



Spécificités théoriques des PME marocaines et profil des entreprises défailtantes

OURICH Mamoun ¹, OUBAL Khadija ²

¹Docteur en sciences économiques et de gestion – Université Mohammed V Souissi

²Professeur de l'enseignement supérieur – Université Mohammed V Souissi

Résumé: La petite et moyenne entreprise était depuis toujours le centre des préoccupations des chercheurs économistes, sauf qu'il existe toujours une ambivalence dans sa détermination vu le niveau de maturité et le cadre économique et juridique de chaque pays. Dans un contexte économique caractérisé par une forte présence des petites et moyennes entreprises accompagné par une concurrence rude et acharnée, plusieurs entreprises se trouvent dans l'incapacité de continuer leurs activités à cause d'un certain nombre de difficultés économiques et financières qui mènent vers la défailtance. En règle générale, ces entraves ne se manifestent pas brusquement, en effet, avant que l'entreprise soit considérée comme défailtante, elle doit agir face à ses difficultés.

L'objectif de cet article est de révéler les spécificités théoriques des PME marocaines et les caractéristiques qui forment le profil des entreprises défailtantes.

Mots-clés: La petite et moyenne entreprise, la défailtance, la rentabilité et l'endettement.

Digital Object Identifier (DOI): <https://doi.org/10.5281/zenodo.10844175>

Published in: Volume 3 Issue 2



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

1. Introduction

Depuis plusieurs années la PME est considérée comme une entreprise fragile, les chercheurs et les économistes ont mis en vedette les pouvoirs et les mérites de ce type d'entreprises à travers ses rôles de redynamisation, de relance du tissu économique et de création de richesse et d'emploi permettant d'avoir de la proximité et de la cohésion sociale et humaine.

En dépit de ces divers avantages, les PME restent vulnérables surtout lorsqu'il s'agit des PME dont l'âge est inférieur à 10 ans qui sont généralement des entreprises très jeunes et/ou elles opèrent dans des secteurs très spécifiques comme le secteur industriel, du bâtiment et les travaux publics.

Dans le contexte marocain, le nombre total des entreprises défaillantes dépasse les 56.000 entreprises dont 96% étaient des PME sur les 10 dernières années. Toutefois, la défaillance n'est pas toujours particulière ou exclusive juste pour les PME, elle peut affecter aussi les entreprises de grande taille, celles qui sont cotées en bourse et les entreprises qui opèrent dans le secteur commercial et financier.

La défaillance est une réalité socio-économique omniprésente au sein de l'environnement des entreprises marocaines. Le nombre des entreprises défaillantes, surtout des PME, ne cesse d'augmenter durant la dernière décennie.

Tenant compte du poids important des PME dans le tissu économique national, la vulnérabilité et la précarité indiscutable de celles-ci et des, nous ont mené de rédiger cet article afin de présenter dans un premier lieu les spécificités théoriques relatives à la PME d'une manière générale et d'apporter les caractéristiques de la PME marocaine et finalement et d'étudier le profil des entreprises défaillantes.

2. Spécificités théoriques des petites et moyennes entreprises

Les spécificités théoriques des PME sont relatives à la propriété multiple, le risque et la survie, le rendement et l'asymétrie d'informations. Bannock¹ (2005) annonce que la personnalité de la petite entreprise est l'image de son propriétaire, c'est-à-dire elle retrace les idées du dirigeant qui peuvent varier à tout moment. Les PME sont vulnérables, conséquemment, les dirigeants doivent donc rester prudents afin de ne pas commettre des erreurs de gestion qui mènent à la dissolution de l'entreprise. La plupart des PME appartiennent aux familles. Plus l'entreprise est petite, plus qu'elle soit une propriété, plus il y aura la présence des membres de familles. En ce qui concerne la propriété multiple, les propriétaires de l'entreprise utilisent souvent leurs fonds propres et leurs expériences pour l'investissement au sein de la même entreprise et essayent par la même occasion d'investir dans une autre entreprise pour diversifier et rentabiliser leurs projets, c'est effectivement le concept de « *l'investissement en série* » qui consiste en démarrage d'une entreprise, assurer son développement et avoir d'autres investissements soit par la vente des biens ou le changement d'activités. L'indépendance devient ainsi la principale motivation des dirigeants des PME puisqu'elle permet au dirigeant de devenir le principal propriétaire – gestionnaire et qui a le pouvoir de prendre des décisions de sa propre initiative sans recours aux opinions familiales. Travailler d'une manière personnelle permet ainsi d'éviter, d'une part, les problèmes familiaux et d'autre part, d'avoir une source de motivation pour réussir, c'est la raison pour laquelle on trouve des PME individuelles au niveau des formes juridiques.

¹ Dans son ouvrage : « The Economics and Management of Small Business: An International Perspective ».

Pour les points relatifs aux productivités, rentabilités et efficacités, il y a une corrélation positive entre l'effort du salarié et la taille des entreprises, généralement, lorsqu'il s'agit d'une petite entreprise, la valeur ajoutée créée par le salarié est faible. Contrairement, aux entreprises qui disposent d'une taille grande, la valeur ajoutée est beaucoup plus significative. C'est le même raisonnement pour les salaires, les primes et les rémunérations, pour la simple raison que les gains des GE sont plus élevés par rapport aux PME, d'une part, d'autre part, il existe une multitude de profils au sein des GE qui présentent des conditions avantageuses en termes de primes et de rémunérations afin d'attirer les meilleurs profils et de garder leurs notoriétés et leurs images de marque vis-à-vis les concurrents.

Pour le volet risque et survie, les petites entreprises pendant les trois premières années après leurs créations, plus précisément lorsqu'elles sont en phase de démarrage de leurs activités, sont très vulnérables. La continuité de leurs activités et leurs survies sont assujetties à une multitude d'obstacles et de difficultés relatives aux questions de financement. Il y a lieu de signaler que, la majorité des petites entreprises opèrent au niveau local et régional et sont implantées dans des communes territoriales, leurs activités restent faibles dans les exportations et les importations. Rares sont les PME qui collaborent avec des exportateurs et/ou importateurs à l'international.

Il y a une étroite liaison entre les employés et le dirigeant – propriétaire de l'entreprise au sein de l'organisation des PME, étant une relation particulière, elle se caractérise par l'institution d'un sentiment d'appartenance et d'attachement accompagné d'une implication pour la réalisation des tâches, d'une solidarité entre les employés vis-à-vis l'entreprise. Cette relation devient ainsi spécifique et unique et édifie des liens sociaux prodigieux qui constituent l'union et la force afin de survivre et progresser.

Les PME sont complexes à appréhender car chacune d'elles disposent ses propres spécificités. Généralement, elles ont un point commun relatif aux solutions de financement, ce qui induit à un déficit d'ordre financier qui est purement structurel et global beaucoup plus que conjoncturel. Ces entreprises désirent posséder une indépendance financière en termes de réserves sauf qu'en réalité, elles sont toutes dépendantes financièrement par rapport à leurs clientèles ce qui affaiblit l'équilibre financier des entreprises. D'autant plus, puisqu'elles ne disposent pas de cette indépendance financière, la notion du pouvoir est donc ratifiée, ce qui accentue leurs faiblesses. Ces caractéristiques engendrent des obstacles qui freinent leurs développements et leurs accès au financement et leurs potentiels de croissance dans le marché local, la difficulté pour les dirigeants de prendre des décisions en vue d'accroître une taille spécifique plus grande et plus stable financièrement et finalement la complexité de gestion surtout en période de crise.

Lorsqu'on évoque les PME, c'est sans doute la composante la plus importante dans la sphère économique, leurs rôles dans la promotion du développement territorial et la réduction des disparités sociales sont très primordiaux. Elles contribuent à la création d'emploi et d'une manière automatique

elle contribue à la baisse du taux de chômage, ainsi, la compétitivité de l'économie dépend de leurs présences et de leurs réalisations.

Sur le plan économique et financier, les PME et sont différentes pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ces entreprises souffrent d'un manque de capitaux qui sont de nature stables, un haut de bilan qui est faible, un horizon temporel du court terme caractérisé par un endettement excessif et accès au financement très limité. McMahon et Al. (1993) pensent que les PME présentent des disparités à la théorie financière et qui détiennent un champ spécifique en matière d'asymétrie d'informations.

Pour les auteurs Belletante et Levratto (1995), ces disparités sont appréciées à travers la vision du risque, la définition du rendement et l'efficacité informationnelle. D'un point de vue relatif à la vision du risque, la majorité des PME ne sont pas régulières en ce qui concerne les transactions, un véritable marché est caractérisé par un flux transactionnel intense, ce qui rend, en général, la liquidité de ces entreprises médiocres par rapport aux GE. Cette insuffisance de liquidité a pour impact le contournement de l'évaluation globale du marché et la réduction des investisseurs. Cette situation s'aggrave du moment où il y a une présence dominante de la propriété du capital dans les sociétés familiales et que les bailleurs de fonds sont quasiment méfiants aux capacités de gestion du dirigeant. C'est pour cette raison que l'insuffisance de la diversification de propriétés et du pouvoir est gênante aux PME dans leurs financements, autrement dit, c'est un handicap qui rend l'accès au financement complexe. Cette combinaison à la fois financière et humaine est qualifiée comme un facteur important dans la hausse de la probabilité d'avoir de la défaillance.

Dans une autre optique relative à la définition du rendement, il s'agit notamment de la grande marge des rémunérations au profit des dirigeants propriétaires et la faiblesse du système d'information qui mènent les PME à chercher d'autres composantes qui ne sont pas monétaires. Ces points sont qualifiés comme l'image de réussite, l'employabilité des membres de la famille et de l'entourage qui ne sont pas assez compétents. Ce sont des choix relatifs aux dirigeants qui s'achèvent avec une faible rentabilité financière et une déprédation de la richesse. Pour les rémunérations, d'un point de vue fiscal², elles participent à affaiblir le taux de rendement et le niveau réel de rentabilité de la PME.

Pour le dernier volet notamment l'efficacité informationnelle, les activités des PME se déroulent généralement dans un environnement caractérisé par un marché imparfait. Cette imperfection permet un accroissement des coûts transactionnels et des coûts de capital. De surcroît, suite à la présence des relations informelles, l'efficacité informationnelle donne une image spéciale aux relations financières des PME à travers la réduction de la formalisation de l'information. Ce qui est justifié par Ang (1991) qui pense que la théorie financière classique ne peut pas être applicable aux PME vu que l'évolution

² La fiscalité a une conséquence sur la croissance des petites et moyennes entreprises, puisqu'elle réduit la capacité d'autofinancement de l'entreprise, en induisant un comportement limitatif des gains, alors que est l'origine de financement apprécié des petites et moyennes entreprises.

de ces entreprises se déroule dans des marchés imparfaits et qu'elles adoptent des comportements en termes de financement différents par rapport à ceux contractés par les chefs des GE.

L'asymétrie d'information et les critères financiers des PME ont été évoqués au sein de la théorie de l'agence. Cependant, les chefs d'entreprises ne veulent pas partager le contrôle, la propriété, les décisions prises en matière de gains, de bénéfices et de ressources. Les PME négligent les conflits relatifs aux objectifs au sein des GE où l'utilité d'actionnaire se croise avec celle du chef d'entreprise. La propriété du capital et les risques qui en proviennent pour l'héritage familial expliquent l'intention du chef d'entreprise – propriétaire d'être le seul maître qui décide. Le fait de garder son autonomie et son indépendance financière est un signe de réticence pour le dirigeant à la délégation de pouvoir de gestion et à l'admission des interventions des autres au niveau décisionnel, ce qui permet de déduire que les conflits d'agence sont quasiment inexistantes au sein des PME.

La faiblesse de la théorie d'agence peut être une explication économique de l'existence des petites entreprises. Cette analyse de Hutchinson (1991) sera atténuée dans le sens où les PME qui opèrent dans les économies dont l'accès au financement se fait à travers les Business Angels³. Par conséquent, il faut développer des programmes de financement ciblés aux PME qui ont réellement un accès limité au financement surtout les entreprises innovantes et nouvellement créées. De surcroît, afin de se financer à l'externe, l'entreprise devrait avoir un minimum de taille, chose qui existe déjà chez les GE. Toutefois, étant donné que ces dernières sont majoritairement indépendantes financièrement, il s'avère utile de développer mieux les sources de financement externes au profit des entreprises de taille petite et moyenne.

Parmi les points de différences entre les grandes et les petites entreprises, les coûts de surveillance qui sont relatives à la forme juridique de la PME et le degré de confiance dont profite son dirigeant. Les problèmes d'agence dans ces entreprises sont faibles en concentration, contrairement aux GE, entre les types d'actionnaires, mais entre les acteurs internes à l'entreprise. Sur le plan organisationnel, d'après de ce qui vient d'être cité, la gestion d'une GE n'est pas semblable à celle d'une PME. La structure administrative du premier type d'entreprise est lourde.

Vers la fin des années 1970, un nouveau courant qui est né à partir de l'idée que la petite entreprise n'est pas une image minimisée de la GE, car selon plusieurs auteurs notamment Gervais (1978), Dandridge (1979), la petite dispose de ces propres spécificités en l'occurrence la centralisation de gestion, le type d'organigramme, la stratégie et le marché où elles exercent ces activités économiques. Selon Mintzberg (1982), la PME dispose d'une structure assez simple qui appartient à un environnement dynamique et simple, elle dispose aussi d'une faible fonction de support logistique et

³ Les investisseurs providentiels sont des investisseurs qui décident d'encourager financièrement une entreprise dont le projet est innovant. En plus d'une part de son patrimoine, ces personnes physiques mettent à la disposition du chef d'entreprise son expérience et l'ensemble de ses compétences dans le domaine entrepreneurial.

des divisions de travaux qui sont imprécises avec un encadrement réduit. Dans le cadre de la PME, la formalisation des comportements est faible, ce type d'organisation esquivé aux systèmes formels de la structure, et ne dépend pas des spécialistes. La supervision est directe, la prise de décision est toujours flexible avec les urgences d'environnement, toutes les décisions d'ordre stratégique sont généralement prises par une seule personne qui est le dirigeant qualifié comme étant la clé de l'entreprise. La structure orientée par le dirigeant semble être le meilleur exemple d'une organisation simple et toutes ses spécificités sont associées dans une formule centralisée. Ce qui remet en cause ce type d'entreprises qui sont susceptibles aux risques très élevés qui dépendent d'une seule personne.

La PME a fait l'objet de plusieurs recherches, la conséquence réelle peut être appréhendée par des comparaisons entre les petites et grandes entreprises. La petite se compare souvent avec la grande à travers le paramètre de la taille. Néanmoins, la comparaison selon les modèles financiers ou les modes de gestion se révèle inappropriée et n'a pas de sens. Les études qui ont mis en exergue les caractéristiques de la PME sont nombreuses. Ces dernières présentent une valeur ajoutée certaine dans le sens où elles distinguent une liste des critères des PME. Certes le degré de satisfaction de ces études reste à y réfléchir puisque à force de revendiquer leurs exhaustivités, elles négligent l'hétérogénéité, l'incompatibilité et la divergence de ces entreprises. Toutefois, en dépit de cette divergence dans ces types d'entreprises, il existe des éléments en commun. Pour Julien et Marchesnay (1988), si on raisonne ces entreprises d'une manière individuelle, ce raisonnement serait extrêmement complexe, mais en tant qu'une petite entreprise des tendances, des subsistances et des invariabilités vont surgir à l'analyse. Dans la même optique, Hertz (1982) recommande une définition unique et universelle de la PME, par contre Chicha et Al (1990) pensent que ces entreprises sont plus déterminantes que contingentes. Cette multitude d'opinions apportent des critiques, en liaison avec les caractéristiques de ces entreprises, les auteurs sont disposés à accepter comme universel ce qui n'est pas probable et à consacrer la richesse de la diversité des entreprises à un problème universel. La variété et le nombre réel des PME rendent les recherches sur la spécificité trop réduite, ce genre de critique a été la source des recherches qui s'intéressent sur la diversité. Elles considèrent que les PME construisent un cadre hétérogène pour convenir à un essai de généralisation. Ces dernières cachent une réalité à plusieurs formes suite aux activités exercées, aux modes de gestions et aux stratégies appliquées.

Au niveau mondial, plusieurs définitions sont données à la PME, D'après les directives de la Commission Européenne, une entreprise est catégorisée comme une PME lorsque celle-ci présente les caractéristiques suivantes : elle est financièrement autonome, elle emploie moins de 250 individus, et son chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'euros, ou bien la valeur totale de ses actifs demeure en deçà de 43 millions d'euros. Aux États-Unis, divers critères qualitatifs et quantitatifs ont été déterminés pour identifier les petites et moyennes entreprises (PME) en fonction des secteurs

d'activité. La législation connue sous le nom de "Small Business Act" stipule que pour être considérée comme une PME, une entreprise doit présenter des caractéristiques telles que l'indépendance financière, tant en ce qui concerne la possession du capital que la gestion, et elle ne doit pas occuper une position dominante sur son marché, en plus d'un minimum d'effectif global de 500 salariés et un chiffre d'affaires qui ne dépasse pas 40 millions de dollars en fonction des secteurs.

3. La PME dans le contexte marocain

Au Maroc, l'identification de la PME n'était pas une tâche facile. Il y a une multitude de définitions selon des caractéristiques bien définies selon la charte des PME⁴, La direction de l'entreprise doit être assurée directement par des individus physiques, tels que les propriétaires ou les actionnaires. La détention du capital ou des droits de vote ne peut excéder 25 % par une seule entreprise. De plus, une distinction est établie selon la taille de l'entreprise, tant pour celles déjà établies sur le marché que pour celles nouvellement créées.

Pour qu'une entreprise soit classifiée comme petite ou moyenne, celles déjà présentes sur le marché doivent impérativement avoir un effectif inférieur à 200 employés, avec un chiffre d'affaires annuel plafonné à 75 millions de dirhams hors taxes et un total d'actifs limité à 50 millions de dirhams. En revanche, selon l'ANPME⁵, le critère adopté pour une PME est particulièrement relatif au chiffre d'affaires, abstraction faite du nombre global des salariés, cette distinction est faite selon le tableau suivant :

Table 1. Chiffre d'affaires par rapport aux types d'entreprises.

TYPE D'ENTREPRISE	CHIFFRE D'AFFAIRES
TRES PETITE ENTREPRISE	INFÉRIEUR à 3 MDH
PETITE ENTREPRISE	ENTRE 3 ET 10 MDH
MOYENNE ENTREPRISE	ENTRE 10 ET 175 MDH

Source : Auteur

Le dirigeant de ce type d'entreprises est le centre de cette PME, car il est le responsable de la stratégie, de la vision et de la logistique. Cette position engendre la confrontation entre ses fonctions de propriétés et celles de décisions et de contrôles. La gestion et les ressources financières des PME sont différentes non seulement entre les entreprises du même type mais aussi entre les PME et les GE. Dans le cadre de l'homogénéité, il y a lieu de mentionner que les PME sont hétérogènes, ce constat est

⁴ Loi N° 53-00 formant la charte de la PME en 2002.

⁵ L'Agence Nationale de la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises : Etablissement public qui dispose d'une personnalité morale et d'une autonomie financière.

relatif à la taille, le niveau de croissance et les secteurs d'activité de chaque PME. Les GE, par contre, sont homogènes.

Au Maroc, les autorités publiques sont conscientes de leurs enjeux, c'est la raison pour laquelle, elles ont entamé plusieurs chantiers de réformes et de stratégies afin de valoriser ces entreprises, de faciliter leurs accès au financement et de contribuer à leurs croissances afin de dynamiser le tissu économique national. Ces chantiers vont faciliter la création de la valeur à travers le plan d'accélération industrielle pour le rehaussement de la productivité et de l'innovation et l'engagement des mesures et d'assurer le conseil et l'accompagnement adapté aux besoins de chaque secteur d'activité. Dans la même logique, plusieurs programmes ont vu le jour, sur le plan financier, pour assurer la mobilisation des fonds de garanties et de financement pour répondre aux problèmes financiers des PME, ces programmes auront pour vocation la restructuration et l'orientation de ces entreprises, l'accompagnement et les recommandations nécessaires aux porteurs de projets. En dépit des efforts étatiques déployés en faveur des PME, ces dernières trouvent toujours du mal en phase de démarrage.

Il s'agit d'un facteur de confiance qui s'est instauré dans cette dernière décennie à cause des éléments à la fois endogènes et exogènes et qui ont une influence significative sur le rendement et la croissance des entreprises. Dans ce sens, la Confédération Générale des Entreprises au Maroc⁶, qui parmi ses objectifs est de mettre en valeur le rôle essentiel de l'entreprise en tant que principal facteur de développement économique et social, d'améliorer constamment le climat des affaires en vue de développer l'activité des entreprises. Pour les TPME, la CGEM s'engage à instaurer des fonds de garantie au profit du financement du BFR, à mettre en place des textes règlementaires pour les financements alternatifs et participatifs et à accélérer le processus de la digitalisation numérique en vue de favoriser l'accès aux marchés domestiques, ainsi les TPME auront la possibilité d'accéder aux marchés internationaux à travers ces outils technologiques.

Pour les entreprises en difficulté, un nouveau processus a été installé en vue de garantir la prévention externe et interne pour les entreprises en difficulté. Lesdites préventions font l'objet du Livre V du code de commerce qui offre ainsi un cadre juridique prospère à l'accroissement des investissements. Il intègre des nouveautés relatives à la taille et au plan de sauvegarde aux entreprises en difficulté afin de préserver et de maintenir leurs activités et leurs emplois. Dans ce sens, le dirigeant de l'entreprise doit prendre l'initiative pour la présentation de son plan de sauvetage sans que l'entreprise se trouve dans la liquidation et le redressement judiciaire.

L'importance des PME demeurent cruciale dans le développement économique surtout pour les pays émergents et en voie de développement. Malgré les obstacles confrontés aux PME, les efforts d'ordre

⁶ LA CGEM a été créée en 1947, elle est la voix du secteur privé au Maroc, elle représente 95% des TPME. La CGEM est imposée comme le représentant officiel du secteur privé auprès des pouvoirs publics, des partenaires sociaux et des institutionnels.

juridique et financier auront surement des résultats significatifs sur leurs créations et leurs apparitions. D'où l'émergence de plusieurs organismes afin d'accompagner ces entreprises sur tous les plans, certes les résultats actuels restent plus ou moins faibles mais avec les mesures d'accompagnement et les chantiers de réformes des autorités publics en matière d'innovation et de digitalisation y compris le partage d'expérience aura des impacts positifs sur le moyen et le long terme.

En guise de synthèse, le tableau suivant résume les caractéristiques spécifiques des PME :

Table 2. Caractéristiques spécifiques aux PME

Caractéristiques	Observations
Taille	Petite
Mode de gestion	Centralisation de la gestion autour du propriétaire-dirigeant ;
Stratégie	Intuitive ou peu formalisée ;
Agent économique	Proximité forte des acteurs dans un réseau régional ;
Système d'information	Interne et externe simple; Le système d'information est basé principalement sur les relations humaines, accompagné d'un développement des différentes qualités sociales et humaines)
Innovation	Rapide en vue d'une adaptation au marché
Structure	Plate
Personnel	Entre 20 et 100 employés
Dirigeant employé	Proximité entre patron et employés ; Faible formalisation ; Absence de niveaux hiérarchiques.
Organisation en réseaux	La PME se structure avec d'autres. Une répartition des tâches est établie

Source : Auteur

Les PME ont un rôle important dans la création d'emplois à l'échelle mondiale. Dans la majorité des pays du monde, leurs représentations dépassent les 90% du tissu économique des pays et produisent un taux de création d'emploi qui dépasse 60%. Au moment où les PME rencontrent des défis lourds, leurs dirigeants devraient être plus conscients à faire appel aux consultants pour les soutenir dans les démarches à suivre pour s'en sortir et assurer le développement de leurs entreprises, faute de moyen, ils ne le font pas. Cependant, contrairement aux GE, ces derniers font plus appel aux experts externes pour la résolution des difficultés et pour l'atteinte des objectifs. C'est la gouvernance qui n'est pas semblable dans ce cas, la gouvernance doit être adaptée par les PME pour ne pas aggraver leurs situations, leurs

fonctionnements, et empêcher la prise de décision rapide dans les plus courts délais. Pour leurs chefs, ils doivent considérer la gouvernance comme un moyen de création de valeur.

Certains mécanismes privilégient les entreprises de grande taille notamment la capacité de production suite aux économies d'échelles et la diversification, l'importance des besoins capitalistes pour certaines activités. En revanche, il ne faut surtout pas oublier qu'avec le temps, les petites entreprises deviennent grandes. Cependant, l'existence de la petite entreprise s'explique par plusieurs raisons en l'occurrence la motivation d'une personne à entreprendre et à mener indépendamment une activité économique, l'occupation d'un marché segmenté quand il s'agit des entreprises non réactives, la flexibilité de travail est présente beaucoup plus chez les petites, les GE acceptent la présence d'un certain nombre de petites entreprises sous-traitantes et assumeront une partie des problèmes macroéconomiques et conjoncturels.

Les petites entreprises ne sont pas concernées par de multiples exigences de l'Etat en matière de fiscalité et de pénalité et bénéficient des programmes de soutien et d'encouragement des politiques publiques. Même si les petites entreprises sont largement différentes des grandes sur plusieurs éléments, elles ne sont pas les seules à connaître la défaillance même les grandes peuvent être touchées par ce phénomène, c'est la raison pour laquelle qu'on peut déduire, que la défaillance ne fait pas de différence de taille, bien que les PME sont les plus risquées.

4. Profil des entreprises défaillantes

A la différence des entreprises saines, une entreprise défaillante dispose d'un certain nombre de caractéristiques facilitant son chemin vers l'échec. Les principales caractéristiques des entreprises défaillantes sont :

4.1 Un rapport de production atypique

La première caractéristique trouve son origine dans une approche capitaliste, plus précisément, il s'agit du rapport capital et travail communément appelé : l'intensité capitalistique. Le capital et le travail sont deux composantes essentielles de la production. Au sein des entreprises défaillantes particulièrement au sein des entreprises opérant dans le secteur industriel, ce rapport de production atypique est faible. Lorsqu'une entreprise commence à intégrer la phase critique, elle opte pour la réduction de ses charges notamment à travers la diminution des effectifs et du nombre du personnel, contrairement aux entreprises saines qui ont une stabilité au niveau des salariés. Une politique de recrutement peut être mal choisie ou inadaptée surtout pour les entreprises nouvellement créées ou celles qui disposent d'une taille petite et moyenne. La stabilité du personnel et le choix des compétences sont deux facteurs indispensables dans le cycle de vie de l'entreprise, dans le sens où ils permettent d'orienter l'entreprise vers une croissance progressive, le cas échéant, il faut s'attendre à la défaillance.

L'intensité capitaliste peut être faible ou élevée, une faible intensité capitaliste s'explique par la possession de l'entreprise d'un business model ayant besoin de quelques ressources pour assurer la production. Elle est confirmée par le choix de l'investissement de chaque entreprise, l'investissement présente un taux de risque variant selon plusieurs critères. On distingue généralement entre un surinvestissement, lorsqu'une entreprise réalise des projets très risqués pouvant l'amener à la défaillance comme au succès ou le sous-investissement qui résulte d'un manque de financement. Un niveau bas du taux d'investissement est en parfaite corrélation avec les facteurs de production, à l'instar du facteur humain, surtout l'amortissement des immobilisations corporelles, ce qui entraîne une performance économique insatisfaisante. Le rapport de production atypique caractérisant les entreprises défaillantes explique la raison d'une faible rentabilité dans leurs activités, et d'une performance qui reste loin d'être atteinte.

4.2 Une faible rentabilité économique

La rentabilité économique, en tant que métrique, évalue la capacité des capitaux engagés à générer des bénéfices au sein d'une entreprise. Elle se définit comme la capacité de ladite entreprise à produire des profits à partir des capitaux investis. Afin de se concentrer uniquement sur l'activité récurrente de l'entreprise, l'analyse se focalise sur le résultat d'exploitation, elle intéresse essentiellement les dirigeants, sa principale limite au calcul de la rentabilité se trouve sur le fait que la notion du risque n'est pas prise en compte. La rentabilité économique⁷ est calculée suite au rapport de deux éléments l'excédent brut d'exploitation et l'actif économique de l'entreprise. Divisée en deux ratios distincts, la rentabilité économique se décline d'abord par le biais du taux de marge, calculé comme le rapport entre l'excédent brut d'exploitation et la valeur ajoutée, puis par le biais du taux de rotation de l'actif économique, obtenu en divisant la valeur ajoutée par l'actif économique. Il est observé une baisse de la rentabilité économique chez les entreprises en situation de défaillance, une tendance constatée dans tous les secteurs d'activité, indépendamment de leur domaine opérationnel.

Dans un premier temps, les entreprises en difficultés sont caractérisées par un taux de rotation de l'actif économique élevé et un taux de marge relativement faible, cette situation est considérée comme étant un choix stratégique lié à la part de marché ou d'une augmentation flagrante des coûts. Pour les entreprises saines, on mentionne une situation inverse où le taux de marge est en évolution significative sur une période constatée.

La progression de la rotation de l'actif économique est liée généralement à l'activité et au secteur de chaque entreprise, c'est essentiellement le taux de marge qui impacte beaucoup plus la rentabilité économique. L'évolution de la rentabilité économique est un signal d'alarme, en cas de baisse durant

⁷ <http://www.maxicours.com/se/fiche/7/7/214577.html>, date de consultation le 01/01/2019.

une période donnée, pour les entreprises afin de détecter les différentes anomalies et de mettre en place un plan d'action pour éviter le risque de défaillance.

4.3 Une baisse de la rentabilité financière

La rentabilité financière constitue une mesure cruciale de l'efficacité avec laquelle les capitaux propres sont employés, répondant à l'interrogation fondamentale de savoir si l'entreprise est en mesure de rémunérer ses associés. Contrairement à la rentabilité économique, la rentabilité financière concerne à la fois les associés actuels et potentiels. L'objectif primordial de l'entreprise est de susciter l'intérêt des investisseurs tout en préservant la fidélité de ses associés existants, étant donné que les capitaux propres englobent non seulement les apports initiaux des associés mais également les réserves accumulées grâce aux activités de l'entreprise. Une entreprise offrant une rentabilité supérieure aux attentes de ses associés ne devrait rencontrer, à long terme, aucune difficulté pour assurer le financement de ses activités. Par ailleurs, pour les grandes entreprises, un taux de rentabilité des capitaux propres plus élevé se traduit par une plus grande facilité à lever des fonds sur les marchés financiers. Il est à noter que le niveau de rentabilité financière varie considérablement d'une entreprise à une autre, cette disparité étant attribuable à divers facteurs tels que le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et ses investissements.

L'interprétation de ce taux est significative s'il s'agit d'une comparaison dans une période donnée avec d'autres entreprises qui opèrent dans le même secteur d'activité. La rentabilité financière est calculée sur la base du rapport entre la capacité d'autofinancement et les fonds propres. En ce qui concerne ce ratio pour les entreprises saines, il reste soit stable soit en cours d'une évolution progressive sur une période donnée. En revanche, pour les entreprises défaillantes, c'est totalement l'inverse, il s'agit donc d'une chute dans le temps. Les entreprises en difficulté ont généralement un problème au niveau des deux rubriques qui composent le taux de la rentabilité financière. La capacité d'autofinancement chez lesdites entreprises, qui est le numérateur de ce taux, est généralement faible. Considérée comme étant un outil de gestion pour les entreprises, la capacité d'autofinancement est un phénomène qui a un vrai impact sur le cycle de vie de l'entreprise. La capacité d'autofinancement permet de savoir si l'entreprise peut réaliser de nouveaux investissements, si elle peut rembourser ses dettes, et finalement permet de savoir si la situation de l'entreprise est en équilibre ou en déséquilibre financier. De surcroît, la valeur des fonds propres est pertinente, dans le sens où elle est omniprésente dans plusieurs ratios d'analyse et de diagnostic financier. Elle permet d'identifier une politique d'endettement (court, moyen et/ou long terme) autrement dit, elle permet de renseigner la capacité d'endettement de l'entreprise, de son degré de dépendance vis-à-vis les tiers et du délai nécessaire pour le remboursement des capitaux empruntés. Les deux composantes du ratio de la rentabilité financière jouent un rôle prépondérant pour les entreprises, puisqu'elles permettent d'avoir une

certainne confiance et une assurance pour avoir des partenaires, pour attirer de nouveaux associés et de se procurer d'une nouvelle marge d'endettement en cas où des investissements seraient à réaliser.

4.4 Effet de levier

L'effet de levier, une stratégie utilisée par toute entreprise, consiste en l'augmentation de sa capacité d'investissement grâce à l'endettement. Par le biais de cette technique, les bénéfices obtenus dépassent la valeur de l'endettement, et elle influence également la rentabilité des capitaux propres investis. Ce mécanisme d'autofinancement, visant à accroître la rentabilité des capitaux propres de l'entreprise par le recours à l'endettement, est caractérisé par la différence entre l'efficacité des capitaux propres et la rentabilité économique. En conséquence, il impacte deux aspects majeurs de l'entreprise : la rentabilité économique et la rentabilité financière. L'effet de levier est généralement classé en deux catégories : positif lorsque cette différence excède le coût de l'endettement contracté, et négatif lorsque ladite différence est inférieure audit coût.

Il convient de souligner que l'évolution de l'effet de levier est étroitement liée à la situation des bénéfices, reflétée par la rentabilité des actifs. Lors d'une période de croissance de la valeur des actifs, cet effet de levier démontre une efficacité significative. Le ratio d'endettement, exprimant la relation entre la valeur de l'endettement et celle des capitaux investis, est crucial : plus la charge des intérêts est modeste, plus l'effet de levier est accentué. Lorsqu'une entreprise affiche une rentabilité économique supérieure au coût de son endettement et de ses intérêts, l'on évoque un effet de levier positif ; autrement, en cas contraire, l'on fait référence à un effet de massue ou de Boomerang. Afin de prévenir d'éventuelles pertes substantielles, il est essentiel que le niveau de levier utilisé demeure raisonnable.

L'endettement augmente la rentabilité financière des fonds propres, dans ce sens, l'effet de levier joue un rôle primordial dans la croissance de la fragilité des entreprises défaillantes au cours d'une période donnée. En revanche, le désendettement rend la tâche plus difficile aux défaillantes, puisque leur endettement initial devient un frein à l'accroissement des fonds propres, ce qui augmente leurs fragilités financières. Cette situation, accompagnée d'un niveau élevé du taux d'intérêt, implique la baisse de la rentabilité financière ayant pour conséquence la mise en difficulté des entreprises pour les intégrer dans les phases de défaillance.

4.5 Le poids des charges trop élevé

Une autre caractéristique des entreprises défaillantes est le poids des charges financières et des dépenses qui posent de sérieux problèmes de trésorerie. Les difficultés de trésorerie peuvent avoir plusieurs sources, notamment un faible chiffre d'affaires qui ne permet pas la couverture des charges fixes, le seuil de rentabilité ne sera pas réalisé et dans ce cas la trésorerie chute automatiquement. Le manque de rentabilité ou un taux de marge dégradée impacte négativement le niveau de trésorerie de l'entreprise. En plus de ces facteurs, une mauvaise gestion de stock est parmi les raisons d'une

augmentation des charges, un nombre important des PME sont incapables de gérer et de valoriser leurs stocks et se contentent d'un inventaire annuel qui reste insuffisant, il est utile d'identifier le niveau de stock car ça permet d'éclairer le niveau de trésorerie. Le gestionnaire doit connaître le délai moyen de la rotation du stock pour la simple et unique raison, plus un produit reste longtemps au niveau du stock, plus il immobilise de l'argent. La mauvaise gestion du poste client est aussi un argument valable qui pèse sur la trésorerie, les problèmes de trésorerie peuvent survenir du fait du paiement tardif des clients pour leurs produits, cela augmente le BFR. Le dirigeant doit imposer des conditions de paiement plus strictes, de relance des clients dès la date des factures devient exigible et de mettre en place des procédures afin de réduire et de lutter contre les impayés. Ces mesures ont pour vocation de disposer de liquidité, de gérer les dépenses et de minimiser les charges financières.

L'entreprise, avant d'avoir des difficultés de trésorerie⁸, doit prendre des mesures pour la réduction de ses charges fixes liées aux fournitures de bureau, les imprimeries, choisir des locaux moins coûteux... etc. Les imprévus sont aussi un facteur à ne pas négliger puisqu'ils perturbent les charges fixes, ce sont des événements qui sont difficiles à prévoir notamment s'il s'agit des accidents, des sinistres, des problèmes chez des fournisseurs ou encore la perte d'un client important. L'autonomie financière des entreprises défaillantes est relative à la fragilité économique ainsi que le poids de l'endettement. Elle dépend sur la marge des prélèvements financiers et leurs capacités de remboursement, leurs solvabilités est remise en cause, généralement les entreprises en difficulté deviennent rapidement insolvables, suite à la baisse du taux de remboursement de leurs engagements et l'augmentation du taux d'endettement. La dégradation de l'autonomie financière des entreprises défaillantes détériore son image et sa notoriété au niveau du marché, les clients deviennent plus douteux, et par conséquent, le niveau de transaction chute. L'effet devient plus contagieux, puisque d'autres clients auront la même information et la défaillance de l'entreprise devient plus proche qu'avant.

4.6 Une structure de financement inadaptée

En matière de financement, il existe plusieurs modes de financement qui dépendent sur plusieurs critères la taille, l'âge et l'activité de l'entreprise. En considérant le cas d'une entreprise s'engageant dans l'endettement, il est à noter que celui-ci offre un avantage pour les dirigeants, car il incite à une plus grande rationalité et discipline dans leurs choix d'investissement en accroissant les coûts associés à une éventuelle faillite. La présence d'investissements non rentables peut en effet accroître le risque de défaut de paiement des intérêts ou du remboursement du capital emprunté. Le principal inconvénient de l'endettement réside dans l'augmentation des coûts de faillite anticipés, résultant de la probabilité de défaut et des coûts associés à la procédure de faillite. Ces coûts englobent tant les coûts directs que les coûts indirects, incluant les pertes de ventes, le resserrement de l'accès au crédit et une diminution de l'accès au capital. Dans le cas des GE, l'endettement soulève un conflit d'intérêts entre

⁸ <https://www.creerentreprise.fr/probleme-tresorerie-comment-faire/> Date de consultation le 06/01/2019.

les actionnaires et les détenteurs d'obligations lors des prises de décisions relatives aux investissements, au financement et à la distribution des dividendes. Pour n'importe quelle entreprise, sa trésorerie devient négative juste pour une période donnée, cela ne signifie pas sa disparition totale ou une procédure de redressement judiciaire ouverte à son encontre, il s'agit juste d'une difficulté de liquidités. Toutefois, les difficultés des entreprises défailtantes s'aggravent pour devenir ainsi un vrai problème de solvabilité au moment où elles ne peuvent plus honorer leurs engagements. Cette situation critique est le résultat d'une mauvaise structure de financement qui se caractérise par un déficit marqué de ressources de long terme. De surcroît, la diminution du FDR résulte du choix de programmes d'investissements trop risqués ou moins rentables ou d'un financement inadéquat. La banque accordera donc que des prêts à court terme pour minimiser les risques et augmenter leur pouvoir de manipulation et de contrôle sur ses clients entrepris, et ce au détriment des prêts à long terme.

5. Conclusion

La complexité inhérente à la notion de défaillance a conduit notre investigation à se diviser en deux axes de recherche distincts : d'une part, une analyse théorique approfondie des Petites et Moyennes Entreprises et d'autre part, une étude approfondie du profil des entreprises confrontées à la défaillance. L'objectif de cette étude était de dégager les caractéristiques communes des entreprises en situation de défaillance, et d'identifier des indicateurs précurseurs pouvant alerter les dirigeants, les incitant ainsi à prendre des décisions pertinentes et à mettre en place des mesures appropriées pour éviter le déclin.

Les PME se distinguent par leurs caractéristiques et spécificités propres, ce qui les différencie des Grandes Entreprises (GE). Par ailleurs, la définition même de PME varie selon les territoires, engendrant une multitude de spécificités et de caractéristiques. Dans le contexte marocain, les PME jouent un rôle crucial dans le paysage économique national, en contribuant activement à la croissance économique

Après avoir dressé un panorama général des spécificités des PME, notamment dans le contexte marocain, il est apparu nécessaire de procéder à une analyse détaillée des différentes caractéristiques économiques et financières des entreprises en situation de défaillance, afin de disséquer leur profil. Il convient de rappeler que, d'un point de vue strictement financier, une entreprise est considérée comme menacée de défaillance lorsqu'elle présente un manque de rentabilité et se trouve dans l'incapacité d'honorer ses engagements financiers et de rembourser ses dettes. Le manque de liquidité, l'insolvabilité, le déséquilibre financier, ainsi qu'un endettement excessif, sont autant de facteurs précurseurs de défaillance.

En guise de conclusion, les entreprises en situation de défaillance se caractérisent par un rapport de production atypique, une rentabilité économique faible, une rentabilité financière en déclin, un effet de levier excessif et donc risqué, un fardeau de charges financières et dépenses entraînant des problèmes de trésorerie, et enfin une structure de financement inadaptée.

Bibliographie

- [1] Bannock (2005). « The Economics and Management of Small Business: An International Perspective ».
- [2] Batsch, L., (2000), *Le diagnostic financier*, 3^e édition, Economica, Paris.
- [3] Belletante, B., N. Levratto, N (1995), « Finance et PME : Quels champs pour quels enjeux ? », *Revue Internationale PME*, 8, 3-4, 5-35
- [4] Belletante, B., N. Levratto, N (1995), Paraque (2001), *Diversité économique et modes de financement des PME*, L'Harmattan, Paris.
- [5] Bonnardel S. M., Rouveure T., et Geniaux I. (2018), « Prévenir la défaillance des TPE en accompagnant leurs dirigeants dans la conception d'une réflexion stratégique », *Rev. Int. PME*, vol. 31, no 3-4, p. 167-197.
- [6] Bouayad A. N., (2005), « Diagnostic financier des entreprises en difficultés, essai d'élaboration d'un guide », Thèse de doctorat national en sciences économiques, option : monnaie et finance, Université Mohammed I, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Oujda.
- [7] Boussaguet S. ET DE Freyman J. (2018), « Les voies d'entrée en défaillance des reprises externes de PME », *Revue Internationale des PME*, vol. 31, no 3-4, p. 67-93.
- [8] Claveau N., Perez M., ET Serboff T. (2016), « Perception du risque de défaillance en pme », p. 22.
- [9] Clusel S. (2012), « Définition d'une démarche de réduction des vulnérabilités des TPE / PME fondée sur le cycle de vie », p. 314.
- [10] Diadjiry Coulibaly., A. (2004). *La défaillance des PME belges : Analyse des déterminants et modélisation statistique*. Thèses de l'Université catholique de Louvain, Edition Presses universitaires de Louvain.
- [11] Ibourk. A, Aazzab.A (2016) « Analyse des défaillances d'entreprises au Maroc : Une approche qualitative », *Revue Marocaine de recherche en management et marketing*, N°14, Avril-Juin 2016.
- [12] Levratto N. (2018), « Le processus de défaillance des entreprises » », *Revue Internationale PME*, p. 20.
- [13] Maniani A., (2009), « La défaillance des entreprises au Maroc », Thèse pour l'obtention du doctorat en sciences de gestion, Université Mohammed V, Faculté des sciences juridiques économiques et sociales, Rabat Agdal,
- [14] Nokairi, W. (2018) « La défaillance des PME marocaines : analyse des indicateurs de fragilité », *Laboratoire Finance Banque et gestion des risques*, Université Hassan II, Maroc.