraphe suivant essaie de cerner de façon plus approfondie l'origine des différentes faillites d'entreprises.

Sociétés \ Année	1972	1973	1974	1975	1976
MECI Appareils de mesure et de contrôle (faillite début 1978)	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-8 %) Pers. / V.A. > 93 % — R B E < 0 Capacité autof. < 0	Résultat net < 0 — Pers. / V.A. > 93 % — R B E < 0 Capacité autof. < 0	Résultat net < 0 — Pers. / V.A. > 91 % F.F. / C.A. > 4 % R B E < 0 Capacité autof. < 0	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-4,5%) Pers. / V.A. > 88 % F.F. / C.A. > 5 % R B E < 0 Capacité autof. < 0	← Résultat net < 0 → Baisse du C.A. (-6 %) Pers. / V.A. > 91 % F.F. / C.A. > 5 % R B E < 0 Capacité autof. < 0
AMTEC Machines outils	Résultat net < 0 — Stocks / C.A. mensuel > 6 F.F. / C.A. > 9 % R B E < 0 —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-6 %) Stocks / C.A. mensuel > 6 F.F. / C.A. > 13 % R B E < 0 Capacité autof. < 0 Pers. / V.A. > 87 %	Fin de prêt Non communication des bilans ultérieurs		Faillite en 1976
RATEAU Matériels aérauliques pompes et compresseurs	← Résultat net < 0 → — Pers. / V.A. > 90 % Stocks / C.A. mensuel > 7 F.F. / C.A. > 4 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-17 %) Pers. / V.A. > 90 % Stocks / C.A. mensuel > 9,5 F.F. / C.A. > 6 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 —	Résultat net < 0 — — Stocks / C.A. mensuel > 10 F.F. / C.A. > 7 % R B E < 0 Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	← Résultat net < 0 → — Pers. / V.A. > 90 % Stocks / C.A. mensuel > 11 F.F. / C.A. > 4 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	Faillite en 1976
G S P Machines outils	← Résultat net < 0 → Baisse du C.A. (-5 %) — — — —	Résultat net < 0 — Pers. / V.A. > 99 % E B E < 0 F.F. / C.A. > 4 % Capacité autof. < 0 —	Résultat net < 0 — Pers. / V.A. > 88 % R B E < 0 F.F. / C.A. > 7 % Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-19 %) — — F.F. / C.A. > 7,5 % Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	← Résultat net < 0 → — Pers. / V.A. > 99 % E B E < 0 F.F. / C.A. > 10 % Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0
C M E Construction métallique	← Résultat net < 0 → Baisse du C.A. (-18 %) Pers. / V.A. > 87 % — R B E < 0	Résultat net < 0 — Pers. / V.A. > 103 % F.F. / C.A. > 4 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-8 %) Pers. / V.A. > 125 % F.F. / C.A. > 4 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	← Résultat net < 0 → Baisse du C.A. (-3 %) Pers. / V.A. > 100 % F.F. / C.A. > 4 % E B E < 0 Capacité autof. < 0 Fonds propres < 0	Faillite en 1976
ZIEGLER FRERES Construction et réparation navales	Résultat net < 0 Pers. / V.A. > 86 % — —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-41 %) Pers. / V.A. > 87 % — —	Résultat net < 0 — — — —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-5 %) Pers. / V.A. > 91 % — —	← Résultat net < 0 → — Pers. / V.A. > 99 % E B E < 0 Capacité autof. < 0
MALVY-MALISSARD Chaudronnerie	← → — — Pers. / V.A. > 87 % —	— — Pers. / V.A. > 87 % —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-6 %) Pers. / V.A. > 87 % —	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-16 %) Pers. / V.A. > 87 % F.F. / C.A. > 4 %	Faillite en 1976

Société / Année	1972	1973	1974	1975	1976
Papeteries de RENAGE Papiers Cartons		⟷	Résultat net < 0	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-15 %) Pers./V.A. > 98 % EBE < 0 Capacité Autof. < 0	Résultat net < 0 Pers./V.A. > 110 % EBE < 0 Capacité autof. < 0
HOUARD Jeune Industrie de la laine	Résultat net < 0	Résultat net < 0	Résultat net < 0 Pers./V.A. > 105 % EBE < 0 Capacité Autof. < 0	⟷ Résultat net < 0 Baisse du C.A. (-10 %) Pers./V.A. > 92 % RBE < 0 Capacité Autof. < 0	Faillite en 1976
CONROY Industrie de la laine	⟷ Baisse du C.A. (- 2 %)	Résultat net < 0	Résultat net < 0 FF/CA > 5 % RBE < 0 Capacité Autof. < 0	Faillite en 1975	
BALAY Moulinage et tissage de fibres synthétiques	⟷		⟷	Résultat net < 0 Baisse du C.A. (- 9 %) Pers./V.A. > 84 % FF/C.A. > 4 % RBE < 0 Capacité Autof. < 0	Faillite en 1976
TERRIN (SPAT) Construction et réparation navales		⟷ Baisse du C.A.*(-10,5%) * non significatif, car abandon d'activité à filiale		⟷ Résultat net < 0 Pers./V.A. > 87 %	Faillite en 1976
SOPAC Appareils de mesure et de contrôle			⟷	Résultat net < 0 Pers./V.A. > 88 % RBE < 0 * Fusion fin 1974 avec une autre entreprise	Résultat net < 0
Aciéries de DECAZEVILLE Moyenne sidérurgie	Résultat net < 0 Pers./V.A. > 84 Fonds de roulement < 0	Résultat net < 0 Pers./V.A. > 90 RBE < 0 FF/C.A. > 4 % Capacité Autof. < 0 Fonds de roulement < 0	⟷ FF/C.A. > 4,5 % Fonds de roulement < 0	Fonds de roulement < 0	Faillite en 1976

LEGENDE :
- C.A. : Chiffre d'affaires hors taxes
- Pers. : Frais de personnel
- V.A. : Valeur ajoutée hors taxes
- FF : Frais financiers
- EBE : Excédent brut d'exploitation
- RBE : Résultat brut d'exploitation = EBE - FF
- Capacité Autof. = Capacité d'autofinancement = résultat net + Amortissements + Provisions
- ⟷ = Emprunts à terme importants ou cessions d'actifs importantes

	Papeterie de RENAGE 72 à 76	Société BATEAU 72 à 75	M.P.C.I. (Instrumentation) 72 à 76	SOPAC Régulation 72 à 76	AMTEC (Machines outils) 72 et 73	G.S.P. (Construction mécanique) 72 à 76	C.M.E. (Construction mécanique) 72 à 75	TERRIN (Construction navale) 72 à 74	ZIEGLER (Construction navale 72 à 76	MALVY MALISSARD (Chaudronnerie) 72 à 75	Acierie de DECAZEVILLE (Ecy. sidérurgie 72 à 75	Etablissements C. CONROY (Laine) 72 à 74	HOUARD Jeune (Laine) 72 à 75	BALAY (Moulinage et tissage) 72 à 75	
Variation du chiffre d'affaires	5,80 14,40 49,24 - 15,50 16,88	13,09 - 16,74 2,67 32,11	- 8,38 9,14 26,07 - 4,59 - 6,35	22,99 20,79 13,55 35,79 22,72	46,28 - 6,37	- 5,64 7,38 52,14 - 19,39 16,89	- 18,71 8,95 - 8,51 - 3,29	27,34 - 10,87 24,58 14,74	26,77 - 41,57 140,10 - 5,93 69,73	0,78 12,65 - 6,58 - 15,99	8,47 18,25 53,81 16,89	- 2,45 8,29 10,18	24,89 3,28 11,93 - 9,81	22,54 15,11 30,35 - 9,44	Variation du chiffre d'affaires
V A (HT) / C A (HT)	35,58 32,95 31,75 24,81 22,40	40,- 50,90 50,09 46,41	58,29 56,29 57,73 60,05 51,45	53,81 53,31 51,60 50,01 51,44	36,- 38,13	55,03 52,80 51,10 61,58 46,34	31,17 28,32 21,72 32,28	50,09 52,90 53,18 47,11	43,47 75,64 41,78 51,41 32,97	42,60 45,09 52,68 63,29	46,12 42,39 42,90 43,09	17,43 21,19 18,14	28,08 29,31 20,92 28,60	29,43 28,59 32,11 27,40	V A (HT) / C A (HT)
Variation de la Valeur ajoutée	5,9 43,8 - 34,- + 5,5	5,95 1,02 22,42	5,4 29,3 - 0,7 - 19,8	19,7 9,9 31,6 26,2	- 0,2	3,- 17,8 21,4 - 12,-	- 1,- 29,8 43,8	- 5,8 25,2 1,6	1,7 32,6 15,8 8,8	19,2 9,2 0,9	8,7 55,6 17,4	31,6 - 5,7	7,8 - 20,1 23,3	11,8 46,4 - 22,7	Variation de la Valeur ajoutée
V A (HT) / Effectifs	52,31 54,87 72,51 52,09 54,96	39,79 45,58 52,23 61,60	38,84 41,15 62,75 71,44 59,33	33,57 38,63 41,97 40,41 47,51	56,23 56,29	42,14 43,46 69,85 68,05 62,77	42,59 42,99 36,75 59,51	52,64 60,10 69,80 73,05	44,03 43,91 56,80 57,58 64,77	36,51 43,36 50,59 55,85	33,46 34,94 53,00 63,50	42,18 53,50 47,63	22,81 26,84 21,44 29,97	39,37 41,30 55,20 41,04	V A (HT) / Effectifs
Frais de personnel / V A (HT)	64,1 69,2 58,6 98,5 110,3	95,0 92,3 82,75 93,61	93,1 93,- 91,2 88,2 91,8	72,5 72,4 73,9 88,5 82,5	75,4 87,8	83,1 99,4 88,6 82,5 99,4	87,6 103,3 129,2 104,6	83,0 80,7 75,4 87,4	86,6 87,5 81,4 91,7 99,6	87,7 87,3 87,3 87,4	84,0 90,4 75,6 78,5	58,3 55,- 70,5	80,2 75,- 106,3 92,1	63,7 66,6 55,8 84,2	Frais de personnel / V A (HT)
T F S E / V A (HT)	35,5 39,- 33,4 49,3 57,6	28,8 33,7 36,5 56,3	16,8 18,9 17,8 21,1 31,5	28,8 27,5 32,3 27,8 26,4	46,5 50,6	31,2 38,9 29,8 23,8 32,4	136,6 108,3 81,1 115,2	74,7 71,6 86,4 78,9	37,3 34,7 64,5 46,6 57,4	20,1 34,- 17,1 14,8	44,6 52,2 52,5 47,2	57,1 50,5 70,2	87,- 70,8 96,3 68,4	106,1 95,7 71,4 91,7	T F S E / V A (HT)
Excédent brut Exploitation / C A (HT)	11,07 8,55 11,84 - 1,55 - 4,73	- 1,77 - 0,98 3,39 - 2,16	2,33 2,23 3,41 5,42 2,18	14,22 13,83 12,24 4,23 7,52	8,21 3,59	7,35 - 1,91 4,03 9,18 - 1,26	3,45 - 2,37 - 7,22 - 2,38	7,27 9,19 11,62 4,60	5,30 8,21 7,06 3,35 - 0,64	4,36 4,89 5,54 6,48	6,03 2,69 3,30 7,91	6,99 8,99 5,08	4,96 6,71 - 1,95 1,32	10,01 8,77 13,41 3,26	Excédent brut Exploitation / C A (HT)
Frais financiers / C A (HT)	1,57 2,11 2,62 4,17 4,12	4,07 6,12 7,65 4,78	2,91 3,24 4,15 5,28 5,47	2,81 3,13 3,52 6,28 5,86	9,36 13,23	3,02 4,84 7,31 7,94 10,84	3,91 4,91 4,22 4,26	1,21 1,77 2,38 2,03	1,49 2,98 1,14 1,16 1,22	1,77 2,34 3,53 4,44	3,79 4,47 4,54 3,87	3,46 3,90 5,45	1,13 1,78 2,04 2,57	3,17 3,30 3,95 4,30	Frais financiers / C A (HT)
Capacité Autofinancement / C A (HT)	6,02 6,04 9,06 - 5,70 - 9,12	- 6,41 - 6,30 - 2,72 - 7,17	- 0,43 - 1,39 - 1,52 - 0,04 - 4,31	8,08 8,14 6,88 - 1,77 1,48	0,41 - 5,84	2,13 - 7,34 - 3,94 - 3,21 - 10,50	3,56 - 7,73 - 9,39 - 4,97	4,39 4,85 5,25 2,33	3,84 3,75 2,56 1,93 - 1,74	2,50 2,36 1,87 2,09	2,41 - 1,64 4,67 3,91	2,45 1,45 - 0,05	3,84 4,87 - 3,99 - 1,25	5,05 5,45 7,70 - 0,21	Capacité Autofinancement / C A (HT)

./.

	Papetorie de RENAGE 72 à 76	Société RATEAU 72 à 75	M.E.C.I. (Instrumentation) 72 à 76	SOPAC Régulation 72 à 76	AMTEC (Machines-outils) 72 et 73	G.S.P. (Construction mécanique) 72 à 76	C.M.E. (Construction mécanique) 72 à 75	TERRIN (Construction navale) 72 à 74	ZIEGLER (Construction navale) 72 à 75	MALVY MALISSARD (Chaudronnerie) 72 à 75	Aciérie de DECAZEVILLE (Ncy. sidérurgie) 72 à 75	Etablissements C. CONROY (Laine) 72 à 74	HOUARD Jeune (Laine) 72 à 75	BALAY (Moulinage et tissage) 72 à 75	
Endettement à terme / Fonds propres	14,54 31,17 38,69 74,84 231,90	163,98 513,89 - 661,45 - 319,76	18,98 22,82 20,72 13,27 61,35	42,19 32,77 38,75 89,84 102,64	159,69 301,79	120,21 340,07 285,42 164,31 61,97	59,96 - 352,93 - 876,34 - 401,77	50,64 92,22 73,63 97,49	96,38 56,31 15,23 14,42 58,81	56,54 43,91 35,14 26,25	122,53 220,21 198,80 84,54	104,28 87,70 93,47	30,99 33,70 41,19 132,84	71,73 51,70 67,08 56,89	Endettement à terme / Fonds propres
Fonds de Roulement net / C A (HT) mensuel	3,34 2,60 2,02 1,95 0,12	2,32 1,96 3,58 0,93	4,57 3,76 2,60 2,24 4,14	2,11 2,01 1,88 1,37 1,03	3,81 4,76	3,52 1,70 2,42 1,85 5,08	3,15 1,24 3,31 3,75	0,34 0,80 0,34 0,44	1,59 2,98 0,85 0,75 0,13	0,42 0,33 0,28 0,12	- 2,62 - 2,75 - 1,57 - 0,45	1,08 0,99 0,86	2,85 3,40 2,29 3,33	1,41 1,55 1,97 1,64	Fonds de Roulement net / C A (HT) mensuel
Valeurs d'Exploitation / CA (HT) mensuel	2,58 2,67 2,38 2,66 1,87	7,12 9,82 10,38 11,30	4,92 4,42 3,85 4,16 4,01	2,08 2,09 2,86 2,71 2,43	6,58 6,44	6,17 6,82 4,55 8,40 6,17	6,09 5,67 3,20 2,49	1,- 1,08 2,45 1,29	1,22 5,91 1,95 5,01 1,78	2,44 1,22 1,96 4,74	1,91 2,02 1,83 2,-	3,16 4,17 3,42	4,20 4,31 3,75 4,24	2,20 2,42 2,13 2,76	Valeurs d'Exploitation / C A (HT) mensuel
Frais Financiers / Excédent Brut d'Exploitation	14,2 24,7 22,1 E.B.E. < 0 E.B.E. < 0	E.B.E. < 0 E.B.E. < 0 225,4 E.B.E. < 0	125,- 145,- 122,- 97,4 250,-	19,8 22,6 28,7 148,- 78,-	114,- 369,-	41,1 E.B.E. < 0 181,3 86,5 E.B.E. < 0	113,4 E.B.E. < 0 E.B.E. < 0 E.B.E. < 0	16,7 19,2 20,5 44,1	28,2 36,2 16,1 34,6 E.B.E. < 0	40,6 47,8 63,6 68,6	62,9 166,- 48,9 49,-	49,6 43,4 107,-	22,7 26,5 E.B.E. < 0 195,-	31,6 37,7 29,5 132,-	Frais Financiers / Excédent Brut d'Exploitation
Investissement / Chiffre d'Affaires (HT)	5,35 13,9 8,30 1,13 1,97	4,39 2,53 2,68 9,88	2,32 1,51 0,82 1,92 4,40	3,48 3,24 4,96 1,85 3,57	1,71 2,13	6,36 5,23 3,78 6,30 4,16	4,35 8,32 0,72 2,58	5,70 9,52 5,73 3,65	2,44 3,23 3,06 2,39 1,57	2,66 2,12 1,04 2,61	2,13 2,23 3,53 6,25	5,85 1,43 1,67	3,17 0,83 2,79 1,77	10,7 2,21 4,10 0,94	Investissement / Chiffre d'Affaires (HT)
Dettes à terme / Capacité d'autofinancement	1,05 1,94 1,07 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0	C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0	C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0	1,72 1,20 1,87 C.A.F. < 0 11,50	141,5 - 16,7	16,33 - 3,81 - 4,93 - 5,87 - 1,70	6,65 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0	1,56 3,23 2,17 5,18	3,45 3,63 0,71 0,92 C.A.F. < 0	2,65 2,07 2,22 1,71	8,05 C.A.F. < 0 2,39 2,98	3,47 5,17 C.A.F. < 0	0,99 0,85 C.A.F. < 0 C.A.F. < 0	2,18 1,46 1,16 C.A.F. < 0	Dettes à terme / Capacité d'autofinancement
Capacité d'Autofinancement / Capital	4,95 5,21 10,1 - 5,46 - 10,5	- 4,63 - 4,25 - 1,78 - 9,43	- 0,35 - 1,18 - 1,53 - 0,04 - 3,59	9,90 11,15 7,77 - 2,04 1,96	0,27 - 3,01	1,53 - 5,41 - 4,18 - 2,53 - 10,76	5,82 - 9,78 - 12,- - 7,43	8,09 6,75 7,19 3,99	6,49 4,07 7,52 3,66 - 6,11	4,70 4,42 3,21 3,08	2,47 - 1,88 8,21 6,27	7,93 3,97 - 0,14	6,37 8,39 - 8,62 - 2,14	8,41 9,25 13,3 - 0,35	Capacité d'Autofinancement / Capital
Dettes totales / Fonds Propres + ressources assimilables à des Fonds propres	52,4 88,7 127,- 248,- 861,-	708,- 2 170,- F.P. < 0 F.P. < 0	126,- 204,- 264,- 262,- 203,-	132,- 159,- 140,- 275,- 329,-	396,- 550,-	315,- 1 290,- 1 190,- 1 020,- 281,-	370,- F.P. < 0 F.P. < 0 F.P. < 0	370,- 402,- 502,- 418,-	377,- 408,- 413,- 925,- 1 280,-	741,- 691,- 638,- 765,-	427,- 1 070,- 1 070,- 400,-	647,- 770,- 881,-	210,- 154,- 278,- 338,-	290,- 281,- 255,- 266,-	Dettes totales / Fonds Propres + ressources assimilables à des Fonds Propres
Capitaux propres / Capitaux permanents	76,7 66,3 57,3 43,6 19,3	34,6 13,6 F.P. < 0 F.P. < 0	79,6 66,- 71,- 78,1 57,9	68,9 64,9 69,3 50,4 47,4	38,3 24,6	42,6 17,9 18,7 24,3 52,2	59,1 C.P. < 0 C.P. < 0 C.P. < 0	53,7 44,6 49,5 43,2	42,3 53,- 70,7 71,5 40,-	50,5 52,6 57,5 60,9	42,- 29,3 30,8 52,2	43,5 51,4 47,8	42,2 37,7 41,- 31,-	55,6 61,9 50,1 55,7	Capitaux propres / Capitaux permanents

IV - ANALYSE, A PARTIR DE LEUR COMPTABILITE, D'UN GROUPE DE 25 "BONNES" ENTREPRISES.

Une étude comparable à celle effectuée sur les 14 entreprises précédentes a été réalisée sur un échantillon de 25 entreprises, considérées comme "bonnes" durant la même période, les critères choisis pour les sélectionner étant les suivants :

1°) augmentation du chiffre d'affaires d'au moins 20 % par an en moyenne (période 1970-1975).

2°) capacité d'autofinancement au moins égale à 7,5 % du chiffre d'affaires hors taxes ou capacité d'autofinancement au moins égale à 15 % des fonds propres ou assimilés (résultats, amortissements, provisions) (période 1970-1975).

Ces critères sont ceux retenus dans une étude récente du CREDIT NATIONAL portant sur les entreprises performantes (1970-1975).

Au vu de ces 25 entreprises, on ne constate aucun des phénomènes mentionnés dans la précédente partie ; en particulier, s'il arrive parfois que certains éléments se détériorent, l'ensemble des comptes de l'entreprise ne s'en trouve pas affecté, et cette détérioration n'est jamais durable (2 ans maximum). Les ratios envisagés se trouvent d'ailleurs pratiquement tous en deçà des seuils retenus précédemment ($\frac{\text{Frais financiers}}{\text{Chiffre d'affaires h.t.}} < 4\ \%$ $\frac{\text{Frais de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}} \ll 85\ \%$ par exemple) la capacité d'autofinancement demeure largement positive ; le chiffre d'affaires ne connaît que de rares fluctuations, seul le résultat net est parfois négatif sur plusieurs années consécutives, l'interaction déjà soulignée de celui-ci avec la fiscalité expliquant assez bien l'écart constaté entre le comportement observé et le comportement attendu, mais n'étant pas la seule raison (voir plus bas).

Les tableaux de financement font montre d'un plus grand équilibre. En particulier le prélèvement sur fonds de roulement est rare : ainsi, sur la période 1972-1976, 17 entreprises sur 25 y font appel une fois au plus (7 entreprises zéro fois, et 10 entreprises une fois), alors que seulement 4 entreprises sur les 14 défaillantes avaient la même attitude, et que 6 sur 14 y avaient fait appel au moins 3 fois sur 5.

On constate également chez ces "bonnes" entreprises une croissance notable des effectifs, alors que la tendance inverse avait été notée lors de l'étude des 14 entreprises défaillantes. Le tableau suivant illustre cette croissance des effectifs :

./.

Taux de croissance des effectifs entre 1972 et 1976	Nombre d'entreprises	
	défaillantes	bonnes
< 0	8	1
de 0 à + 25 %	5	9
de + 25 à + 50 %	0	8
de + 50 à + 100 %	1 (fusion)	5
> + 100 %	0	2
Total :	14	25

La rigidité sociale constituée par la difficulté croissante qu'ont les entreprises à diminuer leurs effectifs ne joue donc pratiquement pas pour ce groupe de bonnes entreprises. Il semble au contraire que leur croissance économique passe également par celle de leurs effectifs.

Si l'on s'intéresse de plus près aux frais de personnel comparés à la valeur ajoutée, on constate :

a) que le résultat net est toujours négatif pour ces bonnes entreprises dès que le rapport $\frac{\text{Frais de personnel}}{\text{Valeur ajoutée}}$ dépasse 80 %.

b) qu'exceptées deux entreprises pour lesquelles ce ratio se situe entre 75 et 78 %, toutes les entreprises ayant tout au long de la période un tel ratio inférieur à 75 % étaient bénéficiaires sur toute la période.

La sensibilité des résultats des bonnes entreprises à ce critère est beaucoup plus grande que pour les entreprises défaillantes, dont la capacité bénéficiaire est déjà affectée pour bien d'autres raisons.

V - CAUSES DE DEFAILLANCE D'ENTREPRISES RELEVEES DANS LES NOTES EXPLICATIVES DES PRETS DEVENUS LITIGIEUX.

Cherchant à dépasser le simple niveau d'une explication comptable, nous avons cherché à rassembler et à analyser les différentes raisons invoquées pour expliquer la défaillance d'une entreprise cliente du CREDIT NATIONAL. Pour cela, nous avons dépouillé les notes explicatives jointes aux rapports de prêts devenus litigieux, adressées par l'auteur de ceux-ci à la direction des prêts. Le matériau d'analyse a porté sur les notes concernant 50 entreprises défaillantes. Nous avons regroupé les différentes causes avancées en suivant le plan adopté dans la première partie pour recenser les critères de fragilité des entreprises. Les causes qui nous ont semblé revêtir une importance particulière seront développées à la suite de cet inventaire.

I - ORGANISATION ET ENVIRONNEMENT

1°) Etape de développement :

. Diversification ou reconversion manquées, ou échec d'une intégration plus poussée de l'appareil de production : 12 cas.

. Fusion avec une société déséquilibrée, et impossibilité de redresser la situation générale du groupe, la fusion ayant parfois été réalisée 4 ou 5 ans avant la défaillance : 5 cas.

. Reconversion nécessaire non effectuée : 1 cas.

2°) Aspects sectoriels macro-économiques :

. Taux de défaillance élevé et crise du secteur : 10 cas.

(Secteurs très divers signalés : construction navale, papier carton, textile, imprimerie, matériel de manutention ...).

. Blocage des prix : 1 cas.

3°) Organisation et direction :

. Ecritures comptables à la limite de la régularité, mystification du banquier et parfois du Conseil d'Administration, plainte du commissaire aux comptes, ... : 5 cas.

. Décès de l'animateur de l'entreprise moins d'un an avant la faillite : 3 cas.

. Dirigeant grisé par un premier succès, ou incompétent, ou non rigoureux : 5 cas.

. Echec d'une restructuration interne :

- du réseau commercial : 2 cas
- traitement de la gestion par l'informatique (absence de comptes durant 1 ou 2 exercices successifs) : 2 cas.

./.

. Absence de restructuration - Rigidité de la structure : 2 cas

. Sinistre imprévu : incendie très grave : 1 cas

4°) Environnement :

. Rigidité sociale - Grèves longues et coûteuses : 2 cas

II - LE MARCHE

1°) Etat du marché et évolution :

La crise qui a atteint divers secteurs a été mentionnée précédemment.

. Tassement du marché, baisse des commandes : 7 cas

. Pénétration étrangère importante : 4 cas

. Marché saisonnier : 2 cas

. Marchés administrés, modification de quotas : 1 cas

2°) Situation de l'entreprise sur ce marché :

. Taille trop faible de l'entreprise par rapport à la concurrence ou par rapport au prix unitaire des produits vendus : 5 cas

. Variations des cours, sans répercussion possible sur les prix de vente : 5 cas

. Fournisseurs : - défaillants - rupture d'approvisionnement : 2 cas
- refusant de livrer : 2 cas

. Clients : - défaillants : 8 cas
- unique et trop exigeant : 1 cas

. Modification du système de distribution dans la profession : 1 cas

. Export : échec à l'exportation pour des causes diverses : fluctuations monétaires, problèmes politiques, trop forte part du chiffre d'affaires à l'export : 5 cas

3°) Le produit :

. Aléas de la mode : 1 cas

III - PATRIMOINE

. Fonds propres trop faibles : 3 cas

. Affaire familiale ayant une trop faible surface par rapport aux projets de développement envisagés, ou ne pouvant trouver de partenaires pour permettre celui-ci : 5 cas

./.

IV - ASPECTS MICRO-ECONOMIQUES DE L'APPAREIL PRODUCTIF

1°) Caractères principaux :

. Taille insuffisante par rapport aux entreprises concurrentes : 4 cas

. Personnel excédentaire : 1 cas

2°) Rendement :

. Mauvais contrôle des frais généraux : 3 cas

V - ASPECTS FINANCIERS DU CYCLE DE PRODUCTION

1°) Fonds de roulement et besoins en fonds de roulement

. Fonds de roulement négatif, parfois plus d'un ou deux ans avant la faillite : 8 cas

2°) Trésorerie et concours bancaires à court terme :

. Trésorerie tendue et étroite souvent depuis plus de 2 ans : 12 cas

. Pression, refus de soutien des banques : 6 cas

. Refus du soutien de la société mère : 1 cas

. Encadrement du crédit : 2 cas

VI - LE RISQUE DE L'INVESTISSEMENT NOUVEAU

1°) Questions générales :

Il s'agit souvent d'un investissement permettant une diversification ou une reconversion. Ces cas ont été placés dans le I - 1°) 12 cas d'échecs ont été recensés.

2°) Financement de l'investissement :

. Investissement disproportionné par rapport à la taille de l'entreprise, ou non utilisé à pleine capacité après sa réalisation, soit par mauvaise estimation des débouchés, soit par le déclin du secteur dans lequel il était effectué : 8 cas

. Dépassement du coût estimé, l'investissement allant de + 30 % à + 175 % du coût prévu : 7 cas

. Retard notable (plusieurs mois) dans la mise en oeuvre des nouveaux outils de production apparus à la suite de l'investissement : 4 cas

On constate tout d'abord le grand nombre de causes relevées, aucune d'ailleurs n'ayant été recensée dans plus d'un dossier sur quatre.

./.

Certaines causes le plus souvent signalées, sont les causes les plus proches de la défaillance de l'entreprise, comme par exemple l'étroitesse de la trésorerie, le lâchage par les banques . Ce sont en effet les plus tangibles et les plus fréquentes, dans la mesure où la crise de trésorerie par exemple est presque un point de passage obligé du mécanisme conduisant à la défaillance.

D'autres causes sont trop évidentes et trop générales pour être réellement intéressantes, comme par exemple la crise économique qui affecte certains secteurs industriels, le tassement du marché, etc ... Cependant l'on est conduit à s'interroger alors sur les causes du succès de certaines entreprises placées dans ces mêmes secteurs affaiblis ...

Néanmoins, il ressort de l'étude précédente deux causes, souvent liées d'ailleurs, qui semblent expliquer plus clairement les défaillances :

1 - La première est la grande difficulté que semblent avoir les entreprises à s'adapter à une situation nouvelle, qu'elles pensent avoir choisi ou qui leur est imposée : il s'agit essentiellement, soit de l'échec d'une diversification ou d'une reconversion, de l'impossibilité de redresser une situation plus tendue faisant suite à une fusion, ou une restructuration interne (réseau commercial, apparition de l'informatique) - options prises par l'entreprise -, soit du décès de l'animateur, de la perte brutale et imprévisible d'un client important ou d'un gros fournisseur, de la variation brutale des cours des matières premières ou d'un encadrement étroit du crédit, situation imposée à l'entreprise, qui se trouve souvent désarmée en face d'elle.

2 - La seconde raison est sans doute la mauvaise estimation de l'investissement nouveau, sous ses différents aspects : taille, délais de réalisation, montant, adaptation de la structure de l'entreprise au projet envisagé, la surface de celle-ci étant souvent trop faible pour permettre la mise en oeuvre de l'investissement sans menacer directement l'existence de l'entreprise. Dans les cas où la situation est déjà tendue, une simple crise de trésorerie peut suffire à provoquer la défaillance de l'entreprise. Les petites affaires familiales sont à ce point de vue là très vulnérables, lorsqu'elles entreprennent des investissements importants.

Il convient cependant d'être très prudents dans l'interprétation des explications fournies. En effet, celles-ci sont données à la suite de contacts établis entre l'Inspecteur du CREDIT NATIONAL qui a accordé le prêt à l'entreprise et l'entreprise ou le syndic nommé par le tribunal de commerce lors du jugement déclaratif de défaillance. L'Inspecteur connaît généralement assez bien l'entreprise et le secteur auquel elle appartient. Cependant la destination de sa note, jointe au rapport de prêt, introduit un biais important, indépendamment du crible de l'entreprise ou du syndic au travers duquel il doit presque toujours passer pour obtenir des explications plus étayées de la défaillance de l'entreprise. Il faut noter également la rétention importante d'informations exercée par une entreprise lorsqu'elle rencontre de graves difficultés, des demandes réitérées d'envois de ses comptes par exemple n'aboutissant à aucun résultat. Il est donc aisé de comprendre la distillation des informations diffusées en cas de défaillance.

./.

Enfin, il arrive fréquemment que des négociations sur le rachat éventuel de l'entreprise, ou sur les conditions d'une reprise de l'exploitation, aient lieu juste après la faillite, et elles nécessitent une discrétion difficilement compatible avec la divulgation des causes présumées de défaillance à des tiers souvent impliqués par la suite, financièrement au moins, dans la reprise de l'activité (reports d'échéance, remises de dettes par exemple).

Appendices :

1) Une étude effectuée sur la comptabilité de ces 50 entreprises a conduit à des résultats comparables à ceux obtenus dans le paragraphe précédent (étude détaillée de 14 entreprises), bien que les éléments comptables disponibles aient été souvent très disparates et insuffisants. On retrouve ainsi les critères suivants : la capacité d'autofinancement et les résultats nets négatifs, une baisse fréquente du chiffre d'affaires, des frais financiers élevés et des frais de personnel dépassant souvent 100 % de la valeur ajoutée, ces phénomènes se produisant souvent plusieurs années avant la faillite.

2) Il est intéressant également de comparer les causes de défaillance dégagées dans cette partie de l'étude, à celles recensées par la Caisse Nationale des Marchés de l'Etat (C.N.M.E.) dans une étude assez récente portant sur l'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire (Bulletin d'Information Economique, n° 73, 4 ème trimestre 1976, pages 41 à 70).

Les dix causes de défaillance d'entreprises, le plus souvent cause unique ou principale, sont les suivantes :

Cause	Fréquence en % du total
1 - Défaillance de clients	18 %
2 - Stocks trop importants	10 %
3 - Suppression de concours bancaires	10 %
4 - Décès ou maladie de l'animateur de l'entreprise	9 %
5 - Evénements de mai 1968	9 %
6 - Mauvaise comptabilité, ignorance des prix de revient	8 %
7 - Baisse du chiffre d'affaires due à la conjoncture	8 %
8 - Expropriation, transfert, décentralisation ..	8 %
9 - Programmes d'investissements trop importants	5 %
10 - Frais de personnel trop élevés, mauvaise organisation de l'entreprise	4 %

L'échantillon ayant servi à cette étude ne comprend que des entreprises industrielles ressortissant au Tribunal de Commerce de PARIS, étant tombées en défaillance entre 1969 et 1975. L'échantillon retenu se compose de 125 entreprises ayant obtenu un règlement judiciaire. Les documents à partir desquels a été réalisée cette étude sont les dossiers d'entreprises déposés au Greffe du Tribunal de PARIS.

CONCLUSION

LIMITES DE L'ETUDE ET PERSPECTIVES

CONCLUSION : LIMITES DE L'ETUDE ET PERSPECTIVES

I - LIMITES DE L'ETUDE

Cette étude n'a été possible que grâce à l'accès qui nous a été donné, d'une part aux rapports de prêts, d'autre part aux données de la centrale des Bilans du CREDIT NATIONAL *. Toutes les entreprises considérées dans cette étude sont donc clientes du CREDIT NATIONAL. Pour préciser le biais introduit dans l'étude par cette caractéristique commune à ces entreprises, nous allons tout d'abord décrire le système de cribles successifs au travers desquels tout client du CREDIT NATIONAL est parvenu à passer pour obtenir un prêt à long terme.

1) Première limite : Nature des entreprises bénéficiaires du prêt et procédure de sélection.

a) La procédure d'obtention d'un prêt à long terme

Tout d'abord, l'entreprise doit réaliser un investissement servant à financer ses besoins durables, qu'il s'agisse d'investissements physiques (achat ou construction d'immeubles industriels, acquisition de matériels) ou de dépenses incorporelles (achats de brevets, prises de participation, avances à des filiales).

De plus le montant du prêt ne peut être qu'exceptionnellement inférieur à 500 000 F. Le CREDIT NATIONAL ne finançant en principe à long terme que 50 % au plus du projet présenté, l'entreprise doit donc envisager un investissement d'au moins un million de francs pour pouvoir présenter sa demande. Les conditions d'attribution du prêt éliminent donc de façon systématique les très petites entreprises et par voie de conséquence bon nombre de jeunes entreprises de faible taille. Celles-ci n'ont donc pu être étudiées ici.

./.

---

* Pour qu'une entreprise puisse être traitée par la Centrale des Bilans du CREDIT NATIONAL, il faut généralement qu'elle remplisse les conditions suivantes :

1°) être cliente du CREDIT NATIONAL ;

2°) avoir un chiffre d'affaires d'au moins 15 millions de francs ;

3°) que le nombre d'entreprises d'un même secteur, susceptibles d'appartenir à la Centrale des Bilans, soit suffisant pour permettre un traitement statistique.

Un tableau placé en annexe IV, présente de façon plus détaillée, le nombre d'entreprises, par secteur d'activité, traitées par la Centrale des Bilans.

b) Les pratiques du monde financier : autocensure et sélection des entreprises

L'entreprise, si elle satisfait aux conditions précédentes, doit oser ou pouvoir présenter sa demande au CREDIT NATIONAL ; en effet l'image de l'Etablissement joue un rôle important dans la démarche de l'emprunteur potentiel, image que les banques propagent et entretiennent auprès de l'ensemble de leurs clients. Le CREDIT NATIONAL est ainsi généralement perçu comme une institution dans laquelle des spécialistes sévères jugent des dossiers difficiles à élaborer, car nécessairement très étayés. Le label "CREDIT NATIONAL" dont peuvent s'enorgueillir les entreprises élues constitue dans le monde des affaires françaises un certificat de conformité à certaines normes de l'orthodoxie financière, dont la Banque de France est le principal dépositaire.

L'évolution effective de ces normes est d'ailleurs perçue généralement avec un décalage pouvant atteindre plusieurs années *.

Certains critères, qui sont utilisés parfois de façon automatique pour sélectionner des entreprises, deviennent des règles que l'on continue d'appliquer dans des procédures non automatisées, même si ces règles ont partiellement perdu de leur valeur.

Les contacts établis à l'intérieur comme à l'extérieur du CREDIT NATIONAL nous conduisent à penser que de nombreux chefs d'entreprises hésitent à solliciter un prêt pour la seule raison que le bilan de leur entreprise n'apparaît pas conforme à ce qu'ils ressentent comme la norme nécessaire à respecter pour obtenir ce prêt ; en particulier la notion de "surface" ou de "surface financière" de l'entreprise semble revêtir une grande importance : elle se mesure essentiellement par l' "équilibre" du bilan (Fonds de roulement suffisant, stocks couverts par celui-ci, rapport entre l'endettement et les fonds propres), la capacité bénéficiaire de l'entreprise (autofinancement) et la possibilité pour l'entreprise de respecter ses échéances de remboursement de prêts (un endettement à terme inférieur à trois ans de capacité d'autofinancement est souhaité).

Le plus souvent d'ailleurs, les entreprises font appel à leur banquier habituel pour étudier l'éventualité d'une demande de prêt, et celui-ci se plie également aux mêmes règles de conformité que celles énoncées ci-dessus.

Que ce soit donc par autocensure ou par manque de soutien de leur banquier, certaines entreprises pour lesquelles le CREDIT NATIONAL aurait sans doute accepté de consentir un prêt à long terme, se trouvent rejetées, sans qu'il soit possible d'en évaluer le nombre d'une quelconque façon.

./.

---

* Ainsi, par exemple, les crédits de mobilisation à moyen terme ne pouvaient être accordés, jusqu'à une période récente que si le rapport de l'endettement à terme aux fonds propres ne dépassait pas 1 - Les effets de l'inflation ont cependant gonflé souvent l'endettement à terme, tandis que les fonds propres n'évoluaient pas dans le même rapport.

La Banque de France accepte maintenantun rapport Endettement à terme sur fonds propres de 60/40.

Si cependant l'entreprise ou son banquier nou des premiers contacts avec le CREDIT NATIONAL, souvent de façon assez informelle, un jugement fondé sur les éléments comptables habituels (Bilan, compte d'exploitation) est émis par un inspecteur sur les chances qu'a l'entreprise de se voir attribuer le prêt. A la suite de cette "préétude", un certain nombre d'entreprises font l'objet d'une inspection et d'un rapport de prêt, d'autres au contraire sont écartées définitivement. Nous ne connaissons pas le taux de rejet à cette étape, car il semble que ces rejets ne soient pas recensés de façon systématique.

Enfin, parmi les entreprises faisant l'objet d'une inspection et d'un rapport de prêt - et ce phénomène résulte sans doute de la sélection effectuée en amont - un très faible pourcentage (de l'ordre de 2 à 5 %) se trouve rejeté à la suite du "comité de peignage", qui traite chaque semaine l'ensemble des prêts proposés *.

En conclusion, nous pouvons donc relever les trois caractéristiques des entreprises sur lesquelles a porté l'étude :

1 - Les entreprises les plus petites se trouvent exclues, par le seul jeu de leur taille, qui leur rend irréalisable un investissement trop élevé. Ce sont souvent des entreprises jeunes.

2 - Seules les entreprises satisfaisant à certaines normes comptables sévères peuvent être sélectionnées. Indépendamment de l'aspect conventionnel de telles normes, une telle sélection écarte cependant les entreprises les plus fragiles, même si certaines entreprises solides sont également éliminées par cette procédure.

3 - Les entreprises étudiées ont dû bien évidemment effectuer un investissement dans les 5 ou 10 ans passés, ce qui nous empêche de dégager un critère de fragilité qui serait de sous-investir de façon notable ou même de ne pas investir.

Il existe d'autres biais non recensés ici et qui diminuent d'autant la représentativité de la clientèle du CREDIT NATIONAL par rapport à la population des entreprises françaises (Type d'activité par exemple, dépendance de certaines entreprises vis-à-vis de l'étranger, etc.).

./.

---

* Il existe deux types de refus de prêt :

1 - Soit un refus du comité de peignage, pour des raisons tenant plus à la politique générale qu'à des aspects économiques ou financiers ;

2 - Soit un refus du prêt par l'entreprise, si les conditions dont il est assorti sont modifiées de façon trop importante. En effet, dans certains cas d'entreprises "douteuses", le comité de peignage ne rejette pas le dossier, mais demande une modification des conditions du prêt : renforcement des garanties, réduction de la part du long terme au bénéfice de celle du moyen terme. De telles dispositions entraînent alors souvent le refus par l'entreprise de bénéficier d'un tel prêt.

2) Les limites des différentes méthodes employées

Nous les avons mentionnées au fur et à mesure de l'étude, nous ne faisons que les résumer ici :

a) dans l'étude sectorielle :

- certains secteurs de la Centrale des Bilans sont peu représentés, et il est difficile de faire une étude statistique très pertinente à partir de ces éléments.

b) dans l'analyse comptable du groupe des 14 entreprises défaillantes et des 25 entreprises performantes :

- l'étude n'a pas différencié les branches d'activité, fixant des seuils identiques de fragilité, alors que ceux-ci peuvent varier d'un secteur à l'autre (exemple du rapport des frais financiers au chiffre d'affaires, très faible dans la distribution et le négoce, et plus élevé dans les industries de biens d'équipement).

- l'étude est tombée dans les travers habituels de l'utilisation des comptes de l'entreprise ; signification différente d'éléments agrégés sous une même rubrique (immobilisations par exemple, stocks, dettes à court terme ....), homogénéité des comptes difficile à obtenir (bien que cet obstacle ait été levé partiellement par l'utilisation de la Centrale des Bilans, qui retraite les comptes dans ce but d'homogénéité, avant de les exploiter statistiquement) , absence des éléments hors bilan, impossibilité d'expliquer la modification de tel ou tel poste d'une année sur l'autre, etc.

c) dans les causes de défaillance recensées par les notes explicatives des prêts litigieux.

- faiblesse du matériau explicatif fourni ;

- causes trop générales ou trop ponctuelles pour être satisfaisantes ;

- rareté de l'information communiquée au CREDIT NATIONAL par les entreprises ou les syndics.

3) Principale limite : la nature même de l'objet d'étude

Comme cela ressort de la 2ème partie de l'étude, des tentatives d'ordre très divers ont été effectuées pour expliquer les défaillances d'entreprises ou tout au moins en trouver des signes annonciateurs. Chacune de ces démarches procédait de certaines intentions, et admettait les hypothèses suivantes :

1 - La comparaison de l'entreprise à son secteur permet d'éclairer sa défaillance, si ce n'est de l'expliquer. Or seul un élément apparaît pertinent: l'autofinancement plus faible que celui du secteur, les autres critères retenus n'étant pas significatifs.

./.

2 - L'étude des 14 entreprises défaillantes et des 25 bonnes entreprises permet d'isoler des comportements conduisant à la faillite ou permettant avec succès le maintien de l'activité et son développement. Des comportements ont été effectivement notés, des symptômes de défaillance relevés, mais les explications n'ont pu être formulées clairement, concernant les échecs aussi bien que les succès des entreprises étudiées.

3 - L'étude sur les 50 notes explicatives de défaillance laissait espérer une explication plus satisfaisante, dans la mesure où un contact était établi avec l'entreprise elle-même à ce moment-là. Certaines raisons de faillite ont ainsi été présentées.

Mais aucune de ces différentes voies d'explication ne s'est révélée pleinement satisfaisante, sans doute parce qu'elles ont toutes un point commun : considérer l'entreprise étudiée comme un objet d'analyse parfaitement isolable du milieu extérieur, même si certains critères prennent en compte son interaction avec ce milieu. Cette attitude est illustrée en particulier par le choix délibéré de données numériques considérées comme intrinsèques à l'entreprise.

Cette démarche revient à évacuer un certain nombre d'éléments pourtant indispensables à faire intervenir dès que l'on tente de comprendre le fonctionnement de l'entreprise :

1 - L'identité de l'entreprise est déjà assez floue juridiquement, les moyens utilisés et les fins visées ne faisant pas l'objet d'un consensus de ses agents (pour les uns par exemple, le travail est considéré comme un bienfait fourni par l'entreprise, pour les autres comme l'un des deux facteurs de production capital et travail). L'entreprise peut-être également considérée comme un tissu de relations conflictuelles ou non, fortement déterminées par une pesanteur historique liée à ce tissu. Ainsi, les contours de l'entreprise ne peuvent être cernés à partir des seuls documents comptables, ou à la suite d'un contact avec quelques-uns de ses protagonistes. Or cette étude a été menée sans aucune relation avec l'une quelconque des entreprises analysées, des informations sur leur défaillance ou leur succès nous ayant cependant parfois été communiquées par des inspecteurs du CREDIT NATIONAL.

2 - Certains éléments rendant compte du comportement de celles-ci ne peuvent être interprétés de façon identique de l'une à l'autre, pour la seule raison qu'ils illustrent parfois des situations très différentes de l'entreprise. C'est ainsi qu'un même fait peut très bien être critère de fragilité ici, et de solidité là : par exemple, un niveau de stocks de matières premières élevé (par rapport aux besoins du cycle de fabrication), est un atout si l'approvisionnement est sujet à des aléas politiques (stock de précaution), il constitue au contraire un handicap si le risque est minime, l'entreprise immobilisant alors ses ressources sans avantage, et devant même souvent les financer par un endettement coûteux. Cependant, qui peut affirmer avec certitude qu'il n'y a aucun risque politique, ou que l'on risque au contraire une rupture de stocks ? Nous pouvons donc affirmer à partir de cet exemple qu'aucune mesure si précise soit-elle s'appliquant à l'entreprise ne permettra d'en rendre compte de façon certaine.

./.

Ainsi, lorsque nous croyons décrire clairement le comportement de l'entreprise, nous ne faisons que formuler un certain type de jugements portés ou de discours tenus sur elle, et qui ont une incidence souvent déterminante sur son comportement. Notre recherche se heurte aux mêmes obstacles que ceux rencontrés dans la recherche des causes d'autres évènements. Ainsi, nous pouvons reprendre terme à terme l'extrait suivant l'ouvrage d'Emile Durkheim "le Suicide", au chapitre intitulé : "Causes sociales et types sociaux : méthodes pour les déterminer", en remplaçant ici le mot "suicide" par celui de "faillite".

"Mais ces causes, comment les atteindre ?

Dans les constatations judiciaires qui ont lieu toutes les fois qu'un suicide est commis, on note le mobile (chagrin de famille, douleur physique ou autre, remords ou ivrognerie, etc.) qui paraît en avoir été la cause déterminante et, dans les comptes rendus statistiques de presque tous les pays, on trouve un tableau spécial où les résultats de ces enquêtes sont consignés sous ce titre : Motifs présumés des suicides. Il semble donc naturel de mettre à profit ce travail tout fait et de commencer notre recherche par la comparaison de ces documents. Ils nous indiquent, en effet, à ce qu'il semble, les antécédents immédiats des différents suicides ; or, n'est-il pas de bonne méthode, pour comprendre le phénomène que nous étudions, de remonter d'abord à ses causes les plus prochaines, sauf à s'élever ensuite plus haut dans la série des phénomènes, si la nécessité s'en fait sentir.

Mais, comme le disait déjà Wagner il y a longtemps, ce qu'on appelle statistique des motifs de suicides, c'est en réalité, une statistique des opinions que se font de ces motifs les agents, souvent subalternes, chargés de ce service d'informations. On sait, malheureusement, que les constatations officielles sont trop souvent défectueuses, alors même qu'elles portent sur des faits matériels et ostensibles que tout observateur consciencieux peut saisir et qui ne laissent aucune place à l'appréciation. Mais combien elles doivent être tenues en suspicion quand elles ont pour objet, non d'enregistrer simplement un événement accompli, mais de l'interpréter et de l'expliquer ! C'est toujours un problème difficile que de préciser la cause d'un phénomène. Il faut au savant toute sorte d'observations et d'expériences pour résoudre une seule de ces questions. Or, de tous les phénomènes, les volitions humaines sont les plus complexes. On conçoit, dès lors, ce que peuvent valoir ces jugements improvisés qui, d'après quelques renseignements hâtivement recueillis, prétendent assigner une origine définie à chaque cas particulier".

II - PERSPECTIVES

Nous pouvons alors répondre sans doute à une question qui s'est posée fréquemment au cours de cette étude. Si jamais l'inspecteur disposait du double ou du triple du temps dont il dispose pour étudier une entreprise, constaterait-on moins de cas de contentieux ? La nature de l'entreprise, et les comportements observés durant les différentes phases de l'étude nous conduisent à penser que la fiabilité de l'inspection ne serait guère améliorée.

./.

Tout ce qui précède ne signifie pas qu'il faille renoncer à l'approche esquissée dans les deux parties de cette étude. Au contraire, nous avons vu que certains éléments intéressants pouvaient être dégagés à partir de cette démarche. Ainsi le rôle de l'influence sectorielle et le caractère très significatif que revêt l'évolution de la capacité d'autofinancement ont été nettement dégagés. Le processus conduisant à la défaillance s'étend généralement sur deux ans, une évolution plus lente ne semblant s'expliquer que par un soutien artificiellement assuré par un financement extérieur à l'entreprise. Dans de nombreux cas, une mauvaise estimation de l'investissement envisagé (dans son montant, dans ses délais et dans sa rentabilité) semble être à l'origine de la défaillance.

Il n'est donc pas inutile d'étudier l'entreprise comme un objet. Ce serait une lourde erreur que de s'en tenir là pour tenter de la comprendre.

BIBLIOGRAPHIE

I - OUVRAGES GENERAUX :

- Gestion bancaire - M. SCHLOSSER P. VERNIMMEN - Dalloz 1974
- Gestion financière de l'entreprise - G. DEPALLENS - SIREY
- Technique et Pratique bancaires - A. BOUDINOT J.C. FRABOT - SIREY
- Finances Modernes : Théorie et Pratique - F. GIRAULT R. ZISSWILLER - DUNOD
- Le Crédit à moyen et long terme - P. ORDONNEAU - CHOTARD
- Les principaux mécanismes de distribution du crédit - BANQUE de FRANCE - 1977
- Le CREDIT NATIONAL - Collection l'Administration Nouvelle - BERGER-LEVRAULT

II - ETUDES DU CREDIT NATIONAL :

- Les risques encourus par le CREDIT NATIONAL du fait de son activité de prêteur - Août 1972 -
- Recherche sur les critères quantitatifs de sélection des entreprises - Avril 1974 -
- La rentabilité des entreprises - Juillet 1974 -
- Typologies d'entreprises et analyse financière - Janvier 1975 -
- Rentabilité et risques dans les secteurs d'activité - Avril 1975 -
- Le comportement financier des entreprises industrielles et commerciales de 1972 à 1975 - Décembre 1976 -
- Les prévisions des entreprises et la crise de 1974/1975 - Septembre 1977 -
- Les entreprises performantes : 1970-1975 - Avril 1978 -

./.

III - ARTICLES DIVERS :

- Caisse Nationale des Marchés de l'Etat - Bulletin d'informations économiques

4e trimestre 1973 - n° 61 : Qui fait faillite en France ?
2e " 1974 - n° 63 : Qui a fait faillite en France en 1973 ?
4e " 1976 - n° 73 : L'origine des difficultés des entreprises françaises tombées en règlement judiciaire
4e " 1977 - n° 77 : Les faillites en 1977.

- Revue "Banque" :

Risque financier et crédit bancaire - R. TELLER - Mai 1977 - n° 362

Ratios financiers et prévision des faillites des P.M.E. - Y. COLLONGUES - Septembre 1977 - n° 365

- Revue "Economie et Statistique" : Les défaillances d'entreprises depuis 10 ans : un tournant en 1974 - J. ALBERT L. VIALET - Décembre 1977 - n° 95

- Revue "Analyse Financière" : Numéro 32, du 1er trimestre 1978, entièrement consacré au Risque vu par le créancier de l'entreprise.

- Les relations entre les banquiers et les industriels.

H. RENAUDIN - Rapport des comités du VIème Plan - Financement de l'Industrie - Documentation Française 1971.

- Risk Analysis in Capital Investment - D.B. HERTZ
Harvard Business Revue - Janvier-Février 1964.

- Credit Scoring à la Société Générale de Banque - D. ANGERHAUSEN.

- Analyse des effets de l'inflation sur les revenus d'entreprise -

F. KREMPER (S E DE S) - Rapport de la journée d'étude des Centrales de Bilans Banque de France, Caisse des Dépôts, Crédit National, I.N.S.E.E. (15 mai 1975).

A N N E X E S

Tableau 1 : Evolution du nombre de défaillances d'entreprises :

Secteurs d'activité	Moyenne 1974-1976 / Moyenne 1971-1973	
Industrie		164
- Production et transformation de métaux	179	
- Autres industries	158	
Bâtiment et travaux publics		143
Commerce		110
Services		130
Ensemble des activités		131

Tableau 2 : Nombre de défaillances par an :

	Industrie (hors BTP)		Bâtiments Travaux publics		Commerces	Services	Total	
1973	1 270		2 160		3 390	2 156	8 976	
1974	1 593	+ 25 %	3 058	+ 41 %	4 306	2 953	11 910	+ 33 %
1975	2 373	+ 49 %	4 070	+ 33 %	4 696	3 736	14 875	+ 25 %
1976	2 212	- 7 %	3 158	+ 22 %	3 953	3 066	12 389	- 17 %
1977	2 620	+ 18 %	3 430	+ 9 %	4 844	3 444	14 347	+ 16 %

N.B. : On compte environ 1 750 000 entreprises en France, ainsi réparties :

- Industries	375 000	- Hôtellerie, restauration, débits de boissons	240 000
- Bâtiment - Travaux publics	290 000	- Transports et transmissions	75 000
- Commerce	560 000	- Autres services et divers .	210 000

./.

ANNEXE I - L'EVOLUTION DES DEFAILLANCES D'ENTREPRISES EN FRANCE DEPUIS 1973

En période d'expansion rapide, mesurée par un taux de croissance annuelle du produit intérieur brut supérieur à 5 % (de 1969 à 1973), le taux de défaillance des entreprises est d'environ 0,6 % par an (le taux de défaillance est défini comme le rapport du nombre de jugements déclaratifs de défaillance au nombre total d'entreprises). A la suite de la crise économique amorcée dès 1974 et dont les premiers résultats se sont fait sentir en 1975 (décroissance du PIB, par exemple, cette année là), ce taux a atteint 0,75 %. L'année 1974 peut d'ailleurs être considérée comme une date "charnière" : ainsi par exemple, à partir de juillet 1974, le nombre de défaillances enregistrées par mois dépasse 1000, sans retour depuis, alors que cette valeur était très rarement atteinte précédemment.

L'année 1977 voit le nombre de défaillances augmenter de + 16 % par rapport à 1976.

L'industrie est le secteur le plus touché, son taux de défaillance passant de 0,4 à 0,65 %, soit une progression de + 64 % entre la période 1971-1973 et la période 1974-1976. Il en est de même en 1977, où le plus grand pourcentage de croissance des défaillances par rapport à 1976 provient de l'industrie (+ 16 %) et du commerce (+ 18 %).

Tableau 3 : Taux de défaillance (*) les plus élevés pour l'industrie en 1977 (en %)

Secteur industriel	1977	1976	1975
Construction de machines et de matériel mécanique pour l'agriculture et l'industrie	2,02	1,16	2,23
Transformation de matières plastiques	1,89	1,70	1,33
Construction électrique et électronique	1,88	1,32	1,44
Conserverie	1,78	0,96	1,73
Industries polygraphiques - Presse - Edition	1,61	1,49	1,50
Fonderie - Chaudronnerie, moteurs mécaniques et pompes	1,61	2,18	2,23
Constructions navales	1,51	1,05	2,03
Industrie du papier et du carton	1,47	1,34	(0,92)**
Industries chimiques	1,43	1,22	1,43
Industrie du verre	1,39	(0,69)**	1,11
Bâtiment et travaux publics	1,20	(0,89)**	1,42
Articles métalliques divers	1,12	(0,84)**	(0,86)**
Jeux - jouets - articles de sport et de puériculture	1,07	1,07	(0,48)**
Moyenne de l'industrie + B.T.P.	0,7	0,67	0,99

(*) Le taux de défaillance mesure en pourcentage le nombre d'entreprises défaillantes rapporté à la population du secteur considéré.

(**) Les chiffres entre parenthèses indiquent des secteurs ne figurant pas parmi les 13 secteurs les plus défaillants en 1976 ou 1975.

./.

Cependant, ces chiffres trop globaux ne rendent pas compte des vulnérabilités sectorielles, comme c'est le cas dans l'industrie, à laquelle nous nous intéressons davantage dans cette étude.

Parmi les secteurs industriels, les branches d'activité (au nombre de 13) ayant pour 1977 un taux de défaillance supérieur à 1 % sont regroupées sur le tableau 3. Sur ces 13 branches, 10 figuraient déjà parmi les 13 plus défaillantes en 1976, et 10 parmi les 13 plus défaillantes en 1975, les nouvelles branches introduites en 1976 et 1975 étant respectivement :

en 1976	- Instruments de musique	taux de 1,33 %
	- Matériaux de construction	" 1,- %
	- Production animale	" 0,9 %
en 1975	- Production animale	" 1,42 %
	- Industrie textile	" 1,06 %
	- Matériaux de construction	" 0,93 %

Les chiffres fournis, pour les années 1974, 1973 et 1972, sont trop incomplets pour pouvoir en tirer des conclusions intéressantes. Pour cette période, on constate cependant que les secteurs les plus fragiles se trouvent également dans la liste retenue au tableau n° 3, avec des taux de défaillance particulièrement élevés pour les Travaux Publics (taux de défaillance de 2,32 % en 1973 et de 2,44 % en 1972) et la fonderie (taux supérieur à 1 % depuis 1972), la plupart des autres taux de l'industrie restant inférieurs à 1 %.

Il faut noter enfin que les taux de défaillance de l'industrie (BTP inclus) étaient de 0,7 % en 1974 et 0,51 % en 1973.

./.

Il est intéressant d'étudier l'évolution des faillites suivant le capital social et la forme juridique : on constate que les entreprises les plus petites (en nom personnel, sans capital) ont été touchées de façon particulière par la crise de 1974, et que leur part relative a diminué dans les faillites.

Tableau n° 4

Ventilation des faillites suivant le capital social

Secteurs industriels - (BTP inclus) - en pourcentage

	Pas de capital ou non indiqué	≤20 kF	de 20 à 100 kF	de 100 à 500 kF	de 500 à 1 000 kF	>1 000 kF
1973	64,7	15,9	11,2	5,8	1,2	1,-
1974	58,5	17,4	13,2	7,4	1,6	1,8
1975	55,8	19,2	11,2	10,4	1,9	2,3
1976	54,1	20,5	13,4	7,8	2,1	2,-
1977	50,7	22,4	14 -	8,7	1,9	2,3

Tableau n° 5

Ventilation des faillites suivant la forme juridique

Secteurs industriels - (BTP inclus) - en pourcentage

	Entreprise en nom personnel	S.A.	Autre forme (essentiellement SARL)
1973	57,5	11,9	30,6
1974	50,3	14,1	35,6
1975	46,8	15,8	37,3
1976	45,5	15,5	39
1977	42,4	16,2	41,4

Il est important de noter également la place croissante de la procédure de liquidation de biens par rapport à celle des règlements judiciaires, depuis quelques années. Les deux tableaux suivants résument cette évolution (tous secteurs confondus) :

Tableau n° 6

Années	Règlements judiciaires (R.J.) diminués des R.J. transformés en liquidation de biens (L.B.) et augmentés des L.B. transformées en R.J. (en pourcentage)	Règlements aboutissant à une liquidation de biens (L.B.)
1973	18,4	81,6
1974	19,1	80,9
1975	18,5	81,5
1976	12,2	87,8

Tableau n° 7

Ventilation des jugements nouveaux entre les deux procédures Règlement judiciaire et Liquidation de biens :

Années	Règlements judiciaires en %	Liquidation de biens en %
1973	39,0	61,0
1974	37,4	62,6
1975	36,8	63,2
1976	34,4	65,6
1977	26	74

Tableau 1 - PRETS A LONG TERME DU CREDIT NATIONAL DEVENUS LITIGIEUX

Année de défaillance → / Date de signature de l'acte ↓	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967	1966	1965
avant 1966	0	2	2	3	3	8	7	18	13	13	7	5	14
1966	1	0	1	3	0	2	1	3	2	1	0	1	
1967	3	1	3	1	1	0	1	2	2	0	0		
1968	3	2	3	5	1	0	5	1	0	0			
1969	2	4	2	4	3	2	3	7	0				
1970	5	2	7	2	2	4	2	0					
1971	3	6	5	4	2	1	0						
1972	9	4	7	2	1	0							
1973	8	8	9	7	0								
1974	7	5	9	0									
1975	11	3	1										
1976	5	3											
1977	0												
TOTAL	57	40	49	31	13	17	19	31	17	14	7	6	14

./.

ANNEXE II - LE CONTENTIEUX DU CREDIT NATIONAL

En étudiant les prêts du CREDIT NATIONAL devenus litigieux, on peut observer divers phénomènes :

1°) Le nombre de prêts devenus litigieux ne cesse de s'accroître. On constate d'ailleurs une brutale augmentation des prêts litigieux* à partir de 1974-1975, la situation ne s'améliorant pas dans les années suivantes ; au 31 mars 1978, on recense déjà 25 prêts devenus litigieux. (Tableau 1).

2°) Le nombre des dossiers terminés n'évolue que très lentement. En effet, les procédures de règlement sont de plus en plus longues, les syndics ayant de grandes difficultés à négocier le rachat de l'entreprise ou un concordat. Le nombre de dossiers non réglés augmente donc de façon très notable.

Tableau 1 - Dossiers terminés ou non réglés :

Année	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Dossiers terminés	17	12	20	26	12	16
Total des dossiers non réglés	65	65	76	99	123	164

3°) On constate que plus de 50 % des défaillances surviennent moins de 5 ans après la signature de l'acte de prêt, près de 30 % survenant moins de 3 ans après la signature de celui-ci.

4°) Il est remarquable de noter que les prêts octroyés en 1973 ont déjà un taux de défaillance ($\frac{\text{prêts litigieux}}{\text{prêts accordés}}$) supérieur à 3 %. On observe que certaines entreprises se sont sans doute trouvées suréquipées à partir de 1974, et que leurs prévisions de production n'ont pu se réaliser du fait de la crise ; elles n'ont pas pu supporter, par la suite, les charges financières et d'exploitation résultant de ces investissements trop lourds. Il semble qu'un phénomène identique se soit produit en 1974. Il est difficile de se prononcer de façon sûre pour 1975, mais on constate un nombre très élevé de litiges apparus en 1977 : 11 dossiers sur des prêts octroyés en 1975.

./.

* Prêts litigieux : il s'agit des prêts octroyés à des entreprises ayant subi une procédure de règlement judiciaire ou de liquidation de biens.

Tableau 2 - ENTREPRISES DEFAILLANTES PAR SECTEUR AU CREDIT NATIONAL

	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970
Agro-alimentaire	4	4	3	2	0	0	1	3
Minerais - Métaux	6	2	3	1	0	1	1	6
Construction mécanique	4	4	7	3	0	1	2	1
Transports	1	1	0	1	0	0	0	0
Construction électrique et électronique	3	0	2	1	0	0	1	1
Chimie Verre Energie	0	0	0	1	1	0	0	0
Textile - Habillement	7	8	8	3	2	0	1	3
Bois	2	2	1	1	2	2	0	1
Cuir	2	1	0	3	0	0	0	0
Chaussures	0	0	2	0	1	0	1	0
Papiers Emballage	1	2	0	0	1	0	0	0
Bâtiment	4	1	3	0	1	0	1	5
Travaux Publics	0	0	1	1	0	1	1	0
Construction	0	4	4	2	0	1	2	0
Imprimerie	0	0	3	2	0	1	1	2
Distribution - Négoce	7	0	3	0	0	2	1	0
Commerce Hôtellerie	1	0	0	0	1	1	1	0
Divers	4	2	4	2	2	4	2	1
Total	46	31	44	23	11	14	16	23

5°) L'influence sectorielle est notable ; elle est traitée de façon plus détaillée dans la 2ème partie de l'étude. Voir également le tableau 2 ci-contre.

6°) En même temps qu'une augmentation du nombre de prêts litigieux, on note un très fort accroissement de l'encours de ces prêts litigieux, comparativement à ceux consentis aux risques du CREDIT NATIONAL. (Tableau 4).

Cependant, il ne faut pas en déduire que les pertes réelles seront proportionnelles aux montants relevés. Ainsi, de 1961 à 1970, la perte certaine sur les dossiers litigieux a été de 200 000 F environ. (Le mot perte s'entend comme le non remboursement du principal et des intérêts dus au jour de l'incident judiciaire, à l'exclusion des intérêts et des indemnités de retard échus postérieurement. Ces derniers peuvent parfois être très importants dans la mesure où le dernier paiement intervient plusieurs années après). Cependant, on constate également que les garanties dont s'entoure le CREDIT NATIONAL, lors de l'octroi d'un prêt, sont de plus en plus difficiles à faire jouer en cas de défaillance et il est probable que les pertes réelles s'alourdiront dans les années à venir pour cette raison en particulier.

Tableau 3 :

Dans les prêts litigieux, pourcentage des prêts devenus litigieux au bout de n années.

Prêts devenus litigieux	moins d'un an	après	signature	de l'acte	....	1 %
	de 2 ans	"	"	"	....	11 %
	de 3 ans	"	"	"	....	28 %
	de 4 ans	"	"	"	....	43 %
	de 5 ans	"	"	"	....	54 %
	de 6 ans	"	"	"	....	68 %
	de 7 ans	"	"	"	....	76 %

Tableau 4 - EVOLUTION DU NOMBRE ET DU MONTANT DES PRETS ET DU CONTENTIEUX DU CREDIT NATIONAL

Année	Nombre des prêts annuels	Montant annuel des prêts en MF	Nombre de défaillances	Encours en principal au moment de l'incident en MF	Encours total des prêts litigieux au 31 décembre en MF	Encours total des prêts aux risques du Crédit National en MF	%
1972	835	3 309	17	7,55	29,6	13 300	0,23
1973	1 064	3 764	13	8,85	33,7	15 970	0,21
1974	1 213	4 725	31	42,74	63,6	18 510	0,34
1975	1 474	7 289	49	42,17	89,4	22 550	0,39
1976	951	4 429	40	49,85	124,5	27 200	0,46
1977	1 442	6 524	57	72,52	177,9	31 170	0,57

ANNEXE III - LES DIFFERENTES METHODES UTILISEES POUR MESURER LE RISQUE DE DEFAILLANCE DES ENTREPRISES

Il s'agit d'une mesure permettant au créancier de cerner le risque global qu'il court, en accordant un prêt à une entreprise, et non d'une mesure de risques particuliers de l'entreprise (rentabilité d'un investissement, lancement d'un produit, etc.). Le risque est donc celui de la défaillance de l'entreprise.

Il faut noter que la plupart des analyses ont été réalisées dans une optique bancaire et que beaucoup ont été effectuées initialement afin d'aboutir à des procédures automatiques d'accord de crédit (exemple : Banque BRUXELLES-LAMBERT pour crédit à la consommation, SOCIETE GENERALE DE BANQUE pour des prêts aux particuliers).

Toutes les recherches effectuées s'articulent autour de relations établies entre les ratios, principalement d'exploitation et de structure financière. Ces ratios représentent le rapport de deux quantités homogènes, extraites des comptes de l'entreprise. Les ratios sont parfois utilisés pour leur valeur intrinsèque, de façon statique, mais plus souvent de façon dynamique, leur évolution dans le temps permettant d'émettre des hypothèses ou même de tirer des conclusions sur le comportement de l'entreprise. Ils doivent être également raprochés, pour une entreprise donnée, de ceux calculés pour sa propre branche d'activité, (en calculant la valeur de la médiane et des quartiles extrêmes de la branche par exemple).

Cette autre utilisation des ratios, exploités statistiquement, permet soit de prévoir l'évolution et l'avenir d'une entreprise par comparaison avec d'autres de la même branche par exemple, soit de rapprocher un certain nombre de ratios se rapportant à la même entreprise, et de les pondérer afin de dégager les plus significatifs dans son comportement. Il est ainsi possible de classer entre elles les entreprises en leur attribuant une note qui détermine le refus ou l'accord du prêt demandé suivant la position de celles-ci par rapport à une "barre" fixée par le créancier. Il s'agit essentiellement de l'analyse discriminante, précédée souvent d'une analyse factorielle ou en composantes principales. Quelques exemples vont être donnés ci-dessous des méthodes les plus fréquemment utilisées.

1) Les crédit-men

Cette méthode, introduite aux Etats-Unis par les agents responsables de l'accord de crédit, analyse l'entreprise sous un triple aspect, économique, personnel et financier, résumé par une note globale, obtenue en faisant la note pondérée de trois notes ayant la signification suivante :

- note "économique : pondération 20 %, appréciant principalement l'avenir de la branche d'activité ;

- note "personnel": pondération 40 %, appréciant la compétence des dirigeants et des employés ;

- note "financière" : pondération à 40 %, reposant sur

./.

cinq rapports de ratios : $\frac{\text{ratio de l'entreprise}}{\text{ratio de la branche (généralement la médiane)}}$,
chacun d'eux étant pondéré ainsi :

- trésorerie : 25 %
- endettement : 25 %
- couverture : 10 %
- rotation de stocks : 20 %
- crédit client : 20 %

Suivant que la note est supérieure ou inférieure à 100, l'entreprise est déclarée bonne ou mauvaise.

Il est intéressant de noter que cette méthode fait intervenir les ratios en valeur intrinsèque, comparés à ceux de la branche, sur un exercice donné, et qu'elle classe des entreprises appartenant au même secteur industriel.

La norme d'orthodoxie financière qui l'accompagne mérite également d'être soulignée. En effet, des valeurs souhaitables de ratios (Key Business Ratio) sont fournies par branches pour comparer les entreprises y appartenant.

2) Recherches statistiques permettant de dégager les ratios les plus significatifs

a) Comparant des firmes ayant connu de graves difficultés à des firmes ayant rempli leurs engagements financiers, un certain nombre de ratios se révèlent être plus faibles que la moyenne. Il s'agit en particulier des ratios de solvabilité à court terme : $\frac{\text{fonds de roulement net}}{\text{total de l'actif}}$ et $\frac{\text{actifs circulants}}{\text{dettes à court terme}}$, et de solvabilité à long terme : $\frac{\text{situation nette}}{\text{dettes totales}}$.
Plusieurs études effectuées aux Etats-Unis furent concordantes quant à la valeur indicative donnée par ces ratios.

b) De bons résultats ont également été obtenus avec le ratio $\frac{\text{autofinancement}}{\text{dettes totales}}$, classant 87 % des entreprises un an avant leur défaillance, et 78 % de celles-ci cinq ans avant (étude sur 79 entreprises en faillite comparées une à une à 79 entreprises en bonne santé, chaque paire d'entreprises étudiées appartenant au même secteur).

3) L'analyse discriminante

Une note de risque synthétique est donnée à l'entreprise. Cette note est obtenue de façon statistique. La méthode a été introduite par E. ALTMAN, qui l'a testée sur 33 entreprises en défaillance et 33 entreprises ayant survécu.

Deux échantillons d'entreprises sont choisis. L'analyse discriminante recherche une combinaison de notes permettant d'isoler au mieux le groupe des bonnes de celui des mauvaises entreprises. Chaque note est pondérée en fonction de son pouvoir discriminant. Une "barre", fixée par

./.

le créancier, place finalement l'entreprise dans l'un ou l'autre groupe. Sur 22 ratios introduits, 5 ont été conservés, dont la pondération permet d'évaluer la valeur de la fonction de risque N.

$$N = 1,2 \frac{\text{Fonds de roulement net}}{\text{Total de l'actif}} + 1,4 \frac{\text{Réserves}}{\text{Total de l'actif}}$$

$$+ 3,3 \frac{\text{Excédent brut d'exploitation}}{\text{Total de l'actif}} + 0,6 \frac{\text{Fonds propres}}{\text{Total des dettes}}$$

$$+ 99,9 \frac{\text{Chiffres d'affaires}}{\text{Total de l'actif}}$$

On retrouve les idées chères aux banquiers quant aux types de risques encourus lors de prêts à une entreprise : rotation du capital engagé, gestion des échéanciers à court ou long terme.

L'analyse effectuée ici fait appel à des critères financiers, qui ne font pas intervenir des aspects économiques ou personnels mentionnés dans la méthode des crédit-men.

Avec cette méthode 95 % des entreprises sont reclassées correctement un an avant la faillite, 72 % 2 ans avant et 30 % seulement 5 ans auparavant.

D'autres études comparables ont été effectuées, notamment par le CESA (sur des firmes de l'industrie textile) ; les pourcentages de réussite dans le reclassement sont inférieurs (81 % un an avant, 62 % 2 ans avant). Les ratios de marge (capacité d'autofinancement/chiffre d'affaires) ont semblé là les plus révélateurs.

Enfin EDMISTER, en 1972, a effectué une étude portant sur 42 entreprises tombées en défaillance et 42 en bonne santé. Ses conclusions soulignent que la valeur relative des ratios par rapport à la moyenne sectorielle est plus significative que leur valeur absolue, la méthode utilisée ne faisant intervenir un ratio que lorsqu'il atteint une valeur critique par rapport aux autres entreprises du secteur. 93 % des entreprises ont ainsi été reclassées moins d'un an avant la faillite, la fonction n'étant plus utilisable au-delà.

Cependant ces différentes méthodes connaissent des limites importantes : tout d'abord leur pouvoir de prédiction pour d'autres échantillons que ceux ayant servi à déterminer la fonction discriminante n'est pas connu et ne doit pas être très grand. Ensuite, elles ne diagnostiquent que des risques à court terme. Enfin elles n'expliquent pas l'origine des défaillances, mais constatent seulement que celles-ci sont le plus souvent en accord avec les comptes descriptifs de l'activité de l'entreprise.

ANNEXE IV - ECHANTILLON DE LA CENTRALE DE BILANS

Secteurs	Nombre d'entreprises 1972-1975	Nombre d'entreprises 1976
Charcuterie industrielle	16	13
Industrie laitière	19	21
Aliments pour animaux	9	12
Brasserie	7	8
Moyenne sidérurgie	18	17
1ère transformation de l'acier	15	15
Tubes d'acier	6	5
Fonderie de métaux ferreux	16	15
Décolletage et visserie	17	16
Mécanique générale	8	6
Matériel agricole	11	13
Machines outils	14	8
Robinetterie industrielle	7	4
Matériels aérauliques, pompes et compresseurs	11	11
Chaudronnerie	13	12
Machines et installations pour industries diverses	27	23
Equipements pour l'automobile	21	19
Construction et réparation navales	10	6
Moteurs et équipements aéronautiques	9	7
Mécanique de précision	11	8
Matériel d'équipement électrique industriel	25	23
Fabr. de fils et câbles isolés pour l'électricité	8	7
Matériel télégraphique et téléphonique	9	5
Appareils de mesure et de contrôle	14	11
Matériel électronique professionnel	7	6
Composants électroniques	9	7
Appareils ménagers et téléviseurs	10	9
Industrie du verre	16	13
Chimie organique et matières plastiques	21	15
Fabrications pharmaceutiques	14	11
Industrie du coton	18	17
Industrie de la laine	20	14
Moulinage et tissage d'autres fibres	13	10
Papiers cartons	23	16
Transformation des matières plastiques	32	28
Chaux et ciments	13	12
Tuiles et briques	12	12
Produits en céramique	24	18
Construction métallique	7	5
Commerce de gros agricole et alimentaire	27	24
Commerce en gros de quincaillerie et prod. manufacturés	41	23
Négoce de produits pétroliers	6	6
Commerce inter industriel	61	53
Succursalistes	23	15
Grands magasins	12	6
Commerce de détail non alimentaire	11	8
Ensemble de l'industrie	722	508 (*)
Ensemble de commerce	187	139

(*) On observe un nombre d'entreprises plus faible en 1976 que sur la période 1972-1975 ; en effet certaines entreprises n'ont pas encore envoyé leurs comptes de 1976 au CREDIT NATIONAL au moment où la Centrale des Bilans a cherché à traiter ceux-ci.

ANNEXE V : PRESENTATION NORMALISEE, ETABLIE AU CREDIT NATIONAL, DES COMPTES D'ENTREPRISES

1 - Bilan et situation

2 - Analyse des comptes d'exploitation

3 - Tableau de financement

4 - Présentation globale de la société étudiée.

BILAN AU _____ et SITUATION AU _____

(en milliers de F)

ACTIF			PASSIF		
FRAIS D'ETABLISSEMENT :			FONDS PROPRES :		
			Capital		
IMMOBILISATIONS :			Primes d'émission		
Terrains			Réserves diverses		
Constructions			Réserve de réévaluation		
Matériel et outillage			Plus-values long terme		
Matériel de transport			Prov. fluctuation cours		
Mob. Agenc. Install.			Prov. hausse des prix		
Emball. récupérables			Report à nouveau		
Immob. incorporelles			Provisions diverses		
Autres immob.			Prov. pour investissements		
Immob. en cours					
			AMORTISSEMENTS :		
			S/Immeubles		
			S/Matériel, outillage		
			S/Matériel de transport		
			S/Mob. Agenc. Install.		
VALEURS ENGAGEES :					
Prêts à plus d'un an			RESSOURCES ASSIMILABLES AUX FONDS PROPRES :		
Participations					
Dépôts et cautionnements			Comptes courants		
			Bons de caisse		
			Obligations convertibles		
VALEURS D'EXPLOITATION :			PARTICIPATION DES SALARIES		
Matières, fournitures					
Produits finis					
Travaux en cours			PASSIF A TERME :		
Emball. non récupérables			Obligations		
			Prêts Crédit National		
ACTIF REALISABLE :					
Clients			Crédits M.T. C.N.		
Avances aux fournisseurs					
Effets à recevoir					
Titres en portefeuille					
Taxes payées d'avance					
Acomptes sur impôts					
Divers			PASSIF EXIGIBLE :		
			Acomptes sur commandes		
			Fournisseurs		
			Effets à payer		
			Salaires, appoint. charg.		
			Taxes s/C.A. (Obl. caut.)		
ACTIF DISPONIBLE :			Impôts à payer		
			Frais généraux à payer		
			Banques		
PERTES ET PROFITS :			PERTES ET PROFITS :		
Total :			Total :		

DP 652/77 - Imp. CN

Affaire :

Dossier n°

ANALYSE DES COMPTES D'EXPLOITATION

(en milliers de F)

	19		19		19		19	
	Montants	%	Montants	%	Montants	%	Montants	%
Ventes T.T.C. Taxes sur le chiffre d'affaires Ventes H.T. Autres produits d'exploitation								
Recettes nettes H.T. Dont exportations								
Achats Variation des stocks								
Marge brute								
Travaux, fournitures, serv. ext. Crédit-bail Transports et déplacements Frais divers de gestion Total								
Valeur ajoutée								
Frais de personnel Impôts et taxes Total								
Excédent brut d'exploitation								
Frais financiers Subventions d'exploit. reçues								
Résultat brut d'exploitation								
Recettes financières diverses Provisions diverses Pertes et profits exceptionnels Participation des salariés .... Impôt sur les bénéfices								
Marge brute d'autofinancement								
Amortissements Provisions pour investissements Participation des salariés .... Résultat net Distributions								
Valeur ajoutée par pers. employée								

DP. 649/76 - Imp. CN

L.T. N°
M.T. N°

BESOINS							
Programme antérieur (hors taxes)							
PROGRAMME (hors taxes) — Frais d'établissement							
Achat terrains, immeubles							
Constructions et travaux immob.							
Matériel et outillage							
Immobilisations incorporelles							
Prêts et participations							
Total du Programme (hors taxes)							
Renouvellements courants (H.T.)							
T.V.A.							
Divers							
Augmentation fonds de roulement							
Reconstitution du fonds de roulement							
Retraits de C/C							
Distribution de dividendes ou prélèvements							
Remboursements crédits anciens							
Echéances des crédits nouveaux							
TOTAL des BESOINS							
RESSOURCES							
Augmentation de capital							
Apports en C/C							
Cessions d'actifs							
Capacité d'autofinancement							
Prélèvement sur fonds de roulement							
T.V.A.							
Divers							
Utilisation de crédits antérieurs							
Crédits nouveaux							
TOTAL des RESSOURCES							
Exc. (+) ou Ins. (-) Cum. des ressources							
Pour mémoire — Chiffre d'affaires (H.T.)					Effectif — actuel :		
Pour mémoire — Bénéfices nets					Effectif — prévu :		

D.P. 2001/75 - Imp. CN.

Société :

1 - ACTIVITE ET RESULTATS							
- CA HT							
- MBA							
- MBA/CA							
- Résultat net							
- Frais financiers (en % du CA)							
- Effectifs							
2 - EVOLUTION DES CARACTERISTIQUES FINANCIERES							
- Capital							
- Situation nette							
- Fonds de roulement							
- DLMT							
- DLMT/MBA (en années)							
- DLMT/situation nette							
- FR/CA (en mois)							
- FR/stocks							
3 - PLAN DE FINANCEMENT SUR LA PERIODE D'INVESTISSEMENTS							
Besoins							
- Investissements nouveaux							
- Renouvellements							
- Avances à filiales							
- Augmentation du FR							
- Remboursements							
- Dividendes							
Ressources							
- Capital							
- Cession d'actifs							
- MBA et revenus des filiales							
- Emprunts FDES							
- Emprunts Financements speciaux							
- Emprunts CN - LT							
- Emprunts CN - MT							
- Emprunts autres - LT							
- Emprunts autres - MT							

4 - ELEMENTS COMPLEMENTAIRES (le cas échéant, situation du groupe auquel appartient la société demanderesse).

5 - CONCLUSIONS RESUMEES :