



HAL
open science

Faillites et industrie en France, 1874-1985

Luc Marco

► **To cite this version:**

| Luc Marco. Faillites et industrie en France, 1874-1985. 2021. hal-03354584

HAL Id: hal-03354584

<https://sorbonne-paris-nord.hal.science/hal-03354584>

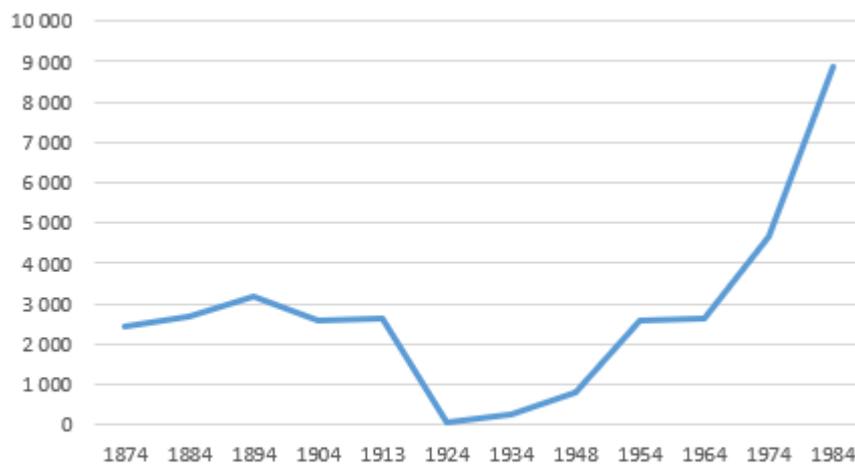
Submitted on 25 Sep 2021

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.

LUC MARCO

**FAILLITES
ET
INDUSTRIE
EN FRANCE
1874-1985**



ÉDI-GESTION

FAILLITES
ET INDUSTRIE
EN FRANCE
1874-1985

DU MÊME AUTEUR

Chez le même éditeur

- Le jugement des pairs, histoire d'un classique de la pensée économique*, Paris, 2003.
- Le premier plan d'affaires : Prudent Le Choyselat, 1569-1612*, Paris, 2015 (éd. bilingue).
- Homo gestor I, histoire de l'édition gestionnaire francophone, 1486-1914*, Castres, 2018.
- Guide de gestion de la division agricole d'International Harvester France*, Castres, 2019.
- Propos de Barenton*, d'Auguste Detœuf, vol. 1^{er} des œuvres complètes, Castres, 2019.
- La démographie des firmes industrielles en France, 1974-1980*, Castres, 2020.
- Faillites, licenciements et crise : analyse économique, 1968-1979*, Castres, 2021.

Chez d'autres éditeurs

- La montée des faillites XIX^e-XX^e siècle*, L'Harmattan, 1989.
- Les revues d'économie : genèse et actualité, 1751-1994*, L'Harmattan (coll.), 1994.
- Entrepreneur et décision*, Eska (avec É.-M. Hernandez), 2005.
- Petit dico d'économie et de management de la santé*, PUF (avec H. Bui Quang), 2006.
- Histoire managériale du Bazar Bonne-Nouvelle*, L'Harmattan, 2009.
- Le débat sur l'organisation du travail*, L'Harmattan (avec S. Mihaylova), 2016.
- Le flux économique des faillites en France, 1820-1984*, Generis Publishing, 2020.

Direction de revues scientifiques

- Vie et Sciences Economiques* (1985-1995), Paris, Éditions de l'ANDESE, trimestriel.
- Sciences de la Société* (1992-2000), Toulouse, Éditions du LERASS, quadrimestriel.
- Management et Sciences Sociales* (2005-2011), Saint-Denis, Édi-Gestion, semestriel.
- Revue d'Histoire et de Prospective du Management* (2014-2019), Castres, Édi-Gestion, semestriel.

© ÉDI-GESTION et Luc MARCO, 2021 (3, Place Roger Salengro 81100 Castres).
ISBN : 978-2-903628-14-7

Luc MARCO
*Professeur émérite de Sciences de Gestion
Université Sorbonne Paris Nord*

**FAILLITES
ET
INDUSTRIE
EN FRANCE
1874-1985**

*

Castres
ÉDI-GESTION
2021

S O M M A I R E

Introduction / 7

1. *Situation générale de la recherche* / 15
 - 1.1. L'acquis théorique des économistes / 16
 - 1.2. L'apport factuel des historiens / 27
 - 1.3. Le passage des théories aux faits / 37
2. *La démographie des firmes à long terme* / 41
 - 2.1. Les théories fondatrices / 42
 - 2.2. Les statistiques françaises / 56
 - 2.3. Les dernières avancées / 67
3. *Faillites et crises économiques au XIX^e siècle* / 73
 - 3.1. Les théories anciennes des faillites / 77
 - 3.2. Le rôle des faillites durant les crises / 84
 - 3.3. Les analyses historiques plus récentes / 100
4. *L'impact de la longue stagnation (1873-1897)* / 103
 - 4.1. Une augmentation inquiétante ! / 104
 - 4.2. Des explications rassurantes ? / 112
 - 4.3. Des synthèses ultérieures / 118
5. *La démographie des sociétés commerciales (1868-1913)* / 121
 - 5.1. La logique démographique / 124
 - 5.2. La réalité démographique / 129
 - 5.3. Les apports nouveaux / 140
6. *La démographie des revues industrielles (1898-1940)* / 143
 - 6.1. Repérage des revues / 144
 - 6.2. Analyse du contenu / 149
 - 6.3. Recherches ultérieures / 155
7. *L'évolution du flux à long terme* / 163
 - 7.1. Constatation du mouvement / 164
 - 7.2. Explication du mouvement / 173
 - 7.3. Modélisation du mouvement / 181
8. *Les disparitions de firmes industrielles (1980-1983)* / 191
 - 8.1. Les tendances actuelles d'analyse / 192
 - 8.2. Le schéma général / 195
 - 8.3. Les résultats / 198

Conclusion générale / 203

Annexes / 209

Bibliographie / 229

Listes des schémas, graphiques, tableaux et documents / 250

Index des noms / 253

INTRODUCTION

Ce livre reprend et actualise un rapport de recherche au CNRS de janvier 1988 au format A 4 de 159 pages. C'était alors le bilan d'un travail financé par *l'Autorisation Thématique de Programme* intitulée « Histoire industrielle » du Ministère de l'Industrie. Ce financement nous a été accordé en février 1985 et a couru jusqu'en février 1988. Nous avons pu acheter des ouvrages spécialisés, une machine très évoluée à calculer, avec imprimante incorporée, faire des calculs sur les ordinateurs du LISH à la Maison des Sciences de l'Homme du boulevard Raspail, et lancer une enquête nationale par questionnaires auprès des centres départementaux d'archives¹. Ce travail nous a occupé durant tous nos loisirs car nous travaillions alors à la *Direction générale de l'administration et de la fonction publique* (jusqu'au 31 mars 1987), puis à la Faculté de droit, des sciences économiques et de gestion de l'Université de Rouen (à partir du 1^{er} avril 1987). Nous avons aussi créé un Groupe de recherche en histoire de la gestion qui était basé dans la tour Bergame (Paris 13^e) et qui a édité le rapport final.

Ce travail a commencé grâce à une remarque du grand historien Jean Bouvier : « L'économiste doit se servir des faits relevés par l'histoire économique, en tant que matériaux de ses analyses. D'un autre côté, l'historien de l'économie ne peut méconnaître ni les mécanismes, ni les doctrines économiques ; ils l'aident à comprendre les faits, à les interpréter. » (*Initiation au vocabulaire et aux mécanismes économiques contemporains, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, SEVPEN, 1977). Cet auteur nous avait signalé, en décembre 1984, que la distinction entre commerce et industrie était très difficile à opérer dans les statistiques antérieures à la Troisième république car la plupart des bazars qui vendaient des produits industriels les fabriquaient eux-mêmes.

Nous sommes donc parti d'un bref livre du grand statisticien que fut Toussaint Loua (1824-1907). Il était alors le Chef de bureau de la *Statistique générale de la France* depuis trois ans et a publié en cette même année 1878 le premier Annuaire statistique français. Ce livre s'intitule *Les grands faits économiques et sociaux* (Paris, Berger-Levrault, 1878, 95 pages). Il s'agit d'un recueil d'articles qu'il avait publié dans la grande revue hebdomadaire *L'Economiste Français* de Paul Leroy-Beaulieu, économiste libéral.

Dans ce court ouvrage un chapitre s'intitule « Les faillites en France depuis 1840 » (chapitre X, p. 73-82). Il distingue les faillites ouvertes, et celles qui sont liquidées. Il rapporte les premières au nombre des commerçants patentés, en distinguant les chiffres parisiens de ceux de la province. Mais il ne parle pas des faillites industrielles. Dans son second point, il va étudier la proportion des faillites terminées par périodes de cinq ans (de 1840 à 1874),

¹ Le montant accordé était de 108 000 francs (16 471 €), mais l'arrivée de Jacques Chirac à Matignon en 1986 a fait baisser cette dotation d'un tiers. Voir le budget résumé ci-après.

celles qui sont closes pour insuffisance d'actif, la part des concordats dans les affaires réglées, la composition des passifs de faillites à Paris et en Province, et le rapport entre le passif et l'actif de ces procédures de concours. Il conclue sur l'intensité des dividendes obtenus à la fin de ces faillites. Mais toujours pas de référence aux faillites dans l'industrie.

C'est au début des années 1880 que la presse économique commence à s'intéresser aux faillites industrielles. D'abord dans l'*Economiste Français* du samedi 21 octobre 1882, on peut lire, p. 525 : « Depuis 1876, la statistique fait connaître l'industrie ou le commerce exercé par le failli. C'est le commerce de l'alimentation qui est le plus fréquemment frappé 1.852 faillites en moyenne, de 1876 à 1880 ; c'est près du tiers (32 %) ; l'industrie de l'habillement et de la toilette vient ensuite (1.064 ou 18 %) ; les aubergistes ou logeurs ont fourni 434 faillites ou 7 % ; les autres se classent ainsi : Industrie du Luxe (281), Industrie du Bâtiment (278), Industrie Textile (261), Industrie des Métaux (251), Industrie du Bois (229), Industrie du Cuir (220), Industrie des Transports (171), Industrie de l'Ameublement (142), Industrie des Produits chimiques et de la céramique (141), Banquiers et agents d'affaires (127), 379 n'ont pu entrer dans les divisions ci-dessus. »

L'article, intitulé « La justice civile et commerciale en France et en Algérie, de 1826 à 1880 (suite) » du samedi 14 octobre 1882 (p. 491-493) n'est pas signé. La suite est p. 524-526 et la fin est parue dans le numéro du 28 octobre 1882 (p. 555-557). La partie relative à l'Algérie, alors département français, ne donne pas le nombre de faillites industrielles : « Les faillites ne sont pas très fréquentes en Algérie ; cependant leur nombre s'accroît avec le développement commercial de la colonie. Il n'en avait été ouvert, en moyenne, que 102 de 1853-1860 ; ce chiffre a été de 144 en 1871-1875 et de 179 en 1876-1880. Les liquidations y sont très difficiles et très lentes ; il est terminé à peine un tiers de ces procédures chaque année ; de sorte qu'au 31 décembre 1880, il en restait 403 en cours de règlement. » (p. 556).

La dernière année où la procédure des faillites est unifiée, 1888, le grand statisticien Alfred de Foville (1842-1913) donne les chiffres suivants : « Les deux tiers des faillites ouvertes en 1888 ont frappé les industries suivantes : alimentation, 14 % ; habillement et toilette, 16 % ; aubergistes, logeurs, 10 % ; bâtiment, 5 %. » (*La France économique*, Paris, A. Colin, 1890, p. 260). La procédure unifiée a donc existé de 1808 à 1888 : soit pendant 80 ans.

Mais le 4 mars 1889 la France se dote d'une deuxième procédure : la liquidation judiciaire, destinée à pouvoir régler plus rapidement le sort des débiteurs (et leurs entreprises) en cessation des paiements qui ne pourraient pas survivre. Le *Bulletin de statistique et de législation comparée* de 1893 fournit les données relatives à cette première année de changement législatif² : « Pendant l'année 1889, il a été déclaré 6 626 faillites qui, avec les 2 708

² « Les liquidations judiciaires et les faillites en 1889 », *Bulletin de statistique et de législation comparée*, tome 33, mai 1893, p. 525. Cet article donne le tableau sectoriel pour 1889 : nous le reproduisons en annexe (tableau S).

liquidations judiciaires, constatent 9 334 cessations de paiement, ou 1 577 de plus qu'en 1888 ; il est évident que cette augmentation est exclusivement due à la faculté pour le débiteur de réclamer le bénéfice de la liquidation judiciaire. Les 6 626 faillites de 1889 ont été ouvertes : 2 146 sur dépôt de bilan, 3 901 sur assignation et 579 d'office. »

L'Annuaire de l'économie politique et de la statistique de Maurice Block donne en 1890 le nombre de procédures par grands secteurs industriels, que nous complétons par les données pour Paris l'année suivante. On constate que les liquidations représentent environ 29 % du total des défaillances, alors que les faillites nationales font 71 % de l'ensemble. Pour Paris les faillites représentent 75 % du total, tandis que les liquidations atteignent 25 %.

Tableau 1. Défaillances ouvertes par grands secteurs en 1890-1891.

Secteurs	L. J. France 1890	L. J. Paris 1891	Faillites France 1890	Faillites Paris 1891	Ensemble France 1890	Ensemble Paris 1891
Alimentation	692	93	1 948	502	2 640	595
Habillement	408	59	846	119	1 254	178
<i>Industrie...</i>	<i>910</i>	<i>278</i>	<i>2 228</i>	<i>669</i>	<i>3 138</i>	<i>947</i>
des logeurs	231	5	715	48	946	53
du bâtiment	146	43	340	79	486	122
du bois	76	16	273	40	349	56
des métaux	123	31	188	54	311	85
du textile	94	10	182	15	276	25
de luxe	99	37	176	74	275	111
des transports	63	27	192	96	255	123
du cuir	78	12	162	41	240	53
Divers	-	97	-	222	-	319
Total	2 010	430	5 022	1290	7 032	1 720

Source : M. Block (1890) *Annuaire de l'économie politique et de la statistique*, p. 126-127 ; *Bulletin de statistique municipale* (Ville de Paris), 1893, vol. 26, p. 531.

En 1904 Paul Leroy-Beaulieu (1843-1916) continue à s'intéresser au phénomène dans son journal hebdomadaire (vol. 32, partie 1, 6 février, p. 180) : « Pendant l'année 1901, il a été ouvert 6 031 faillites et 2 896 liquidations judiciaires (au lieu de 6 393 d'une part et 2 901 d'autre part en 1900). » Au tournant du vingtième siècle naissant, la fin de la longue stagnation a fait s'intéresser les spécialistes à ces statistiques tirées du droit commercial.

Donc les économistes libéraux français et leurs collègues statisticiens se sont très tôt intéressés aux faillites industrielles et commerciales. Après les juristes-économistes des années 1840-1850 (Courcelle-Seneuil, Renouard), sont apparus des statisticiens-économistes dans les années 1870-1910. Nous allons les retrouver dans les différents chapitres de ce livre.

Le premier chapitre s'intitule *Situation générale de la recherche*. En

effet, partis de la relation entre les faillites et les licenciements durant la première crise pétrolière de 1973-1979 dans notre mémoire de DEA (octobre 1979), nous avons étudié la démographie des firmes industrielles sur la même période dans notre thèse de troisième cycle (juin 1980), puis l'évolution générale des faillites en très longue période dans notre thèse d'État (décembre 1984). Partis d'une approche marxiste nous avons exploré les idées des économistes libéraux dès les années 1985-1987 quand nous sommes entrés comme administrateur à *l'Association Nationale des Docteurs En Sciences Économiques*. Là nous avons mesuré la puissance de la pensée libérale et ses retombées sur la pratique des grandes entreprises.

Le deuxième chapitre sera consacré à la démographie des entreprises à long terme. Ce domaine de recherche, qui remonte en fait à l'économiste anglais Alfred Marshall vers 1890, a ensuite trouvé ses spécialistes historiens dès les années 1965 (Wedervang en particulier). Les statisticiens français ont d'abord plutôt étudié la démographie des établissements industriels avant de s'attaquer à celle des firmes elles-mêmes. La recherche a bien progressé durant les années 1980 comme nous l'allons voir.

Le troisième chapitre confrontera les faillites et les crises économiques au XIX^e siècle. Car de grands économistes comme Marx, Juglar, Aftalion et Bouniatan ont bien perçu l'importance du flux des faillites industrielles dans les mutations du capitalisme industriel d'abord, puis financier ensuite. La régularité des crises économiques sera mise en parallèle avec l'évolution lente mais sûre des défaillances industrielles, reflet de la mutation du secteur lui-même comme l'a bien vu en 1895 un auteur comme Paul Vibert.

Le quatrième chapitre mettra, quant à lui, l'accent sur l'impact de la longue stagnation économique qui a frappé la France entre 1873 et 1897. Ce sera la reprise d'un chapitre que nous avons publié en 1997 dans un ouvrage collectif. Il sera complété par le résumé de recherches plus récentes.

Le cinquième chapitre étudiera la démographie propre aux sociétés commerciales à la fin du XIX^e siècle, soit entre 1868 et 1913. Car les plus grandes entreprises industrielles ont choisi la forme sociétaire depuis la fin du Second Empire. Elles ont donc une démographie spécifique qu'il faut étudier.

Le sixième chapitre s'intéressera, quant à lui, à la démographie des revues d'économie industrielle entre 1898 et 1940. Car c'est dans ces périodiques que l'on peut retrouver la trace des firmes qui nous occupent.

Le septième opus livrera une vision globale du mouvement statistique d'ensemble du flux depuis 1874. Nous décrivons le flux, puis nous tentons de l'expliquer de manière descriptive d'abord, puis de façon économétrique en résumant les nombreuses recherches en la matière.

Le huitième reprendra notre propre modèle économétrique écrit en 1986 avec notre premier directeur de thèse, puis fera le point sur les autres travaux nationaux et internationaux en la matière.

Enfin, la conclusion proposera un élargissement de la recherche vers d'autres horizons, dont le plus prometteur est l'histoire des méthodes de gestion

des entreprises moyennes que nous avons déjà abordé dans notre *Histoire managériale du Bazar Bonne-Nouvelle* (2009).

Des annexes statistiques très élaborées et une bibliographie revue et corrigée viendront clore ce petit livre qui rendra, nous l'espérons, de nombreux services aux jeunes chercheurs ou aux partisans de l'histoire quantitative.

La bibliographie repose d'abord sur la grande thèse d'Ernst Stemmer (1952) *Faillites et économie : un examen critique du Droit des liquidations d'un point de vue économique* (notre traduction), Bâle, Von Helbing & Lichtenbahn, 11^e Cahier d'études bâloises sur l'économie d'entreprise, 150 p. Sa bibliographie synthétise toute la littérature en langue allemande, soit un total de 91 références entre 1858 et 1948. Car les deux écoles historiques allemandes ont bien étudié ce phénomène, suivies par des chercheurs plus récents. Les revues économiques et gestionnaires germaniques ont aussi beaucoup fait³.

Concernant la pensée managériale qui sous-tend beaucoup d'analyses des faillites industrielles, nous nous sommes appuyés sur le livre précurseur de Bernard Girard, publié par François Vatin et nous-mêmes (2015) *Histoire des théories du management en France : du début de la révolution industrielle au lendemain de la première guerre mondiale*, Paris, L'Harmattan, 292 p. Ce livre a été écrit pendant les années 1990.

Au sujet de l'histoire économique des entreprises, la recherche a fait un bond en avant en 2006 avec la publication du grand ouvrage de l'historien américain Michael Smith : *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Harvard University Press. Ce livre, excellent sur les grandes entreprises françaises, est cependant moins bon sur les PME, qui font l'objet de nos recherches depuis une quarantaine d'années.

De notre côté, nous avons exploré plusieurs pistes de recherche liées au thème de ce livre dans les différentes revues que nous avons pu diriger, en particulier dans *Management et Sciences Sociales* et dans la *Revue d'Histoire et de Prospective du Management* :

« L'invention du risque d'entreprendre », *M&SS*, n° 1, 2006, p. 7-18.

« Le cocotier des économistes français : documents de Gestion des Ressources Humaines 1931-1964 », *M&SS*, n° 6, 2009, p. 287-318.

« Proudhon sur la Bourse : sources et emprunts », *M&SS*, n° 8, 2010, p. 27-46.

« Comment mesurer le risque entrepreneurial : un modèle démographique des entreprises françaises », *M&SS*, n° 9, juillet-décembre 2010, p. 85-98.

« Les origines disciplinaires des sciences de gestion en France », *M&SS*, n° 10-11, année 2011, p. 47-70.

³ Sur les revues spécialisées en économie politique, voir le livre collectif que nous avons dirigé en 1994 : *Les revues d'économie : genèse et actualité, 1751-1994*, Paris, L'Harmattan ; sur les revues de gestion, voir notre article de 2002 « La naissance des revues françaises de gestion (1900-1940), *Économies et Sociétés*, vol. 36, n° 11-12, p. 1966-2002. Sur les revues d'industrie, voir notre article de 1990 : « Les premières revues consacrées à l'économie industrielle en France (1898-1940) : essai prématuré ou reflet d'une tradition ? », *Revue d'économie industrielle*, vol. 54, n° 1, p. 113-129. Cf. infra chap. 6.

« Les anti-utopistes : trois auteurs oubliés (Guilbault, Lincol, Prouteaux) », in *RHPM*, n° 3, janvier-juin 2016 (avec Cédric Poivret).

« Généalogie des doctorats d'économie et de gestion en France depuis 1885 », *RHPM*, n° 10, juillet-décembre 2019, p. 41-66.

Enfin, nous avons consacré deux gros articles à l'influence du grand économiste et gestionnaire Jean Gustave Courcelle-Seneuil (1813-1892) :

« Le risque chez Courcelle-Seneuil, une approche éclectique et libérale au milieu du XIX^e siècle », *Vie et Sciences de l'Entreprise*, 2012, p. 118-131.

« Quand un économiste français fascinait les gestionnaires allemands (1868-1914) », *Mondes Sociaux*, 15 avril 2015, mis à jour le 19 décembre 2018.

L'économiste Antoine-Elisée Cherbuliez fait, en 1862, cette remarque : « Les industries, soit de production, soit de circulation et de services personnels, vont se concentrant de plus en plus dans de grandes entreprises, tandis que les entreprises moyennes, c'est-à-dire gérées avec des capitaux médiocres, se trouvant incapables de braver la concurrence qui leur est faite, se voient successivement forcées de renoncer à cette lutte inégale et deviennent de plus en plus rares. » (*Précis de la science économique et de ses principales applications*, 1862, Paris, Guillaumin, vol. 1, p. 559).

Les caractéristiques de la firme moyenne ont été de nos jours définies par le décret n° 2019-539 : « Il s'agit des entreprises qui ne dépassent pas deux des trois seuils suivants : le total du bilan est fixé à 20 millions d'euros, le montant net du chiffre d'affaires à 40 millions et le nombre moyen de salariés inférieur à 250. » (*Journal Officiel*). La notion d'entreprise moyenne évolue donc à travers le temps. Si à l'époque de Courcelle-Seneuil une firme de 30 employés peut être moyenne, cela est beaucoup plus rare de nos jours, sauf peut-être dans la joaillerie de la Place Vendôme.

Document 1. Les objectifs officiels de la recherche en janvier 1985.

● Histoire économique des faillites dans l'industrie française (XIX^e-XX^e siècle).

- Dresser l'inventaire complet des archives de faillites comprenant des débiteurs du monde industriel.
- Effectuer le traitement des statistiques sectorielles et régionales tout en proposant un modèle économétrique de leur évolution à long terme.
- Étudier l'impact des crises économiques sur les entreprises industrielles.

Durée : 1.02.1985 au 1.02.1988.

Responsable : Luc MARCO, économiste à l'Université de Paris 1.

Laboratoire d'Histoire et d'Analyse de la croissance économique (ER 167)

Université de Paris 1, 90, rue de Tolbiac, 75013 Paris.

Tél. (1) 584 11 66.

Source : CDSH (1985) *Actions thématiques programmées SHS*, p. 58.

Document 2. Les autres recherches financées par l'ATP Histoire industrielle (XIX^e-XX^e siècle).

Responsable	Titre de la recherche	Durée
Louis Bergeron	Inventeurs, ingénieurs et constructeurs : le cas des moteurs hydrauliques en France au XIX ^e siècle).	2 ans
Alain Bideau	Progrès technique et qualification de main-d'œuvre, l'exemple du Creusot (1850-1913).	2 ans
Jacques Bourrinet	Aides publiques et développement industriel en Provence (1750-1985).	1 an
Claude-Isabelle Brelot	Les agents de l'industrialisation et de l'innovation dans une région française : la Franche-Comté.	3 ans
Albert Broder	Le processus d'industrialisation et le secteur textile dans la France du Nord, XIII ^e -XX ^e siècles.	3 ans
Pierre Cayez	Histoire des entreprises, histoire de la chimie : Rhône-Poulenc (1895-1975).	1 an
Helen Chenut	Qualification et déqualification des ouvriers du textile : la bonneterie à Troyes de 1900 à 1936.	2 ans
Félix Damette	La crise : mise en place des structures productives françaises des années 80, villes et régions.	2 ans
Louis Fontvieille	L'exploitation du charbon en France de 1810 à 1980 : les bassins du Nord-Pas-de-Calais, des Cévennes et de la Loire.	3 ans
Philippe Mioche et Jacques Roux	La compagnie des ateliers et forges de la Loire (1945-1970).	3 ans
Gérard Noiriel	Les savoirs de production dans la sidérurgie lorraine (1930-1985).	2 ans
Freddy Raphael	Genèse, développement et crise de reconversion du tissu industriel de l'Alsace.	1 an
Jacques Retel	Histoire du fonctionnement technique du réseau des entreprises de la mécanique à Paris au XIX ^e siècle.	3 ans
André Straus	Enquête sur les sociétés industrielles (XIX ^e -XX ^e siècles).	3 ans
Rolande Treppe	Énergie, industrialisation et développement de l'espace régional : le cas du charbon dans les bassins du Nord, du Pas-de-Calais et de l'Aquitaine (1970-1985).	3 ans
Denis Woronoff	Forges et forêts : les problèmes liés à l'approvisionnement en combustible (XX ^e siècle).	3 ans

Source : CDSH (1985) *Actions thématiques programmées SHS*, p. 53-62.

Tableau 2. Le budget de notre ATP d'Histoire industrielle (1985-1988).

Recettes	Montant	Dépenses	Montant
Dotation 1985	38 890,15	Achats d'ouvrages	6 189,68
Dotation 1986	22 350,00	Achat machine à calculer	11 522,08
Dotation 1987	10 000,00	Vacataires employés	48 871,56
Récupération sur TVA	2 799,55	Fournitures de bureau	2 702,06
		Frais de calcul informatique	2 017,08
Total effectivement reçu	74 039,70	Total dépensé sur factures	71 302,46
% de la dotation initiale	68,55	Somme restant au 6/01/1989	2 737,24

Source : archives personnelles de LM. Les montants sont en francs courants.

*

Plusieurs chapitres ont été déjà publiés dans des supports antérieurs, dont nous avons obtenu l'accord de republication. Nous avons aussi eu le visa des Éditions de l'EHESS pour les quatre notes de lecture qui termineront cet ouvrage (voir à la fin de la bibliographie). Les chapitres 1^{er}, 2 et 7, ainsi que l'introduction et la conclusion sont donc originaux.

- Chapitre 3 : Luc Marco, « Faillites et crises économiques en France au XIX^e siècle », *Annales ESC*, 44-2, 1989, p. 355-378. © Éd. de l'EHESS, Paris.
- Chapitre 4 : Luc Marco, « Les faillites en France pendant la longue stagnation » in A. Breton, A. Broder et M. Lutfalla dir. *La longue stagnation en France : l'autre grande dépression, 1873-1897*, Paris, Économica, 1997, p. 108-128. © Éd. Économica, Paris.
- Chapitre 5 : Luc Marco, « La démographie des sociétés commerciales », *Économies et Sociétés*, Histoire quantitative de l'économie française, AF n° 16, février 1991, p. 121-158. © ISMEA, Paris.
- Chapitre 6 : Luc Marco, « Les premières revues consacrées à l'économie industrielle en France (1898-1940) : essai prématuré ou reflet d'une tradition ? », *REI*, n° 54, 4^e trim. 1990, p. 113-129. © REI, Nice.
- Chapitre 8 : Luc Marco et Michel Rainelli, « Les disparitions de firmes industrielles en France : un modèle économétrique », *Revue d'économie industrielle*, n° 36, 2^e trimestre 1986, p. 1-13. © REI, Nice.

CHAPITRE 1^{er}

SITUATION GÉNÉRALE DE LA RECHERCHE

L'objet de notre travail est d'étudier les faillites industrielles en France depuis l'apparition de séries statistiques fiables, c'est-à-dire depuis 1874. Par faillites industrielles, nous entendons toutes les procédures judiciaires de cessation des paiements donnant lieu à un traitement par les tribunaux de commerce. Donc de 1874 à 1888 ce seront les faillites seules ; puis, de 1889 à 1954 les faillites plus les liquidations judiciaires ; de 1955 à 1966, les règlements judiciaires et les liquidations des biens ; et de 1967 à 1985, les mêmes procédures plus une procédure spéciale pour les grandes firmes. Le fait d'additionner les procédures est une hypothèse de travail visant à mieux estimer les disparitions d'entreprises industrielles au moyen de cet indicateur des défaillances.

Mais pourquoi doit-on se livrer aujourd'hui à une telle étude ? Pour la raison principale que les faillites furent pendant trop longtemps considérées comme un élément marginal du capitalisme par les économistes libéraux, qui les considéraient comme des événements naturels à l'économie moderne. Or, au travers de ces procédures juridiques, il s'agit de l'échec marchand des entreprises, au-delà de la personnalité même du débiteur. La rationalité des entrepreneurs y apparaît avec toute la force d'exclusion du marché que permet le capitalisme encore sauvage, industriel et commercial.

Ce n'est cependant pas là un phénomène économique homogène, car les pertes induites ne sont pas identiques pour une petite échoppe ou pour une grande firme industrielle. Aussi faut-il délimiter plus précisément le champ de notre étude. Selon une distinction classique chez les économistes français, deux secteurs furent historiquement concernés par les faillites : le commerce en général et l'industrie. Le secteur de l'agriculture est exclu par le droit commercial lui-même sur cette période (il sera réintégré en 1988). Quant au secteur des services, il est de formation statistique trop récente pour entrer dans notre fresque de longue période.

De plus, d'un point de vue bi-disciplinaire (économie et gestion), il semble que les études sur les faillites commerciales sont assez nombreuses pour laisser place à une approche spécifique aux faillites industrielles, qui présentent l'avantage non négligeable d'être plus proches des préoccupations théoriques des économistes actuels, tout simplement parce que les firmes y sont, en moyenne, plus grandes⁴.

Ce n'est pas non plus un phénomène économique totalement homogène dans le temps, justement parce que la nature des entreprises a changé en 112 ans. Qu'y a-t-il de commun entre une petite entreprise de 1874 et une petite

⁴ Voir François Caron et alii (1983) *Entreprises et entrepreneurs, XIX^e-XX^e siècles*, Paris.

firme de 1985 : la taille des capitaux investis ou la nature de la gestion ? Les variations de nomenclatures, jointes aux fluctuations régulières du cadre juridique, rendent ardue l'étude du long terme. Aussi faut-il trouver un dénominateur commun entre les faillites d'autrefois et celles de maintenant. Ce fil conducteur sera dégagé par un va-et-vient entre la théorie de la démographie des firmes et la réalité des échecs marchands au fil de l'eau du temps. C'est pourquoi nous avons choisi une approche mixte, entre l'abstraction des économistes et le goût du réel des historiens.

1.1. L'acquis théorique des économistes

Dans l'histoire de la pensée économique, la faillite relève principalement de trois corpus théoriques différents : la théorie de l'entrepreneur, celle du profit, et celle du cycle⁵. Ces analyses concourent à donner une vision rationnelle de l'échec marchand des entreprises, lequel serait universel dans le capitalisme moderne⁶. Mais justement, en passant de l'entrepreneur au profit puis au cycle économique, on s'aperçoit que cette rationalité est limitée en raison du modèle culturel de gestion des affaires industrielles (Roucolle, 2001). Cela n'a pas empêché des auteurs précurseurs de faire les premiers calculs de démographie industrielle.

1.1.1. La théorie classique de l'entrepreneur

Avant Jean-Baptiste Say (1803) les deux notions d'entrepreneur et de capitaliste étaient confondues. A. de Montchrétien et R. Cantillon ont certes apporté des notions sur l'aventure entrepreneuriale et le risque de faillite⁷, mais c'est bien Jean-Baptiste Say qui définit l'entrepreneur comme étant « celui qui entreprend de créer pour son compte, à son profit et à ses risques, un produit quelconque. »⁸ Chez cet auteur, vrai disciple d'Adam Smith, les conditions préalables à l'apparition d'entrepreneurs autonomes sont : l'existence des marchés, la sécurité des transactions, et la sécurité du crédit, c'est-à-dire la sanction économique du droit des faillites. La survie de l'entrepreneur d'industrie dépend de sa solvabilité, de sa probité dans les affaires, et de ses compétences de gestion. Ce dernier élément devient fondamental pour Say, car il conditionne la croissance de l'ensemble de l'industrie manufacturière : la faillite est la limite des expériences managériales malheureuses.

⁵ La théorie du crédit ne sera pas traitée ici car elle relève plutôt de l'histoire des faillites bancaires. Voir Jean-François Leclerc (2000) *Les faillites bancaires sont-elles éволюtionnairement stables ?* Université Laval, Canada, 44 p.

⁶ Voir Natacha Coquery et Matthieu de Oliveira, dir. (2015) *L'Échec a-t-il des vertus économiques ?* Paris, Comité pour l'histoire économique et financière de la France, 372 p.

⁷ Alain Guéry dir. (2017) *Montchrétien et Cantillon : le commerce et l'émergence d'une pensée économique*, Paris, ENS Editions, 454 p.

⁸ J.-B. Say (1826) *Traité d'économie politique*, Paris, Crapelet, p. 74. La première édition est de l'année 1803.

Jusqu'à Alfred Marshall (1890) cette conception adaptée aux nouvelles firmes industrielles ne subira pas de transformation notable. Simplement, pour Paul Leroy-Beaulieu, dès 1881 le succès de l'entrepreneur dépend du capital et du travail réunis, de son intelligence, de sa persévérance et de sa perception des besoins du consommateur⁹. Il considère les faillites comme des déchets du système capitaliste, conséquence d'une sève descendante dans les sociétés libres : « Ce qui importe, c'est que les échecs soient moindres, non pas comme nombre mais comme importance et résultat, que les succès ; c'est que, en un mot, les échecs soient simplement des déchets, c'est-à-dire, dans l'ensemble, des pertes accessoires qui n'empêchent pas le gain définitif. » (*Traité*, p. 313).

Grâce à sa direction d'un journal hebdomadaire, Leroy-Beaulieu a bien compris la logique intime des faillites : « Il est naturel que ce sacrifice incombe aux entrepreneurs et aux capitalistes qui ont été malavisés, imprudents, insouciants. Ne sachant pas faire fructifier le capital, ils le perdent ; ce sont misères individuelles, péripéties inévitables de fortunes, qui n'importent pas à l'ensemble de la société, qui lui fournissent, au contraire, des leçons et la servent ainsi. Ces misères, d'ailleurs intéressantes dans certains cas et pouvant être l'objet de pitié ou de secours, ne doivent ni alarmer, ni démesurément attendrir, puisqu'elles vont toujours avec quelque faute ; le châtement consiste, pour les entrepreneurs imprudents ou incapables, dans l'amoindrissement de leur fortune, parfois aussi dans une atteinte à l'honneur, la faillite. » (p. 314)

Marshall va revenir aux conditions objectives de survie des firmes. Il pense que les entreprises suivent un cycle de vie quasi-biologique, qui se termine parfois par la disparition de l'entrepreneur qui n'a pas trouvé de repreneur pour sa firme vieillissante¹⁰. L'aptitude à la gestion ne se transmet cependant pas génétiquement, de père en fils, et sa carence fait partie des risques communs à tous les entrepreneurs, tout comme les aléas d'emprunt (chapitre XIII). Car, dès que l'entrepreneur emprunte pour créer ou développer son entreprise, il met en balance son honneur de commerçant ou d'industriel. S'il ne réussit pas à faire fructifier le capital prêté, les pertes l'accableront, et la loi des faillites le bannira peut-être du marché s'il ne rembourse pas ses créanciers (chapitre VI).

La grande différence entre la France et l'Angleterre au XIX^e siècle se situe à ce nœud de la sanction sociale : un failli peut recréer une entreprise plus facilement dans le contexte culturel anglais qu'en France car l'exclusion y est moins forte. Chez nous, il faudra attendre la loi des faillites de 1967 et même celle de 1985 pour constater un amoindrissement notable de cette sanction morale qui condamne pour toujours un premier échec par faillite.

La théorie de l'entrepreneur ne sera supplantée par celle de l'entreprise

⁹ P. Leroy-Beaulieu (1881) *Essai sur la répartition des richesses et la tendance à une moindre inégalité des conditions*, Paris, Guillaumin, 586 p. Du même (1900) *Traité d'économie politique*, 3^e édition, t. 1, p. 292-313 (Chapitre III, la direction et la responsabilité de la production. La mission de l'entrepreneur).

¹⁰ A. Marshall (1909) *Principes d'économie politique*, trad. Française, livre VI, chapitre XII.

chez les économistes qu'avec la thèse de Frank Knight en 1921 et par la domination mondiale de quelques très grandes entreprises ensuite.

1.1.2. L'analyse des variations du profit

L'américain Frank Knight fait la distinction entre l'incertitude et le risque¹¹. L'incertitude de l'avenir de l'entreprise capitaliste privée n'est pas assurable car le nombre d'événements venant engager sa prospective est très grand. Le risque de faillite est assurable, mais à un coût très élevé, c'est pourquoi toutes les sociétés d'assurance qui se sont lancées sur ce segment de marché ont échoué au dix-neuvième siècle¹².

Cette idée de risque inhérent aux entreprises industrielles se trouve déjà chez Jean Gustave Courcelle-Seneuil (1855) : le risque de défaillance financière est assurable, mais pas le risque d'exclusion pour mauvaise gestion des deniers d'autrui¹³. Le profit ne serait donc pas un salaire de direction, mais plutôt la contrepartie d'une assomption totale du risque de faillite. Or Knight voit que la faillite ne survient que s'il y a constat légal d'une cessation des paiements, qui peut être indépendante des pertes accumulées par une mauvaise gestion.

Cette incertitude, qui est la marque du capitalisme, entraîne la faillite dans deux cas : si le progrès technique rend les profits négatifs et l'entreprise non rentable, et surtout si la capacité de gestion de l'entrepreneur menacé d'exclusion du marché est inférieure à celle de ses concurrents. Les deux cas de figure sont indépendants, puisque la capacité de gestion s'avère d'autant plus nécessaire que les changements techniques sont fréquents¹⁴.

Ici la conception schumpétérienne doit être brièvement rappelée car elle se situe à la charnière des conceptions classiques et modernes de la faillite. Aux classiques, Joseph Schumpeter (1954) reprend l'idée que les faillites font partie des « effets superficiels » du cycle économique en période de crise¹⁵. Pour lui, seules les faillites boursières sont révélatrices d'une tendance profonde de l'économie capitaliste : la recherche du profit par la spéculation pure. Mais, constatant que les bons gestionnaires remplacent en permanence les faillis exclus de leurs entreprises, il analyse un véritable ouragan économique : échecs contre succès, erreurs contre routines, structures figées contre organisation souple. Pas de profits sans entrepreneurs dynamiques, pas de surprofits sans innovations radicales.

Mais la faillite ne survient pas à la première erreur de gestion, c'est

¹¹ F. H. Knight (1921) *Risk, Uncertainty and Profit*, University of Chicago Press, p. 25.

¹² H. et L.-P. Peyraud (1880) *De l'application de l'assurance-vie à la garantie absolue du capital et de l'intérêt. De l'assurance contre la faillite*, Paris, Guillaumin, 152 p. Voir aussi : P.-C. Hautcœur (2008) « L'échec de la statistique des faillites en France au XIX^e siècle » *Histoire et Mesure*, volume 23, n° 1, p. 124.

¹³ Cité par Knight (1921), note 2, p. 25.

¹⁴ F. H. Knight (1921) chapitre IX.

¹⁵ J. A. Schumpeter (1954) *Histoire de l'analyse économique*, traduction française, 1983, t. III, p. 493.

l'accumulation de bévues et la diminution des réserves financières de la firme qui contraignent l'entreprise à cette forme d'échec marchand¹⁶. Au-delà de l'unité économique qui peut ainsi disparaître corps et biens, c'est le capital liquidé qui importe : combien reste-t-il après la liquidation ?

Au plan global, ce sont bien les variations du profit qui expliquent l'accélération ou le ralentissement des faillites industrielles, puisque les performances des entreprises sont seules garantes de leur survie à long terme en situation de concurrence généralisée. Reste la composante culturelle : la mentalité anglo-saxonne qui est plus souple que l'opprobre française en matière de faillite. Car le modèle de gestion y admet plus facilement l'erreur initiale du management (voir trop grand, être imprudent), cet apprentissage par l'expérience qui compense la faible formation managériale des entrepreneurs français. Les profits sont aussi le résultat d'une bonne gestion des capacités de management général.

1.1.3. La relation entre faillites et cycles économiques

L'idée selon laquelle il existe, en amont des faillites et des liquidations judiciaires, une démographie des entreprises qui en règle le mouvement est assez ancienne dans l'histoire de la pensée économique française. Elle trouve son origine chez les spécialistes des cycles. En 1862 Clément Juglar a été l'un des premiers à utiliser l'histoire sérielle française pour tenter d'expliquer le cycle des affaires industrielles et commerciales. Pour lui les faillites sont autant d'accidents qui jalonnent forcément la vie économique. Elles participent de la phase de liquidation du cycle et favorisent l'apurement de la crise proprement dite. Les dépressions ne sont en somme que la contrepartie des expansions, tout comme la maladie est le pendant symétrique de la bonne santé (Juglar était médecin). En montrant la régularité des crises au XIX^e siècle, il a initié les études modernes sur la transmission des entreprises entre les générations d'entrepreneurs. En 75 ans, trois générations de patrons perdent le feu sacré des promoteurs initiaux de l'entreprise¹⁷.

La démographie scientifique des firmes n'apparaît vraiment qu'avec Marshall et Schumpeter. Ce dernier reconnaît avoir emprunté son idée du rôle cyclique des créateurs d'entreprises tout à fait nouvelles chez Minnie Throop England au milieu des années 1910¹⁸. Cette auteure est aujourd'hui considérée comme l'une des précurseurs de la macroéconomie¹⁹.

Pour Schumpeter, les nouvelles possibilités techniques suscitent le

¹⁶ J. A. Schumpeter (1935) *Théorie de l'évolution économique*, traduction française, p. 255.

¹⁷ C. Juglar (1862) *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en Angleterre et aux Etats-Unis*, Paris,

¹⁸ M.T. England (1915) « Promotion as the Cause of Crises », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 29, n° 4, p. 748-767. Cité par J. Schumpeter (1954) t. III, p. 489, note 2.

¹⁹ R.W. Dimand (1999) « Minnie Throop England on Crises and Cycles: a Neglected Early Macroeconomist », *Feminist Economics*, vol. 5, n° 3, p. 107-126.

lancement d'affaires dynamiques, qui viennent concurrencer les vieilles firmes, justement au moment où les fondateurs de ces anciennes unités déclinent ou disparaissent. Le cycle de vie des firmes est donc réglé par le progrès technique, tandis que la démographie humaine dépend du temps. D'où le succès des sociétés anonymes, qui favorisent la lutte contre l'apathie des gestionnaires individuels en recrutant des managers à l'extérieur du monde traditionnel des affaires, et qui réduisent l'obsolescence technique en recrutant de jeunes ingénieurs pétris d'invention et de dynamisme. Alfred Marshall a étudié ce double mouvement dans son grand livre de 1919 : *Industry and Trade*.

Les économistes français ne sont pas restés inactifs. En 1933 paraissent deux ouvrages pouvant nous intéresser. Jean Lescure publie *Hausses et baisses des prix en longue durée* (Paris, Domat-Montchrestien, 115 p.). Pour la période 1873-1896 il montre le ralentissement de l'activité industrielle, avec la surproduction agricole parallèle. Il pense que les émissions de valeurs mobilières sont l'indice de l'esprit d'entreprise. La longue stagnation prit fin quand les applications de l'électricité et des moteurs à essence vinrent relancer la consommation en 1895 (p. 48). Il ne retient pas l'indicateur des faillites industrielles, mais plutôt le nombre d'ouvriers occupés dans 9 industries, en France, comparé à la même statistique pour 11 industries prussiennes (p. 64).

Prenant prétexte d'une étude sur *La grande crise mondiale de 1857* (Paris, Maurice D'Hartoy, 141 p.) Wladimir D'Ormesson donne son avis sur la crise des années trente : « La liquidation commence dès que les prix ont fléchi et qu'on livre les marchandises sans voir recours aux banques, donc au crédit. C'est alors que se produisent le plus grand nombre de faillites. Mais chaque faillite assainit d'autant la situation. Dès que la dernière faillite a eu lieu, la 'liquidation' est terminée et la prospérité revient. Mais on ne s'en rend pas compte tout de suite. » (p. XIII).

Enfin, Victor Zarnowitz et Lionel Lerner se présentent dans les années soixante comme les auteurs qui ont le mieux compris l'importance conjointe des faillites et des créations d'entreprises pour la théorie du cycle²⁰. Ils introduisent le concept de *niveau critique de pertes* que peut supporter aussi bien une entreprise donnée que l'ensemble de l'économie. Or l'expansion augmente la taille des entreprises défaillantes parce que la taille moyenne des firmes progresse régulièrement, tandis que la crise saisit à froid les plus petites unités, puis peu à peu les moyennes et même quelques grandes entreprises.

Nous savons que la plupart des petites faillites correspondent à de jeunes entreprises qui n'arrivent pas à survivre durant les cinq premières années de leur existence, et que les grandes faillites sont souvent de vieilles firmes confrontées à de graves problèmes de conversion de leurs activités productives. Le concept de niveau critique de pertes exige ainsi une mesure fine des catégories d'entreprises concernées. En effet, les statistiques récentes indiquent que 10 % seulement des faillites industrielles comprennent des firmes de plus

²⁰ V. Zarnowitz, L.J. Lerner (1961) « Cyclical Changes in Business Failures and Corporate Profit », in G.H. Moore dir., *Business Cycle Indicators*, vol. I, p. 350-385.

de 50 salariés, soit 378 défaillances en 1980, 360 en 1981 et 373 en 1982²¹.

La relation entre les faillites et le cycle économique s'avère donc plus complexe que ne le pensaient les premiers spécialistes du dix-neuvième siècle. Il faut disposer d'une théorie de la démographie des entreprises qui puisse être testée par les statistiques disponibles pour bien percevoir la nature des faillites industrielles à long terme. Ce sujet se situe ainsi à l'intersection des thèmes centraux de l'histoire de la pensée économique consacrée à l'évolution de l'entreprise en lien avec l'évolution de l'industrie²². On sait que la théorie de l'entrepreneur a laissé la place à la théorie de la firme dès les années trente. Les lancinants battements de la machine économique, les pulsations sporadiques des entreprises ont connu leur heure de gloire dans la littérature spécialisée du XIX^e siècle, avec Leroy-Beaulieu comme chef chirurgien²³.

On a dit, au dix-neuvième siècle, que l'économie politique était une science pessimiste et la gestion des entreprises un art optimiste. C'est peut-être l'inverse : l'économie serait une science optimiste (école française) et la gestion un art pessimiste (école anglaise). L'optimisme économique consiste à croire en une croissance durable à très long terme. Le pessimisme revient à dire qu'à très long terme nous sommes tous morts (John Maynard Keynes). Pour les gestionnaires, ces questions sont superfétatoires. Le coût des faillites et le problème de la rationalité de la gestion intéressent plus les économistes du XX^e siècle finissant. N'y a-t-il pas moyen de trouver un terrain d'entente entre une vision organiciste et une approche purement comptable des erreurs du système industriel ? Et peut-on retrouver, dans le domaine de l'étude des faits historiques, un tel *modus vivendi* ?

1.1.4. Premiers calculs de démographie industrielle

C'est encore Paul Leroy-Beaulieu qui a eu l'intuition, dès 1881, de la nécessité de rapporter le flux de faillites au stock des patentés : « L'aléa est donc moindre dans l'industrie et dans le commerce aujourd'hui qu'autrefois, et les profits s'en ressentent en s'abaissant. Est-ce à dire que les risques soient devenus presque insignifiants ? Non certes, il y aurait exagération à le prétendre. Il y a en France annuellement environ 8 à 9 000 faillites pour un chiffre de 1 700 000 patentés ; en estimant à 20 ans la durée moyenne pendant laquelle une même personne exerce le commerce et l'industrie, on voit qu'il se produit 170 000 faillites environ pour chaque génération de patentés, soit 10 %. Un dixième des commerçants et des industriels finissent donc par la faillite ;

²¹ *Journal Officiel*, 1983, débats de l'Assemblée Nationale, p. 3777.

²² Idée perçue par Daniel Bellet (1914) *Evolution de l'industrie*, Paris, Flammarion, 346 p. Voir aussi : D. Bellet et W. Darvillé (1920) *Les plus grandes entreprises du monde*, Paris, Flammarion, 386 p. Bellet était un économiste français, né en 1864 et mort en 1917.

²³ Voir ses deux articles dans *l'Economiste français* : « Les abus des liquidations et des faillites financières et les droits des obligataires », 18 mars 1893, p. 321-323 ; et « Les Sociétés, les faillites, les liquidations judiciaires », 17 juin 1893, p. 737-739.

mais bien d'autres, en plus grand nombre, arrivent à la déconfiture, et un nombre plus considérable encore ne fait que vivre tant bien que mal du produit de la fabrication ou de la vente sans arriver à la fortune. On admet, en général, que, sur 100 commerçants ou industriels, 20 disparaissent presque aussitôt, dès la première ou la seconde année, renonçant à des occupations qui leur apportent des déceptions promptes ; 50 ou 60 autres végètent, c'est-à-dire restent à peu près dans la position où ils étaient, et 10 ou 15 au plus ont un plein succès. Il ne faudrait pas cependant, admettre ces calculs pour les branches supérieures du commerce et de l'industrie : ils sont vrais, surtout des débitants ; on trouve ailleurs plus de stabilité. »²⁴

L'idée est aussi apparue chez des économistes praticiens comme Paul Vibert qui, en 1895, s'est intéressé à la vie et à la mort des produits, industrie par industrie. Cet auteur, né en 1851 et mort en 1918, était un spécialiste des expositions universelles et de la concurrence étrangère. Il a débuté comme attaché au Ministère de la Marine et des Colonies, avant de passer dans la Presse comme spécialiste économique au *XIX^e siècle*, et au *Petit Journal*. Il a organisé la partie économique et financière du *Jour*, puis du *Paris*. Il a ensuite donné plus de 2 000 conférences sur des sujets divers²⁵.

Son modèle évolutionniste ressemble beaucoup à celui de Marshall, bien qu'il ne semble pas avoir lu l'auteur anglais puisqu'il ne le cite pas²⁶. Il donna aussi des conférences qui ont été réunies en deux gros volumes : Paul Vibert (1896-1897) *La concurrence étrangère : les transports par terre et par mer, documents pour servir à l'histoire économique de la Troisième République, thèmes de conférences*, 2 volumes, Paris, Berger-Levrault, 939 + 939 p.

Comme Leroy-Beaulieu, mais à un plus petit niveau, Vibert a dirigé une revue : *La lutte industrielle* (née en 1886) et collaboré à la revue pratique de son collègue Luc-Léo : *L'Industrie au XIX^e siècle* (1878). Il se situe dans la lignée des auteurs évolutionnistes comme Herbert Spencer (1820-1903). Mais comme spécialiste du commerce extérieur, il ne cite dans son ouvrage que Jules Méline : *Discours sur la discussion du tarif général des douanes, séances des 11 et 12 mai 1891*, Paris, Imprimerie des Journaux Officiels, 1891, 157 p. Il était donc plutôt protectionniste que libre-échangiste comme ses collègues. D'un point de vue pratique, il connaissait bien les marchés de l'économie parisienne de son temps.

²⁴ P. Leroy-Beaulieu (1881) *Essai sur la répartition des richesses*, Paris, 4^e édition, 1898, Félix Alcan, p. 304.

²⁵ H. Carnoy dir. (1894) *Dictionnaire biographique des hommes du nord, I. Les contemporains*, Paris, Bureaux de l'Armorial Français, p. 188-190 (avec une photographie à la page 189 que nous reproduisons ci-après).

²⁶ Il ne cite que 11 ouvrages, dont les siens : Paul Vibert (1887) *La concurrence étrangère : industries parisiennes, politique coloniale, vins et alcools, transports, musées commerciaux, etc., thèmes de conférences*, Paris, Ch. Bayle, 487 p. ; Paul Vibert (1890) *Souvenir de l'Exposition universelle de 1889 : les Panoramas géographiques de Paris*, in-8 illustré, 98 p. ; Paul Vibert (1892) *L'électricité à la portée des Gens du Monde*, Paris, Librairie centrale des sciences, 264 p. ; Paul Vibert (1895) *La concurrence étrangère : les industries nationales, celles qui naissent et grandissent, celles qui meurent ou se transforment, thèmes de conférences*, Paris, Berger-Levrault, 386 p.

Tableau 3. Le modèle évolutionniste implicite de Paul Vibert.

Industries se trouvant en...	Déclin	Transformation
Naissance	Sélection naturelle (Mortes-nées ou en faillite)	Adaptation au milieu (Innovation et publicité)
Croissance	Coévolution (Transfert de clientèles)	Diversification (Marques et gammes)

Source : Vibert (1895). Cf. R. Durand (2000) *Entreprise et évolution économique*, Belin.



Document 3. Photographie de Paul Vibert vers 1894 (cliché M. Foisset).

Tableau 4. Les industries et les produits étudiés par Paul Vibert en 1895.

Industries naissantes ou grandissantes (date création)	Type (Nombre)	Industries mourantes ou se transformant	Type (Nombre)
Métallo plastie (1876 et 1879)	N (4)	Edredon (1699)	M (10)
Explosifs français (1879)	N (2)	Lithographie (1796)	M (10)
Electricité (1885)	N (11)	Toile de coton de Nankin (1827)	M (1)
Couronnes mortuaires (1887)	N (126)	Bougie (1831)	M (24)
Colorants artificiels (1888)	N (5)	Colza et huiles végétales (1840)	M (70)
Pétrole (1889)	N (?)	Castor (1845)	M (10)
Vitraux d'art (1890)	N (7)	Produits Baleiniers (1854)	M (6)
Conserves alimentaires (1890)	N (?)	Chapeaux de Panama (1855)	M (2)
Métiers inconnus (1890)	N (300)	Châles et cachemire (1856)	M (4)
Pavage et couverture en verre (1895)	N (7)	Jais ou ambre noir (1865)	M (5)
Textile (1823)	G (?)	Garance et colorants (1869)	M (10)
Marchands de vin Auvergnats (1850)	G (?)	Chapeaux de feutre (1879)	M (10)
Boulangerie industrielle (1851)	G (601)	Pastel (1600)	T (40)
Pharmacies, drogueries (1851)	G (?)	Corail (1794)	T (10)
Ferronnerie d'art (1865)	G (?)	Tapisseries (1830)	T (20)

Ramassage de Bouts de cigare (1865)	G (300)	Chardon (1855)	T (28)
Maroquinerie (1867)	G (?)	Vieux chiffons et papiers (1855)	T (10)
Imprimerie moderne (1867)	G (420)	Ivoire (1860)	T (10)
Bière (1871)	G (7)		
Arquebuserie de luxe (1875)	G (?)		
Celluloïd (1876)	G (?)		
Ameublement industriel (1878)	G (4)		
Estampeurs en cuivre (1878)	G (?)		
Céramique et cristaux (1880)	G (10)		
Cuivre (1880)	G (?)		
Fleurs et plantes naturelles (1885)	G (?)		
Caoutchouc (1887)	G (?)		
Total, pour 27 industries, naissantes ou grandissantes.	N :10(462) G : 17 (1342)	Total pour 18 industries, mourantes ou se transformant	M : 12 (152) T : 6 (118)

Sources : Vibert (1895) ; et Enquête statistique de 1851. N = naissantes ; G = industries grandissantes ; T = se transformant ; M = mourant.

Vibert reste donc au plus près des marchés de produits sur la région parisienne. Son approche est très descriptive et n'a pas donné lieu, à notre connaissance, à une descendance intellectuelle. Dans les années vingt et trente les recherches d'Émile James viendront donner une version plus académique de la question en se centrant sur les aides publiques²⁷.

1.1.5. Recherches contemporaines

Après l'impulsion donnée par Alain Bienaimé en 1971 et 1973²⁸, qui importait en France les théories américaines, et notre thèse de troisième cycle en juin 1980, la recherche économique a pris une autre dimension. A Nice, les travaux de Guélimo Hountondji, sous la direction de Michel Rainelli, ont fait le lien entre la démographie des entreprises et le commerce extérieur entre 1988 et 1999²⁹. Ils ont été utilisés par les spécialistes algériens de la démographie des entreprises³⁰.

²⁷ E. James (1932) « L'État au secours des entreprises défailtantes », *Revue d'économie politique*, vol. 46, n° 5, p. 1496-1538.

²⁸ A. Bienaimé (1971-1973) *La croissance des entreprises*, Paris, Bordas, 2 volumes.

²⁹ G. Hountondji (1988) « Concurrence sectorielle et démographie des firmes industrielles régionales : une étude économétrique sur la région PACA », *REI*, vol. 45, n° 1, p. 58-68. (1995) *Commerce extérieur et démographie des entreprises industrielles*, Université de Nice, thèse. (1998) « Commerce extérieur et disparition d'entreprises industrielles », *L'Actualité économique*, vol. 74, n° 2, p. 221-244. (1999) « Exportations et créations d'entreprises industrielles », *Economie internationale*, p. 105-126.

³⁰ M. Maatallah (2013) *Démographie des PME et leur impact sur l'évolution du tissu industriel Oranais*, Université d'Oran 2, thèse de sciences économiques. N. Belouti (2017)

Les autres thèses s'étalent de la fin des années 80 au début des années 2010. Allal Mira (1989) étudie *La naissance des entreprises industrielles et commerciales*, Université de Rennes I, thèse en sciences économiques sous la direction d'Yves Morvan : « L'analyse des données statistiques montre que les créations d'entreprises se présentent comme un phénomène concentré dans un nombre réduit de régions. Pour l'essentiel, les jeunes unités apparaissent comme des entreprises individuelles, dotées d'une petite taille, et implantées dans le secteur des services. Mais leur caractéristique la plus surprenante est constituée par leur très grande fragilité économique. Ainsi la démographie des entreprises françaises est marquée par une évolution favorable des naissances, contrebalancée par un fort mouvement des défaillances. Dans l'ensemble la régénérescence du tissu économique est assurée mais les taux de renouvellement restent relativement faibles par rapport aux pays les plus industrialisés. » (Résumé de la thèse sur le site theses.fr).

Plus technique, Frédérique Comuau (2002) analyse précisément : *Vie et mort des entreprises en Aquitaine : analyse démographique des entreprises à partir d'un fichier administratif*, Université Bordeaux 4, thèse en démographie sous la direction de Chantal Blayo : « Les séries constituées en Aquitaine (à partir du fichier national SIRENE) montrent que derrière la stabilité des stocks observés depuis 1989 se cachent de profondes mutations. L'analyse longitudinale de la création et de la cessation d'entreprises éclaire les causes de l'évolution du parc. Elle montre, en particulier, que 20 % des personnes d'une génération créeraient une entreprise, mais que 50 % ne dépasse pas 5 ans. » (Résumé de la thèse)³¹

Enfin, Gaël Bertrand (2010) recense les *Facteurs de survie des jeunes entreprises en France : une approche intersectorielle*, Université Montpellier I, thèse de sciences de gestion sous la direction de Frédéric Le Roy : « La visée de ce travail a ainsi évolué en vue de tenter d'obtenir une vision relativement claire de la notion de survie à trois ans dans le cadre de jeunes entreprises dans des secteurs différents, sur le territoire français. Notre tentative de clarifier les facteurs clés de survie reste mitigée du fait notamment de la très grande diversité des résultats obtenus pour chaque secteur. La dimension intersectorielle a ainsi permis selon nous de montrer, que malgré la grande hétérogénéité des résultats antérieurs relevés, voire les contradictions mises en lumière, il est envisageable que ces résultats soient singuliers aux secteurs et époques auxquels ils ont été mesurés. Il nous semble ainsi naturel de penser que les facteurs clés de survie des jeunes entreprises soient fluctuants selon les années, renforçant ainsi la complexité de l'analyse de cette thématique dans la recherche en entrepreneuriat. Il semble donc, que seuls des travaux entrepris à un niveau aussi bien global (comme le *Global Entrepreneurship Monitor*) ou

« Le tissu économique de la wilaya d'Oran : quelle dynamique démographique ? », *Revue administration et développement pour les recherches et les études*,

³¹ Voir aussi : F. Comuau (2008) « Qui sont les entrepreneurs en France ? », *Revue internationale de psychosociologie*, vol. 14, n° 32, p. 181-205.

plus précis avec des démarches plus qualitatives, soient tout à fait nécessaires pour comprendre de manière approfondie le phénomène de survie des jeunes entreprises. » (Résumé de la thèse).

Du côté de la théorie de l'écologie des populations, initiée aux Etats-Unis par Carroll et Hannan (2000), a engendré en France une thèse intéressante de Nathalie Aubourg (2000) *Adaptation ou sélection par l'environnement ? : apports et limites de l'écologie des populations à la problématique du changement organisationnel*, Université de Caen, thèse en sciences de gestion sous la direction de Patrick Joffre : « La problématique du changement organisationnel oppose traditionnellement la perspective de l'adaptation à celle de la sélection naturelle. L'objectif de cette recherche est de décrire et de comprendre l'évolution de la population des négociants en café au Havre entre 1920 et 1954 à partir d'un courant théorique issu de l'écologie des populations. Cet objectif peut être résumé par la question suivante : l'évolution de la population est-elle le résultat d'un processus de sélection ou d'adaptation ? En mettant en évidence deux groupes d'entreprises, les entreprises coloniales et les entreprises non coloniales, nos résultats donnent des éléments plutôt en faveur de la thèse de l'adaptation des organisations à leur environnement qu'à celle de la sélection par l'environnement. D'autre part, nos résultats soulignent les apports et les limites de l'écologies des populations et montrent le poids des facteurs d'environnement sur les Stratégies des négociants-importateurs de cafés. » (Résumé de la thèse).

Et du côté des analyses globales, on signalera le travail comparatif de Manzoom Akter (2013) *Origin and role of social networks : a Comparative Study of Born Global Firms of France and Pakistan*, CNAM, thèse en sciences de gestion sous la codirection d'Yvon Pesqueux et de Christophe Estay : « L'augmentation du nombre des entreprises qui s'internationalisent très tôt après leur création au travers d'un processus accéléré a attiré l'attention des chercheurs au cours des deux dernières décennies. Plusieurs explications souvent partielles ont été avancées par les chercheurs sur les raisons de l'internationalisation précoce des entreprises « nées globales ». Différents auteurs suggèrent que l'approche réseau serait plus appropriée pour décrire ce phénomène précoce de ces petites entreprises. L'objectif de notre recherche est d'étudier l'origine, la structure et le rôle des réseaux sociaux dans l'internationalisation précoce des entreprises nées globales. » (Traduction du résumé de la thèse).

La méthode démographique a aussi été utilisée par Abdelaziz Khalfaoui (2008) *Création et vitalité des entreprises au Maroc depuis 1956*, Université Bordeaux 4, thèse de démographie sous la direction de Chantal Blayo : « Pour étudier la population des entreprises à travers les événements qui la déterminent, les méthodes de l'analyse démographique constituent un moyen efficace, car permettant de se débarrasser des sources de biais engendrés par les effets de structure, à condition de définir cette population à partir des chefs d'entreprises, c'est-à-dire des personnes qui sont à l'origine des créations. Sur la

période 1956-2005, le stock des entreprises marocaines a enregistré une croissance importante et continue, cette croissance découle d'une baisse remarquable du stock des entreprises informelles et d'une croissance exponentielle de celui des entreprises formelles à partir du début des années 1990 ; les entreprises formelles sont très majoritairement des entreprises individuelles avec une augmentation remarquable de la part des entreprises sociétaires à partir de la décennie 1990, avec une importance du secteur tertiaire notamment les services et une concentration régionale dans la région du Centre ouest et des régions quasi désertes dans le Sud. L'étude de la cessation révèle une forte disparité des entreprises face au phénomène : une forte cessation chez les entreprises informelles par rapport aux entreprises formelles, une cessation plus élevée pour les sociétés de personnes que chez les entreprises des capitaux ; en revanche, le secteur d'activité et la région de localisation des entreprises ne semble pas avoir un grand effet sur les risques de cessation. Par groupes de cohortes de création, les entreprises créées pendant la période 1956-1970 connaissent les cessations les plus élevées avec un pic sur les premières années qui suivent la création. » (Résumé de la thèse).

Plus récemment Pietro Santoleri (2019) a étudié trois *Essays on young firms' dynamics*, Université Paris 1, thèse de sciences économiques sous la codirection de Angelo Secchi et de Federico Tamagni : « La thèse s'articule autour des thèmes suivants : i) le rôle joué par les activités d'innovation dans la promotion de la croissance de l'emploi dans les jeunes entreprises ; ii) l'impact de la récession économique sur les taux de croissance des jeunes entreprises par rapport aux petites entreprises ; iii) le rôle joué par les politiques publiques dans le soutien aux entreprises innovantes. » (Résumé traduit).

Donc, partis de l'économie politique classique, nous sommes parvenus aux recherches récentes en gestion, démographie et économie. Il ne manque plus que les apports des historiens pour avoir un panorama global du sujet.

1.2. L'apport factuel des historiens

Il existe un hiatus entre les deux disciplines ; les économistes font souvent l'impasse sur l'histoire des faits, alors que les historiens sous-estiment quelque peu les théories abstraites et les calculs appliqués. Or, on ne peut comprendre la logique des faillites sans théories ni mesurer l'échec industriel sans découper la réalité selon ses phases propres, qui découlent de l'histoire globale du capitalisme. Plusieurs enquêtes permettent de débroussailler le terrain.

1.2.1. Notre enquête sur les archives départementales

Les fonds départementaux d'archives contiennent encore beaucoup de documents sur les faillites locales et régionales. Avant l'apparition d'internet dans les années 1990-1991, nous avons procédé à une enquête par questionnaire auprès de tous les services départementaux d'archives. La plupart ont répondu

positivement, comme le montre le tableau suivant. Quelques-uns se sont plaints du surcoût en photocopie que cela leur a occasionné. Les autres n'ont pas daignés répondre. Aujourd'hui tout est accessible sur leurs sites internet.

Tableau 5. Liste des archives de faillites dans les départements.

Département	Période	Département	Période
Aisne	1884-1946	Lozère	1808-1935
Alpes de Haute Provence	1820-1938	Maine-et-Loire	1799-1939
Hautes-Alpes	1897-1951	Marne	1840-1954
Alpes-Maritimes	1858-1949	Haute-Marne	1820-1885
Ardennes	1828-1929	Meurthe-et-Moselle	1767-1939
Ariège	1804-1940	Meuse	1808-1938
Aube	1826-1934	Morbihan	1801-1938
Aveyron	1818-1937	Moselle	1792-1870
Bouches-du-Rhône	1847-1960	Nièvre	1800-1940
Charente	1839-1851	Nord	1863-1893
Charente-Maritime	1950-1992	Orne	1841-1926
Corrèze	1792-1828	Pas-de-Calais	1812-1881
Côte d'Or	1808-1948	Puy-de-Dôme	1935-2003
Côtes du Nord	1820-1851	Pyrénées Atlantiques	1894-1963
Creuse	1838-1926	Pyrénées Orientales	1825-1940
Dordogne	1893-1914	Hautes-Pyrénées	1810-2009
Doubs	1827-1880	Bas-Rhin	1811-1870
Finistère	1890-1933	Haut-Rhin	1818-1878
Gard	1844-1934	Rhône	1800-1938
Gers	1816-1909	Sarthe	1789-1938
Hérault	1820-1950	Savoie	1853-1923
Ille-et-Vilaine	1807-1934	Haute-Savoie	1860-1928
Indre	1816-1848	Seine	1695-1954
Indre-et-Loire	1810-1940	Seine-Maritime	1782-1946
Isère	1813-1939	Yvelines	1800-1909
Jura	1808-1889	Somme	1813-1908
Landes	1807-1924	Tarn	1800-1940
Loir-et-Cher	1800-1897	Var	1865-1873
Loire	1837-1851	Vaucluse	1857-1926
Haute-Loire	1815-1840	Vendée	1811-1937
Loire-Atlantique	1816-1905	Vosges	1820-1852
Loiret	1810-1950	Yonne	1802-1943
Lot-et-Garonne	1802-1911	Territoire de Belfort	1818-1951
Départements d'Algérie	1949-1962	Essonne	1828-1839

Les départements suivants ont répondu « état néant » : Corse, Gironde, Vienne, Hauts-de-Seine, Seine-Saint-Denis, Val-de-Marne. Ont répondu de manière incomplète : Allier, Aude, Cantal, Cher, Eure-et-Loir, Lot, Haute-Saône, Haute-Vienne. N'ont pas répondu à l'enquête lancée en 1985 : Ain, Drôme, Eure, Haute-Garonne, Manche, Mayenne, Oise, Saône-et-Loire, Seine-et-Marne, et Tarn-et-Garonne. Aux Archives Nationales, les banqueroutes et faillites sont repérables entre 1715 et 1811. Sur internet on peut consulter le site

procedurecollective.fr pour avoir les faillites, département par département.

Les faillites pour les trois départements français en Algérie jusqu'en 1962 peuvent être retrouvées grâce au *Tableau de la situation des établissements français dans l'Algérie* (Paris, Imprimerie Royale puis Nationale, 1847 à 1857). Les fonds se trouvent aux Archives d'outre-mer à Aix-en-Provence.

Ces fonds contiennent des documents hétéroclites : bilans, listes de créanciers et statistiques ayant servi à une enquête nationale lancée en 1835 par le Ministère de l'Intérieur à destination de la Statistique générale de la France, mais qui ne fut pas publiée après 1852, date à laquelle se terminent ces données. Ce dossier statistique est conservé aux Archives Nationales.

Depuis 1993 les Archives du Monde du Travail à Roubaix conservent des dossiers de faillites sous la cote D 11 U3. La personne contact est Béatrice Touchelay, professeur d'histoire contemporaine. Ces archives contiennent bien évidemment des faillites industrielles, malgré leur caractère incomplet, dans le temps comme dans l'espace. Leur délai de communication est de 100 ans selon l'article 7 de la loi du 3 janvier 1979, sauf dérogation du Procureur de la République. Le délai de versement est par ailleurs de 50 ans, l'autorité administrative ayant un droit de préemption sur les nouvelles archives³².

Ainsi le chercheur actuel peut s'intéresser à la période antérieure à 1921. Il faudrait consulter la liste des jugements publiés dans les journaux d'annonces légales pour retrouver les noms et les activités des débiteurs faillis. Il y a aussi la possibilité d'établir des listes de faillis à partir des annuaires spécialisés de H.F. Mascret³³, ou en dépouillant le *Journal Officiel* de 1868 à 1901 pour le Tribunal de commerce de la Seine. Enfin, les archives des notaires contiennent aussi des données sur les faillites industrielles : pour Paris, l'année 1851 a été numérisée en 1985. L'état très inégal de conservation des documents interdit de songer à un dépouillement exhaustif des archives départementales. Il faudrait sélectionner des années-types en liaison avec le dépouillement des actes de sociétés de l'équipe d'André Straus³⁴.

1.2.2. La logique des défaillances

L'état actuel des recherches menées par les historiens concerne donc deux directions principales : les causes de l'échec des entrepreneurs dans le temps, et les déterminants de la démographie des entreprises. Ces deux axes étant d'ailleurs intimement liés par la nature des petites entreprises françaises,

³² Voir D. Hamon et D. Torres (1987) *Mémoire d'avenir, l'histoire dans l'entreprise*, Paris, Economica, 261 p.

³³ H.F. Mascret (1863-1883) *Dictionnaire des faillites*, Paris, chez l'auteur, un volume par an, fait suite à A. Lepage (1862) *Annuaire des faillites déclarées par le tribunal de la Seine, classées par ordre de dates avec tables professionnelles et alphabétiques*, Paris, Godement, 195 p. Voir aussi Nadine Levratto et Alessandro Stanziani (2011) *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France, fin XVIII^e siècle début XX^e siècle*, Bruxelles, Bruylant, p. 205.

³⁴ Voir le rapport de cette équipe pour l'ATP Histoire industrielle de la France en 1988.

dirigées le plus souvent par un entrepreneur lui-même propriétaire de son affaire et dépendant de créanciers lui avançant des fonds à crédit.

La situation des débiteurs défaillants pour l'Ancien régime a été étudiée par François Biotti-Barchiesi (1993) dans *Faillites et banqueroutes de la Renaissance à la fin de l'Ancien régime*, thèse d'histoire du droit sous la direction de Jean Hilaire : « Pendant des siècles, le droit des faillites et banqueroutes se confond avec le droit de l'inexécution contractuelle et, pour que l'insolvabilité commerciale, innocente ou coupable, connaisse un traitement juridique et judiciaire différencié, il faudra attendre en France qu'une lente évolution se fasse de la renaissance à la fin de l'ancien régime. Le XVI^e siècle vit se réaliser la rencontre du droit romain, du droit coutumier, du droit des foires et du droit statutaire italien, qui permit grâce à la conservation de Lyon, de jeter les bases d'une réglementation. Le XVII^e siècle connut le développement de procédures propres à la faillite, principalement élaborées par les praticiens, et la première législation consacrée au droit commercial, regroupant les règles applicables aux faillites et banqueroutes. Le XVIII^e siècle, témoin d'un essor économique sans précédent qui multiplia crises, faillites et banqueroutes, fit l'expérience de l'attribution de cette compétence aux juridictions consulaires qui, même pour des périodes limitées, détermina une avancée décisive de ce droit, mais ne put aboutir, ni à sa totale décriminalisation, ni à sa complète élaboration. Montrer comment naquit et se développa le droit des faillites et banqueroutes et l'importance de l'économie à chaque étape de cette construction, fut le but de notre travail. » (Résumé de la thèse).

L'échec des entrepreneurs pendant la première révolution industrielle (1760-1870) a retenu l'attention de nombreux spécialistes, qui œuvrèrent sur la formation, l'insertion sociale et les stratégies de ces agents économiques³⁵. La division du travail entre historiens produit actuellement ses fruits, puisque l'analyse est déconcentrée au niveau régional par l'intermédiaire des grandes thèses que soutient la seconde génération d'historiens-économistes sous la direction de la première : François Crouzet, François Caron, Maurice Lévy-Leboyer, Jean Bouvier. Un relevé de ces thèses est opéré depuis avril 1992 par la revue *Entreprises et Histoire* de Patrick Fridenson.

La démographie des entreprises est issue, toujours chez les historiens français, de l'étude des faillites et non des créations d'entreprises qui sont plutôt étudiées par d'autres sciences sociales. Grâce aux travaux pionniers de Jean Bouvier et ceux de Serge Chassagne, de Claude Fohlen, les recherches actuelles reconsidèrent d'un œil neuf le fonds statistique des entreprises françaises³⁶.

Selon nous, il existe trois conceptions de l'histoire de la démographie des entreprises : une vision naïve, une approche empiriste et une approche plus

³⁵ Patrick Verley (1985) *La révolution industrielle*, Paris, Solar, p. 103. Voir aussi Angela Gosmann (2010) *Zola historien de l'entreprise*, Université Paris 3, thèse de littérature française sous la direction d'Alain Pagès.

³⁶ Philippe Jobert et Jean-Claude Chevaller (1986) « La démographie des entreprises en France au XIX^e siècle : quelques pistes », *Histoire, Economie, Société*, n° 2, p. 233-264.

théorique. La vision naïve consiste à comparer les constitutions de sociétés commerciales aux faillites alors même que ces deux flux sont peu comparables sans hypothèse sur les flux manquants (créations de petites firmes individuelles, cessations volontaires de sociétés anonymes ou SARL). C'est pourquoi les spécialistes des firmes individuelles ont croisé plusieurs indicateurs sur la période 1950-1978³⁷

La vision empiriste revient à étudier les mouvements parallèles des entrées-sorties en retenant la composition sectorielle ou régionale : on décrit plus que l'on n'explique la relation entre les créations et les disparitions. Relèvent de cette vision les travaux de Jean-Claude Chevailler dans trois ouvrages :

a) « En passant par la Franche-Comté. La démographie des entreprises en France au XIX^e siècle », in C.-I. BreLOT dir (1988) *Les agents de l'industrialisation et de l'innovation dans une région française : la Franche-Comté*, p. 1-49. Il s'agit de son rapport pour l'ATP Histoire industrielle de la France.

b) « Firm creations and failures in nineteenth century France: regional differences », in Ph. Jobert & M. Moss (1990) *The Birth and Death of Companies, an Historical Perspective*, Parthenon, p. 19-32. C'est la comparaison des flux sur la période 1840-1913. La période antérieure n'est pas étudiée, alors qu'il existe des données pour cela.

c) « La démographie des entreprises dans les départements français au XIX^e siècle », in M. Moss & Ph. Jobert dir. (1995) *Naissance et mort des entreprises en Europe XIX^e-XX^e siècles*, Editions de l'Université de Dijon, p. 125-139. Complète le texte précédent.

La vision plus théorique veut aussi raccorder les mouvements démographiques de base aux différents concepts économiques (investissement, profit). Car l'évolution des faillites industrielles doit permettre de comprendre la pulsation des structures productives. Il faut opérer la jonction avec les travaux proches de la gestion (Chandler, Landes) pour retrouver la logique intime des échecs par faillite. Relèvent de cette option-là les travaux plus récents de Pierre-Cyrille Hautcœur et Nadine Levratto. Ils ont organisé, en 2006, un séminaire consacré aux faillites à l'école d'économie de Paris, qui a donné lieu à plusieurs publications de très bon niveau :

a) « Les défaillances d'entreprises au XIX^e siècle en France : du droit à la pratique », *Séminaire Faillites*, Paris, Centre Jourdan, 2006, 33 p. Texte repris en 2011 sous le titre « Petites et grandes entreprises face à la faillite en France au XIX^e siècle : du droit à la pratique », *Hal*.

b) « Faillite », in Alessandro Stanziani (2007), *Dictionnaire historique d'économie-droit*, Paris, LGDJ, p. 159-167.

Sous la seule signature d'Hautcœur, on relèvera les publications

³⁷ Claude Goldman et Claudine Alexandre (1981) « Situation et pratique de l'entreprise personnelle », in A. Sayag dir., *L'entreprise personnelle 2. Critique et prospective*, Paris, Librairies Techniques, p. 58-63.

suivantes, toujours dans le droit-fil de cette enquête de longue haleine :

- 1°) « Pour une approche quantitative des faillites », *Histoire et Mesure*, vol. 23, n° 1, p. 3-17. Texte introductif à un numéro consacré au sujet.
- 2°) « Produire des statistiques pour quoi faire ? L'échec de la statistique des faillites en France au XIX^e siècle », *Histoire et Mesure*, 2008, p. 85-136. Deuxième article dans ce numéro spécial très intéressant.
- 3°) « Origines légales et histoire : quelques remarques à partir de l'histoire des procédures de faillites », in *Faire des sciences sociales*, 2012, 17 p.

Cette logique dépend aussi de la notion de conversion industrielle. Les conversions d'entreprises dans l'industrie peuvent être volontaires ou involontaires. Elles sont volontaires quand les firmes changent de secteur ou de région en toute connaissance de cause. Elles s'avèrent involontaires si les entreprises font faillite en raison de difficultés économiques liées à la crise. Les économistes ont bien cerné ce processus pour les grands secteurs en déclin (par exemple la sidérurgie, le textile, l'industrie du cuir, ou la construction navale), mais ils n'ont pas étudié l'ensemble des secteurs industriels à long terme.

L'intervention de l'État sur les faillites des PME après la seconde guerre mondiale a été étudiée par Tristan Jacques (2017) *L'État, le petit commerce et la grande distribution, 1945-1996 : une histoire politique et économique du remembrement commercial*, Université de Paris 1, thèse d'histoire sous la direction de Michel Margairaz : « Cette histoire est celle d'un remembrement commercial (par analogie au remembrement agricole), encouragé dès 1963 par Valéry Giscard d'Estaing, ministre des Finances. En effet, prédominant jusqu'au début des années 1960, le petit commerce indépendant décline ensuite de manière continue et la grande distribution capitaliste se renforce, grâce notamment à des mesures d'aides au financement des investissements ou à des incitations fiscales (TVA). À partir de la fin des années 1960, l'effort de remembrement commercial n'est cependant plus univoque, car le mécontentement des petits commerçants s'amplifie et s'illustre parfois par des protestations violentes. Votée en 1973, la loi Royer est alors censée inaugurer une nouvelle politique d'équilibre entre les différentes formes de commerces. Elle se distingue cependant par ses effets pervers contraires aux objectifs annoncés et sa réforme revient de manière récurrente dans l'agenda politique jusqu'en 1996. » (Résumé de la thèse).

Le rôle des penseurs saint-simoniens a été analysé par Patrick Gilormini (2018) *Vers une conception saint-simonienne de l'entreprise et de la société industrielle*, Université de Grenoble, thèse de sciences économiques sous la direction de Virgile Chassagnon : « De la mort d'Henri Saint-Simon en 1825 à l'inauguration du Canal de Suez en 1869, les saint-simoniens se sont engagés dans de nombreux projets de création d'entreprises. Animés du désir d'achever la Révolution Française et de développer un nouvel humanisme, ils sont à l'origine de grandes entreprises capitalistes d'intérêt général et de coopératives ouvrières. L'analyse économique dominante laisse souvent de côté le rôle des

institutions et de l'idéologie dans l'accélération ou le ralentissement du développement économique. Saint-Simon et ses disciples ont anticipé le rôle central à l'entreprise comme institution clé du capitalisme. La conception organiciste de l'entreprise saint-simoniennne, conçue comme un système vivant associant une physiologie évolutionniste naturelle et sociale, pose la question de la nature et des frontières de la firme dans un projet d'émancipation technico-économique. Alors que la question de la responsabilité sociale de l'entreprise fait l'objet d'une attention croissante, ils nous invitent à analyser à nouveaux frais la question de l'entreprise comme objet d'intérêt général. Nous analysons dans une première partie la pensée de Saint-Simon et la façon dont elle articule l'homme, l'entreprise et la société à travers les médiations du travail et de l'industrie. Une seconde partie est consacrée à trois saint-simoniens qui inscrivent cette pensée dans leurs pratiques : Enfantin dans une perspective internationale, Buchez dans une spiritualité chrétienne et Leroux en vue d'un socialisme libéral. » (Résumé de la thèse).

1.2.3. La mesure de la mortalité industrielle

Pour cela, nous proposons l'analyse des faillites industrielles en longue période pour le cas français métropolitain, soit sur 112 ans (1874 à 1985). Cette étude tiendra compte des théories de l'économie industrielle tout en ouvrant le champ des tests propres à l'histoire quantitative. Car la reconstitution des séries longues est inutile s'il n'y a pas une hypothèse de travail pour les tester au moyen de modèles économétriques.

Or, comme le concept *d'entreprise défaillante* n'a pas encore été clairement défini par l'économie industrielle, on ne saisit pas le rôle des défaillances dans l'évolution des structures, du nombre d'entreprises, et de la concentration. La notion, très souvent employée, *d'entreprise en difficulté*, nous paraît trop floue et trop large pour pouvoir être utilisée à long terme car presque toutes les firmes connaissent tôt ou tard des difficultés de gestion.

Il vaut mieux s'en tenir à une hypothèse basse qui associe faillite et liquidation (ou disparition effective) de l'entreprise pour tenter l'estimer le flux des disparitions, c'est-à-dire la mortalité nette des firmes industrielles à long terme. Ainsi, l'enjeu de notre travail consiste à dégager un concept opératoire de « faillite industrielle » pour le cas français au long cours. Pour cela, nous essayerons de concilier la compréhension des facteurs micro-économiques, sectoriels et macroscopiques.

Il n'existe pas, à notre connaissance d'étude comparative des taux de mortalité des entreprises industrielles dans divers pays sur des périodes homogènes. Un simple relevé de trois études disparates montre les résultats très différents de ces taux-là. Ceux qui se situent au-dessous de 50 % semblent faibles, tandis que ceux qui sont au-dessus de 80 % nous semblent forts. Plus la période est longue et plus le taux devrait être élevé, sauf si les entreprises atteignant une taille importante sont nombreuses.

Tableau 6. Les taux de mortalité d'entreprises dans divers pays.

Auteur	Pays	Période/secteur	Taux de mortalité
T.C. Owen (1995), p. 114	Empire Russe	1821-1914/ SA	43,9 %
K. Gratzner (1995), p. 166	Stockholm	1899-1990/Sociétés	89,0 %
L. Marco (1984), p. 285	France	1820-1983/Tous	50,0 %

La relation entre les groupes financiers et les faillites a été tentée par Lara Abdel Fattah (2016) *Appartenance à un groupe et déroulement du processus de défaillance des entreprises : application au cas de la France*, Université Paris Ouest, sous la direction de Nadine Levratto : « Cette thèse est une contribution à la littérature sur les défaillances d'entreprises et celle sur les groupes d'entreprises. Basée sur un échantillon d'entreprises françaises entrées en procédure collective sur la période entre 2006 et 2012, elle propose de repenser la défaillance à la lumière de deux faits. Le premier concerne la spécificité du cadre légal français du traitement de la défaillance qui, malgré son orientation pro-débiteur, n'empêche pas la liquidation d'une part suffisamment élevée des entreprises sollicitant l'ouverture d'une procédure collective annuellement. Le second concerne la place croissante des groupes au sein du tissu productif et la conciliation du processus de filialisation avec le principe d'indépendance de l'entité. A travers une approche pluridisciplinaire alliant le droit à l'économie, cette thèse propose d'étudier la défaillance comme un processus qui débute avec l'entrée de l'entreprise en procédure collective et s'achève avec la disparition des difficultés de l'entreprise ou la sortie de l'entreprise du marché. Quatre chapitres tentent de répondre à cet objectif. Les résultats obtenus mettent en évidence l'impact significatif de l'appartenance à un groupe et celui des caractéristiques des groupes sur les deux premières étapes du processus de défaillance ; à savoir l'entrée en procédure collective et la tentative de redressement relativement à une liquidation immédiate. Ces résultats suggèrent que les groupes d'entreprises seraient impliqués dans la survie de leurs filiales aussi longtemps que ces dernières sont encore viables. En ce sens qu'une entreprise défaillante appartenant à un groupe ne possède pas d'avantage par rapport à une entreprise indépendante, en termes de potentiel de survie après l'entrée en procédure collective. » (Résumé de la thèse).

1.2.4. La définition du champ de l'industrie

La grande difficulté est de savoir si l'on peut distinguer les faillites industrielles des faillites commerciales. Certains historiens ne le pensent pas : pour eux il est difficile de distinguer dans les données issues des dossiers de

faillites les industriels des commerçants³⁸. Cela est vrai pour certaines archives, mais pour les données tirées du *Compte général de l'administration de la justice civile et commerciale* il existe des postes qualifiés d'industriels ou de commerciaux. Ce sont eux que nous retiendrons dans notre étude : textile, bois, métaux, cuir, chimie et céramique, bâtiment, et luxe³⁹.

L'hypothèse est que ces postes contiennent une part non négligeable de firmes industrielles, comme le montrent, dans notre tableau B en annexe, les postes « industries et commerces de boissons », et « autres industries et commerces ». Dans le premier cas, c'est la naissance des industries agro-alimentaires qui fait ici problème dans la nomenclature de la Statistique Générale de la France⁴⁰. Dans le second cas, ce sont les industries montantes dont Paul Vibert avait perçu les signaux faibles une trentaine d'années auparavant⁴¹.

Plus délicat est le problème de l'évolution des nomenclatures à long terme. Prenons, dans nos tableaux en annexe le cas des Métaux. Pour l'année 1913 notre série de base donne (tableau A en annexe) 504 faillites et 198 liquidations judiciaires soit 702 défaillances juridiques. Or, la série de la SGF donne, pour la même année (tableau B) un chiffre différent : 183 seulement (134 faillites et 49 liquidations judiciaires).

Il s'agit évidemment d'un problème de contenu de poste, qui, pour la SGFF comprend les métaux, les machines-outils, l'électricité et l'automobile, alors que pour le *Compte général*, il comprend les métaux, la quincaillerie et la bimbelerie (fabrication de bibelots), c'est-à-dire des entreprises plus petites, et donc un chiffre plus élevé.

De même, pour l'année 1947, la série SGF donne 136 défaillances (tableau B), alors que l'INSEE récemment créée indique 98 cas (tableau C), parce que la nomenclature du *Bulletin Mensuel de Statistique* a changé. D'où notre choix de choisir la série dont la nomenclature a le moins changé dans le long terme, c'est-à-dire celle du *Compte général*. Nous proposons cependant en annexe la série SGF-INSEE, car elle permettra aux futurs chercheurs de tester l'évolution trimestrielle des défaillances depuis 1927. Nous résumons ces données trimestrielles par années calendaires, mais nous tenons les séries détaillées à disposition des chercheurs qui le demanderaient.

³⁸ Michel Vins (1968) « Sur la structure socio-professionnelle des faillites à Lille de 1919 à 1939 », *Revue du Nord*, vol. 50, n° 196, p. 57-74, p. 58.

³⁹ Voir le *Compte général*, 1874, p. XIV, 1875, p. 126.

⁴⁰ Georges Hartmann (1888) « Statistique des professions : le commerce des boissons », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, vol. 29, p. 8-17. Jacques Nefussi (1989) *Les industries agro-alimentaires*, Paris, PUF, 128 p. Marie-Cécile Drain (2014) *Désalignement des usages du système d'information dans la création et la propagation des difficultés au sein des PME : cas du secteur agro-alimentaire*, Paris, CNAM, thèse de gestion.

⁴¹ P. Fauchille (1890) « De ce qu'il faut entendre par des Industries ou des Commerces similaires en matière de marques de fabrique », *Annales de droit commercial français, étranger et international*, vol. 4, p.267

1.2.5. L'histoire des plans d'affaires de nouvelles firmes

En 1992 nous avons découvert, à la Bibliothèque Nationale de France, un petit livre de Prudent Le Choyselat intitulé *Discours oeconomique, non moins utile que recreatif, monstrant côme de cinq cens livres, pour une fois employees, l'on peult tirer par an quatre mil cinq cens livres de proffict honneste* (Paris, Nicolas Chesneau, 1569). Mais nous n'avions pas alors les connaissances linguistiques en français moyen pour pouvoir le transcrire dans notre langue actuelle. Ce n'est qu'après avoir transcrit le livre de Benedetto Cotrugli (1582) *Traité de la marchandise et du parfait marchand*, en 2007 que nous avons pu travailler sur le livre de Le Choyselat. Nous nous sommes associés à un spécialiste de la logistique pour comprendre la logique de ce plan d'affaires.

Nous l'avons publié, en français et en anglais, en 2015, sous le titre : *The First Business Plan in France of Prudent Le Choyselat, 1569-1612*, Saint-Denis, Édi-Gestion, 2015, 157 p. (Avec la collaboration de Robert Noumen pour la partie logistique). Nous avons affiné nos calculs dans deux articles : « Le Choyselat, fondateur des plans d'affaires à la fin du XVI^e siècle, son dossier financier complet » *Revue d'histoire et de prospective du management*, vol. 1, n° 1, 2015, p. 34-47. Le plan d'affaires est ici calculé sur trois années prévisionnelles. « La profitabilité dans le premier plan d'affaires imprimé en France (1569-1612) » *Recherches en sciences de gestion*, 2016, p. 149-166.

Entre-temps un doctorant de Toulouse a soutenu une thèse sur ce sujet qui est crucial pour la compréhension de la démographie des firmes : Martin Giraudeau (2010) *La fabrique de l'avenir, une sociologie historique des business plans*, Université de Toulouse, sous la direction de Franck Cochoy. Mais il n'a pas détecté le texte pourtant fondateur de Le Choyselat. Il a travaillé sur le plan d'affaires de Dupont de Nemours aux Etats-Unis d'Amérique.

Par ailleurs, nous avons publié, en juin 2009, l'un des plus longs plans d'affaires de l'histoire française : celui d'André-Martin Labbé pour la fondation du Bazar Bonne-Nouvelle (2 versions sur 184 pages). L'avantage de notre travail est d'avoir les comptes de l'exploitation réelle entre 1843 et 1850, ce qui nous a permis de calculer le taux de réalisation effective des prévisions de chiffre d'affaires⁴². Certes, le concept moderne de *business plan* a été inventé vers 1880 aux Etats-Unis, mais nous avons trouvé une occurrence française datant de 1904 dans le compte-rendu du Quatrième congrès international des actuaires : « les requérants doivent annexer à cette demande un plan d'affaires dans lequel se trouve un exposé de l'organisation de l'entreprise. » (p. 996).

Donc, pour résumer, si l'idée de plan d'affaires existait en France dès 1569, qu'on la retrouve chez les anglais en 1720⁴³, le concept de *business plan*

⁴² L. Marco (2009) *Histoire managériale du Bazar Bonne-Nouvelle, galeries marchandes à Paris, 1835-1863*, Paris, L'Harmattan, 334 p.

⁴³ A.M. Carlos & L. Neal (2004) « Women Investors in Early Capital Markets », *Financial History Review*, vol. 11, n° 2, p. 197-224.

ne daterait que de la fin du dix-neuvième siècle. Affaire à suivre donc. Il faudrait comparer les plans d'affaires prévisionnels avec les bilans de faillite déposés dans les archives départementales.

1.2.6. L'histoire des bilans de faillites déposés en archives

De leur côté, les historiens de la comptabilité se sont penchés sur les bilans de faillites conservés dans les archives départementales. Ils ont publié les textes suivants :

- a) Jean-François Malécot (1985) « Les faillites au XVIII^e siècle dans la région du Val-de-Marne, une mise en correspondance », *Journal de la Société française de statistique*, vol. 126, n° 3, p. p. 91-101. Il montre que la hiérarchie économique et l'opposition entre stratégie économique et stratégie sociale sont les deux principaux axes de discrimination de ces faillites locales.
- b) Nicolas Praquin (2011) « Accounting Prescription and Practice in Nineteenth Century France. An Analysis of Bankruptcy Cases », *Accounting History Review*, vol. 21, n° 3, p. 263-283. Utilise 500 cas de faillites à Paris entre 1847 et 1887 soit avant la création de la liquidation judiciaire.
- c) Pierre Labardin (2013) « Accounting Valuation in Nineteenth Century French Bankruptcies », *Accounting History*, vol. 18, n° 3, p. 391-414. Il étudie lui aussi 500 dossiers de faillites parisiennes sous la loi de 1838.

1.3. Le passage des théories aux faits

La démographie des entreprises consiste à mettre en relation explicative les créations et les disparitions de firmes dans un modèle sectoriel ou global. Pour cela, il faut comprendre les facteurs de survie à long terme, puis intégrer les contraintes du cadre juridique variable (en doctrine et en jurisprudence), et enfin se mettre d'accord sur le sens des mots utilisés.

1.3.1. Les facteurs de survie des firmes industrielles

La mortalité des entreprises industrielles fluctue avec la conjoncture : elle est plus forte en phase de récession. Car, dès que la crise économique survient, les banques se montrent plus prudentes vis-à-vis des créateurs récents d'entreprises. Le rôle des banques est crucial pour les petites et moyennes firmes. Tant que les banques ont connu un haut risque de faillite pendant les crises, il n'y avait pas de différence majeure entre leur défaillance et celle des autres unités capitalistes.

Mais à partir du moment où la concentration du secteur bancaire oppose seulement quelques banques à une multitude de PME-PMI, la relation devient asymétrique. Cette asymétrie permet d'ailleurs de repérer, à court terme, les entreprises fragiles aidées par les banques : voir les fichiers des Centrales de

Bilans⁴⁴. Le facteur financier est donc au centre de notre analyse quantitative des faillites industrielles, en liaison avec les défaillances de banques d'affaires.

La mortalité infantile des entreprises a été mesurée par la Caisse nationale des marchés de l'État à la fin des années 1970⁴⁵. Elle est maximale pendant les cinq premières années d'existence des jeunes firmes, pour atteindre environ 30 % des effectifs d'une même génération d'unités. La mortalité à long terme ne peut être appréhendée par cette seule voie.

A partir des séries longues reconstituées par sous-secteurs industriels, il s'agira de déterminer les phases de haute mortalité des firmes. Les travaux spécialisés indiquent que les périodes de récession provoquent à la fois une hausse des faillites et une progression notable des créations d'entreprises. En calculant l'intensité des faillites dues à la crise économique, on a une évaluation indirecte du renouvellement des populations d'entreprises industrielles. Le dynamisme de l'esprit d'entreprise est donc l'autre facteur de survie à long terme des entreprises qui s'adaptent au changement économique constant.

Les travaux spécialisés ont connu une accélération internationale à partir de la publication du livre fondateur de F. Wedervang (1965) *Development of a Population of Industrial Firms*, Oslo. La revue de littérature du champ a été faite en 1998 : R.E. Caves, « Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms », *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 4, p. 1947-1982. Ce texte a été ensuite cité 2 235 fois selon le site google scholar, ce qui est un record en ce domaine !

1.3.2. Les contraintes variables du cadre juridique

Avant 1967, le droit commercial ne connaît pas encore doctrinalement l'entreprise mais seulement le débiteur. D'où l'hypothèse nécessaire : un débiteur représente une entreprise. Comme les faillites concernent à 90 % des petites firmes, cette hypothèse est acceptable à long terme. Plus difficile à traiter sont les changements réguliers de la législation des faillites.

Sur notre période, on assiste aux grands changements suivants : lois de 1889, 1937, 1955 et 1967. En 1889 la procédure est divisée en deux : faillites et liquidations judiciaires (forme atténuée). En 1937 un décret-loi institue le règlement amiable homologué en faveur des débiteurs commerçants et artisans. Le but de cette loi était de donner aux faillis de bonne foi le moyen de se sauver d'un échec dû à la crise économique⁴⁶. En 1955 la liquidation judiciaire devient le règlement judiciaire car le terme de liquidation faisait peur aux très nombreux entrepreneurs victimes de la réorganisation des années

⁴⁴ Vincent Thollon-Pommerol (1977) « Quatre mécanismes de disparition de l'entreprise », *Economie et Statistique*, n° 95, n° 1, p. 23-31.

⁴⁵ CNME (1979) « Croissance et disparition des sociétés industrielles françaises », *Bulletin d'information économique*, n° 84, 3^e trimestre, p. 57-87.

⁴⁶ André Perraud-Charmantier et Albert Rival (1938) *Le règlement amiable homologué*, Paris, Librairie Marchal et Billard, p. 18.

d'après-guerre. En 1967 trois procédures vont coexister : le règlement judiciaire, la liquidation des biens (ex-judiciaires) et la suspension provisoire des poursuites, forme destinée aux entreprises de dimension régionale ou nationale⁴⁷. Le deuxième choix a consisté pour nous à agréger statistiquement toutes ces procédures pour ne retenir qu'un flux unique. Ce choix est justifié à long terme car dès qu'une entreprise passe par une procédure collective, elle a 98 % de chance de disparaître dans les dix années suivantes⁴⁸. Cela dit, il serait possible de tester à court et moyen terme la validité de cette hypothèse à partir de nos tableaux en annexe qui détaillent les procédures sur la période 1927-1967 (tableaux B, D et E).

1.3.3. Les mots-clés de notre recherche

Le schéma présenté à la page suivante livre les différents mots-clés qui ont permis notre travail durant les trois années de recherche (1985-1987). Celui-ci se situe à l'intersection de trois disciplines : l'économie-gestion, le droit commercial et l'histoire quantitative. Au droit il doit les statistiques qui pour nous ne sont pas un échec pour la fin du dix-neuvième siècle. A l'économie et à la gestion il doit les théories qui guident nos travaux depuis 1979. A l'histoire quantitative, telle que l'on crée nos maîtres, il doit l'ancrage sur un corpus de recherches très coordonnées depuis 1963⁴⁹.

D'un point de vue bibliographique, les mots que nous avons utilisés sont : faillite, défaillance d'entreprise, banqueroute, déconfiture, entreprise en difficulté, disparition d'entreprise, dissolution de société, liquidation judiciaire, démographie industrielle, entrée, sortie d'un secteur, mortalité, natalité, PME, PMI⁵⁰, modifications de structures industrielles⁵¹

En langues étrangères, nous avons retenu les termes suivants : *konkurs* (allemand), *bankruptcy*, *business failure*, et *entry and exit of industry* (anglais), *fallimento* (italien).

⁴⁷ René Roblot (1968) *Règlement judiciaire, liquidation des biens, faillite personnelle et banqueroutes, procédure de suspension provisoire des poursuites et d'apurement collectif du passif*, Paris, LGDJ, 70 p. Collectif (1978) *La refonte du droit de la faillite*, Lille, Publications de l'Université de Lille III, 180 p. A. Sayag et H. Serbat (1982) *L'application du droit de la faillite : éléments pour un bilan*, Paris, LITEC, 314 p. François-Xavier Lucas (2016) *Manuel du droit de la faillite*, Paris, PUF, 360 p.

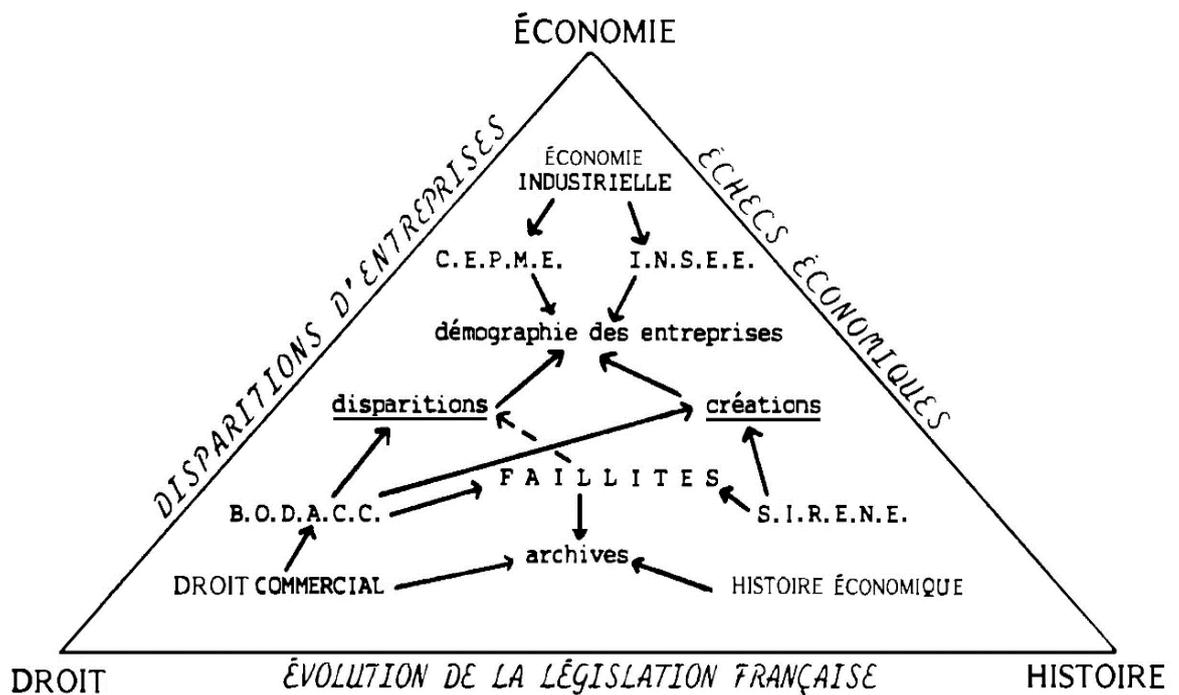
⁴⁸ Voir notre thèse d'État (1984, 2020), chapitre IV.

⁴⁹ Jean-Claude Toutain (1963) *La population de la France de 1700 à 1959*, Paris, ISEA, 257 p. Jean Marczewski (1965) *Qu'est-ce que l'histoire quantitative*, Genève, Droz, 185 p. Tihomir Markovitch (1965) *L'industrie française de 1789 à 1964*, Paris, ISEA, 2 vol.

⁵⁰ APRODI (1986) *Les Petites et Moyennes Industries en France aujourd'hui*, Paris, 175 p. Le volume 2 est paru en 1990 (622 pages). Jean-Paul François (1995) *Les PMI*, Paris, Service des statistiques industrielles.

⁵¹ Marie-Hélène Tamisier (1982) *Les modifications de structures en 1979 d'après les Enquêtes Annuelles d'Entreprise*, Paris, INSEE.

Schéma 1. La pyramide des mots-clés guidant notre recherche.



Le BODACC est le *Bulletin officiel d'annonces civiles et commerciales* (dont l'ancêtre remonte à 1926). Le fichier SIRENE est le Système informatique pour le répertoire des entreprises et des établissements : « Le décret n° 73-314 du 14 mars 1973 a créé un répertoire national des entreprises et des établissements et en a confié la gestion à l'INSEE. Ce répertoire, dénommé SIRENE, a été construit à partir du fichier des établissements tenu depuis 1948. Des exploitations statistiques l'ancien fichier ont été réalisées en 1954, 1958, 1962, 1966 et 1971. » (*Annuaire 1980*, p. 797). Il contient toutes les firmes françaises et permet le suivi des créations et des disparitions depuis 1985.

CHAPITRE 2

LA DÉMOGRAPHIE DES FIRMES À LONG TERME

La recherche en histoire de la gestion des entreprises privées s'oriente actuellement, en 2021, dans deux directions : vers un axe méthodologique et vers un axe empirique. Soit on se pose la question de la synthèse de la connaissance historique propre aux affaires privées, soit on continue l'analyse des faits anciens avec des méthodes éprouvées. Dans le premier cas, les auteurs s'intéressent plutôt à l'histoire de la pensée de gestion (ou managériale), à l'évolution des idées concernant le gouvernement des entreprises. Dans le second cas, les chercheurs privilégient l'étude de la genèse des techniques de gestion, et de la formation des modalités concrètes de direction des firmes ou des organisations à but lucratif. Les us et coutumes des dirigeants sont ainsi étudiés en remontant au XIX^e siècle, c'est-à-dire quand la population actuelle des entreprises a commencé à se structurer⁵².

Nous voudrions explorer une troisième voie : celle de la confrontation des idées et des faits relatifs à la démographie des firmes industrielles à long terme pour le cas français métropolitain. Cette démographie s'occupe du résultat des stratégies de créations, transformations et disparitions d'unités autonomes à but lucratif. Elle reflète, au plan global de la population des entreprises, toutes les interactions qui président à la naissance, la croissance et la mort des unités de base du capitalisme actuel. A ce titre, elle constitue une spécialité transversale de recherche en histoire de la gestion, car elle compare des flux qui se succèdent dans le temps et dans la structure sectorielle de l'économie nationale se mondialisant de plus en plus.

Il convient donc de faire une mise au point sur les outils d'analyse et sur les statistiques relevant de cette démographie particulière. Dans un premier point nous rappellerons les théories économiques qui permettent d'expliquer le cycle de vie des firmes, puis, dans un deuxième point, nous recenserons les statistiques qui peuvent corroborer ou infirmer ces théories plus ou moins analogiques. D'où la question : le parallèle avec la démographie humaine est-il pertinent ? Enfin, le troisième point donnera l'état des dernières avancées en matière de démographie des entreprises et des organisations.

Cette présentation succincte vise à montrer, en conclusion de ce chapitre, comment l'histoire de la gestion peut expliquer l'histoire des structures industrielles : le nombre d'entreprises n'est que le reflet des luttes et des logiques sous-jacentes au tissu économique.

⁵² Éric Godelier dir. (2020) *Colloque sur l'histoire des entreprises*, Paris ; L. Marco et C. Poivret (2021) « Introduction au numéro spécial sur l'histoire de la pensée managériale », *Revue internationale de psychosociologie et des comportements organisationnels*, vol. 26, n° 64, p.5-19.

2.1. Les théories fondatrices

L'étude des populations d'entreprises utilise de plus en plus souvent les techniques de calcul de la Démographie. On parle alors soit de la démographie industrielle, soit de la démographie des firmes. Mais y a-t-il vraiment transformation qualitative des procédés de raisonnement par rapport à la Démographie ? Autrement dit : peut-on faire confiance à l'analogie biologique sous-jacente à ces emprunts ? On sait les dangers scientifiques de l'analogie⁵³ : doit-on accepter une version biologisante de la métaphore cyclique ?

La genèse de l'analogie biologique qui sous-tend la démographie des firmes remonte à Alfred Marshall, comme nous l'avons déjà signalé. La paternité de l'idée d'un cycle de vie propre aux entreprises revient en effet à l'économiste de Cambridge, qui a dépassé les analogies naïves du XIX^e siècle finissant⁵⁴. Mais si la recherche actuelle redécouvre Marshall, elle se démarque largement de son approche. Des trois niveaux de l'analogie, il a dépassé le niveau de la simple métaphore pour atteindre le plan de l'analogie méthodologique (ou homologie). Il reste à fonder l'analogie théorique, l'isomorphisme, qui reconstruit les concepts importés en fonction de la nature de la nouvelle discipline⁵⁵. Telle est l'articulation de la démographie des entreprises : des concepts précurseurs ont engendrés des concepts mieux adaptés aux nouvelles théories des économistes et des gestionnaires.

2.1.1. Les concepts précurseurs

L'idée de base de la démographie industrielle consiste à montrer que les naissances (ou créations d'entreprises) compensent l'effet destructeur de la sélection naturelle des unités par disparitions d'entreprises. Cet effet s'avère inéluctable en raison du jeu de la concurrence : si les firmes peuvent se suicider par disparition volontaire, leur lot habituel est de mourir de vieillesse ou par accident financier dans des disparitions involontaires. La sélection semble *naturelle* car elle est indépendante de la volonté des acteurs.

Le modèle marshallien a permis le passage de la métaphore à l'homologie, mais il n'y avait pas encore d'application systématique des techniques démographiques modernes ; celle-ci n'est devenue possible qu'avec l'approfondissement lié à la controverse entre Alchian et Penrose.

2.1.1.1. Le modèle marshallien

Trois idées-forces caractérisent ce modèle : d'abord un état d'esprit favorable à l'analogie biologique, véritable substitut à l'analogie mécanique

⁵³ Claude Ménard (1981) « La machine et le cœur : essai sur l'analogie dans le raisonnement économique », in G. Gadoffre dir., *Analogie et connaissance*, vol. II, p. 143.

⁵⁴ J. Schumpeter (1954) *Histoire de l'analyse économique*, Paris, Gallimard, III, p. 60.

⁵⁵ Michel De Coster (1978) *L'analogie en sciences humaines*, Paris, PUF, 152 p.

dominante à l'époque ; ensuite un emprunt explicite au darwinisme social, par l'introduction de la sélection naturelle ; enfin un recours maîtrisé aux données concrètes sur la mortalité des firmes. Ces trois caractéristiques correspondent bien au monde des entreprises indépendantes, largement majoritaires au XIX^e siècle⁵⁶.

1°) Fondements de l'analogie biologique en économie politique

Alfred Marshall considère l'analogie biologique comme étant plus complexe que l'analogie mécanique des forces et des leviers. Cette complexité a trois fonctions pour lui : au plan de la méthode, au niveau de la pédagogie, et au sens de la philosophie des affaires⁵⁷.

La portée méthodologique de l'analogie biologique est claire : il s'agit d'emprunter une hypothèse de travail à la Biologie, puis de la tester en l'adaptant aux entreprises. D'où une *usure* très rapide des analogies, en raison d'hypothèses qui s'avèrent infécondes. Par exemple, l'analogie entre la fourmilière et l'entreprise sociétaire ne tient pas car, tandis que la première s'auto-régule de manière inconsciente, la deuxième a pleinement conscience de son action sur l'environnement. D'où enfin le problème théorique sous-jacent : quel peut être le code génétique de l'entreprise ? On ne pense pas encore aux routines organisationnelles⁵⁸.

L'analogie biologique a aussi une vertu pédagogique, parce qu'elle fait avancer le lecteur du connu à l'inconnu. Le cycle de vie humain est connu : quid de celui des firmes ? La célèbre analogie des arbres et de la forêt (qui représentent les firmes et leur population) vise surtout à réfuter l'objection de la tendance au monopole si une entreprise (un arbre) absorbe toutes les autres. La forêt ne saurait comprendre qu'un seul arbre, mais un oligopole est assimilable à une forêt fort clairsemée. L'image garde encore toute sa force, malgré la tendance actuelle des auteurs à étudier les fusions d'entreprises plutôt que les faillites industrielles⁵⁹.

Enfin la philosophie du modèle apparaît nettement : il existe pour Marshall un principe de décadence irréversible, qui permet la régénération cyclique de la population des firmes industrielles. Le monde des affaires ressemble plus au monde biologique qu'au monde mécanique car les déterminismes y sont plus aléatoires, moins rationnels. Le hasard et l'intuition s'allient avec la lutte pour l'existence dans la nature comme dans la Société civile⁶⁰.

⁵⁶ A. Marshall (1898) « Mechanical and Biological Analogies in Economics », in A.C. Pigou editor (1925) *Memorials of Alfred Marshall*, p. 314.

⁵⁷ A. Marshall (1890) *Principes d'économie politique*, traduction française de 1909, I, p. 96.

⁵⁸ A. Marshall (1919) *L'industrie et le commerce*, traduction française, I, p. 255.

⁵⁹ Joan Robinson (1975) *L'économie de la concurrence imparfaite*, trad. fr., p. XIII.

⁶⁰ R. Lloyd-Jones & A.A. Le Roux (1982) « Marshall and the Birth and Death of Firms », *Business History*, vol. 24, p. 141-153.

2°) Introduction de la sélection naturelle des entreprises

L'idée d'une sélection naturelle est empruntée à Charles Darwin (1859) : ne survivent que les individus aptes à la lutte pour la survie. Mais Marshall enlève tout aspect moral à cette loi implacable d'élimination des plus faibles, car pour lui la sélection industrielle reste fondée que l'efficacité de la firme et non sur son apport « positif » au milieu dans lequel elle vit⁶¹.

Parmi les firmes qui se créent, certaines seraient plus profitables que d'autres à long terme, mais la sélection drastique des premières années d'existence tranche dans le vif : seules les firmes rentables à court et moyen terme survivent par atteinte puis dépassement du point-mort. Cependant, rien n'empêche le capital débouté des firmes disparues par mortalité infantile de se réinvestir plus tard, peut-être dans un autre secteur⁶².

Mais pourquoi la sélection est-elle dite *naturelle* ? Parce que les firmes, comme les hommes qui les dirigent, sont sélectionnées par la lutte pour la vie. Ce principe biologique universel joue dans le temps, même si les firmes déjà existantes bénéficient d'un avantage relatif face au profit, même si les firmes entrantes ont la vigueur de la jeunesse. En vertu de ce principe vitaliste, si les anciennes firmes arrivent souvent à vaincre les plus récentes, leur victoire n'est jamais totalement assurée : à terme la hiérarchie industrielle change.

Le cycle de vie organique des firmes engendre donc un double mouvement d'ascension et de descente dans la pyramide industrielle⁶³. La sélection équilibre ce double mouvement en orientant les firmes nouvelles vers les zones de profit, et en éliminant les plus faibles, par faillite, fusion, absorption ou par cessation volontaire d'activité.

La sélection est dite « naturelle » car elle traduit aussi la vitalité décroissante de la firme quand elle vieillit. La firme représentative synthétise en effet pour Marshall la balance du cycle de vie « moyen » d'une entreprise fictive appartenant à un secteur (ou industrie) lui-même représentatif. Alors les créations et les disparitions obéissent simultanément à une loi de mortalité : la pression concurrentielle établit un seuil de survie en termes de part de marché, de rentabilité nette, de capitaux correctement valorisés. C'est donc la mortalité qui conduit la démographie des firmes, plus que la natalité brute.

3°) Évaluation de la mortalité des firmes

Alfred Marshall fournit donc une estimation de la durée de vie moyenne des entreprises familiales : 75 ans, soit trois générations de patrons⁶⁴. Le taux de survie à long terme de toutes les firmes créées ne dépasserait pas 10 %. Il cite ici les calculs de Paul Leroy-Beaulieu, qui annonçait que 20 % des firmes

⁶¹ Alfred Marshall (1919) *L'industrie et le commerce*, I, p. 273.

⁶² Alfred Marshall (1890) *Principes d'économie politique*, II, p. 390.

⁶³ Idem, I, p. 525.

⁶⁴ Idem, II, p. 424.

naissantes disparaissent « presque aussitôt », tandis que 50 à 60 % végètent, et que 10 à 15 % progressent⁶⁵. Par simple différence, nous obtenons le taux d'échec à terme : entre 5 et 20 % des firmes d'une même génération disparaissent par faillite irrémédiable ou par cessation volontaire d'activité.

Dans ce taux global d'échec, la moitié – soit entre 2,5 et 10 % - est due aux faillites d'une même cohorte de patrons. Les deux démographies sont intimement liées si on privilégie les entreprises familiales, car une firme est alors assimilable à un fondateur et à ses descendants, d'où la loi des trois générations : le grand-père, le père et le fils : voir les nombreuses firmes qui ont pour emblème « & fils »⁶⁶.

Mais pourquoi insister sur les faillites comme indicateur de mortalité des firmes industrielles ? Marshall pense que les entrepreneurs sont plus fascinés par les rares grandes réussites que par les très nombreux échecs. Ainsi, dès que l'industrialisation s'impose en Angleterre au début du XIX^e siècle, la crise économique de 1825-1826 se traduit par un « pic de faillites »⁶⁷. Nous disons aujourd'hui, au début du XXI^e siècle : par un « mur de faillites ». L'histoire économique ultérieure confirme cette analyse⁶⁸.

Par ce biais Marshall a eu l'intuition du problème des passages entre les différentes classes de taille par les firmes durant leur vie (cycle de croissance, de stagnation, de décroissance puis de mort). Ce problème technique est aujourd'hui résolu par l'emploi des chaînes de Markov dans de très nombreux articles en démographie des entreprises⁶⁹. Et, par symétrie, la théorie du survivant, qui explique le maintien de la firme qui résiste au tri sélectif naturel, trouve aussi son origine chez Marshall⁷⁰. Ainsi l'analogie biologique devient plus complexe au fur et à mesure que la formalisation s'élabore en fonction des problèmes spécifiques à la démographie industrielle.

Enfin Marshall a montré comment les petites firmes peuvent coexister avec les grandes malgré la sélection naturelle : croître n'est pas toujours un gage certain de survie⁷¹. Ce qui était une manière de mettre en garde les auteurs contre une utilisation trop naïve de l'analogie : toutes les créations ne se transforment pas en disparitions nettes comme c'est le cas en Démographie humaine (tout individu meurt à terme). L'essor de l'analogie dépend ainsi d'une explication correcte du mécanisme de mortalité des unités et, au-delà, du processus de reproduction des espèces qui forment la population étudiée. C'est sur ce point crucial que va naître une controverse célèbre.

⁶⁵ Paul Leroy-Beaulieu (1881) *Essai sur la répartition des richesses*, chapitre XI.

⁶⁶ Jules Fossat (1893) *Étude historique sur la copropriété familiale*, Bordeaux, Cadoret.

⁶⁷ Alfred Marshall (1919) *L'industrie et le commerce*, I, p. 488.

⁶⁸ Sheila Marriner (1980) « English Bankruptcies Records and Statistics before 1850 », *Economic History Review*, vol. 33, n° 3, p. 353.

⁶⁹ E.W. Ericson, A. Pakes (1995) « Markov-Perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work », *Review of Economic Studies*, n° 62, p. 53-82.

⁷⁰ A.L. Levine (1983) « Marshall's Principles and the Biological Viewpoint: A Reconsideration », *Manchester School of Economics Social Studies*, vol. 51, n° 3, p. 276.

⁷¹ Alfred Marshall (1919) *L'industrie et le commerce*, I, p.386.

2.1.1.2. La controverse Alchian-Penrose

La sélection naturelle des firmes va donner lieu, dans les années 1950, à une dispute académique âpre entre le courant néo-classique, représenté par Armen Alchian, et les nouvelles théories de la croissance des entreprises, défendues par Edith Penrose. L'enjeu de ce débat va résider dans la possibilité de théoriser le cycle de vie des firmes.

1°) Pour le cycle de vie

C'est un livre de Kenneth Boulding qui lança en fait le débat : il posait la question d'un modèle général des cycles de vie concernant les firmes, les institutions et les systèmes⁷². Ce qui dénote d'ailleurs l'influence de Thorstein Veblen, qui lui aussi a développé une approche évolutionniste des firmes et des institutions du capitalisme⁷³, dans son livre de 1904 : *The Theory of Business Enterprise*. Il y montre la domination progressive de l'esprit managérial issu des firmes dans toute la Société civile.

De son côté, Alchian va synthétiser l'argumentation favorable au cycle de vie industriel. Pour lui la maximisation des profits n'est pas un critère suffisant de survie des firmes ; encore faut-il que des profits positifs soient réellement dégagés et non artificiellement créés par des experts-comptables peu scrupuleux. Or le hasard joue un rôle important dans le processus de sélection naturelle des unités : il agit sur un environnement qui n'est pas neutre vis-à-vis des firmes. Comme le monde vivant forme un tout, le succès ou l'échec de l'unité-entreprise relève d'une logique biologique⁷⁴.

Car, en plus, seule l'incertitude justifie la recherche effective de profits positifs sous la contrainte d'un risque mortel de pertes. La rationalité de l'entrepreneur qui veut éviter la faillite dépend de sa prévision imparfaite du futur et de son incapacité pratique d'atteindre l'optimum de décision. L'échec se construit sur des résultats comptables qui ne découlent pas des motivations des acteurs : la sélection naturelle opèrerait même si tous les concurrents décidaient de « flâner » et de ne plus maximiser leurs profits ou leurs chiffres d'affaires.

Le sens commun des hommes d'affaires leur fait croire que les firmes s'adaptent à leur milieu, alors que c'est le milieu qui *adopte* les entreprises à profits positifs (Rodolphe Durand, 2000). L'action du hasard relève bien de l'analogie biologique car, dans les deux démographies, la part de l'aléa non prévisible produit le même type de résultat : la mort⁷⁵.

⁷² K.E. Boulding (1950) *A Reconstruction of Economics*, New York, John Wiley & Sons.

⁷³ Annie Vinokur (1969) *Thorstein Veblen et la tradition dissidente dans la pensée économique américaine*, Paris, LGDJ, 157 p.

⁷⁴ A.A. Alchian (1950) « Uncertainty, Evolution and Economic Theory », *Journal of Political Economy*, vol. 58, n° 3, p. 213.

⁷⁵ Alchian (1950), p. 214.

Si les nouvelles firmes connaissent une faible probabilité de devenir grandes, celles qui y parviennent ont toujours une chance non nulle de disparaître un jour. Voilà qui explique pourquoi à long terme le flux des faillites est constant mais pas menaçant pour la survie du système global lui-même, car n'éliminant qu'environ 1 % des firmes par an.

Selon Alchian le hasard réside dans l'écart-type associé à la moyenne de survie des unités : telle firme disparaîtra en peu de temps, telle autre deviendra très vieille. L'analogie permet de raisonner entre ces deux bornes⁷⁶. La question essentielle devient celle du vieillissement de l'entreprise. Par stricte analogie biologique, elle serait due à l'usure des organes vitaux, à un moindre dynamisme des comportements dirigeants, ou encore à une baisse sensible des résultats.

Mais l'entreprise a la faculté de renouveler ses éléments composants. Ce qui vieillit dans la firme, ce n'est pas sa structure productive, mais son image à l'extérieur. D'où le constat statistique d'Alchian : puisque 99 % des entreprises créées obéiront à terme au cycle de vie théorique, il n'est pas significatif de s'occuper des cas de survie anormalement longs ; l'étude de la mortalité dite normale devrait suffire⁷⁷. Le cycle de vie est donc en fait un cycle de survie habituelle de la firme théorique, qui est bien gérée puisque son propriétaire est rationnel, et qui ne songe pas à disparaître volontairement, puisqu'il existera toujours un secteur profitable à investir.

2°) Contre le cycle de vie inéluctable

Edith Penrose (1914-1996) montre la difficulté théorique de fonder le cycle de vie et de mort des firmes⁷⁸. Le problème de fond demeure la reproduction de l'espèce des entreprises : est-elle sexuée ou pas ? Et si elle ne l'est pas, pourquoi cette reproduction suivrait-elle une logique biologique ? Penrose affirme qu'il n'y a pas un programme génétique de mort préinscrit dans les gènes de la firme dès sa création.

La possibilité de faire faillite n'est prévue que dans l'environnement juridique des firmes : cette mort violente (dans la plupart des cas) leur est imposée par le système pour maintenir les opérations de crédit entre les firmes survivantes, et pour minimiser la perte de capital consécutive à cet échec⁷⁹. La faillite n'est d'ailleurs pas le terme obligatoire du cycle de vie des firmes, car le retrait volontaire (ou la fusion) est toujours possible et s'avère souvent réalisé. Selon Penrose l'analogie mort-faillite d'Alchian conduit à la circularité

⁷⁶ Arie De Ceus (1997) *La pérennité des entreprises. L'expérience des entreprises centenaires au service de celles qui veulent le devenir*, Paris, Maxima, 268 p.

⁷⁷ A.B. Cochran (1981) « Small Business Mortality Rates: a Review of the Literature », *Journal of Small Business Management*, vol. 19, n° 4, p. 50-59.

⁷⁸ Edith T. Penrose (1952) « Biological Analogies in the Theory of the Firm », *American Economic Review*, n° 5, p. 804.

⁷⁹ K.B. Mayer et S. Goldstein (1961) *The First Two Years: Problems of Small Firm Growth and Survival*, Washington, Small Business Administration, 233 p.

du raisonnement : ce sont les firmes les mieux adaptées qui survivent parce qu'elles dégagent des profits positifs. Mais comment prévoir à priori quelles sont les firmes les mieux adaptées si le risque de faillite est très élevé durant les toutes premières années d'existence des entreprises justement les plus fragiles financièrement ?

En fait l'analogie biologique semble à la fois trop complexe et trop simplificatrice. Trop complexe : elle renvoie à des coordinations entre des millions de décisions (d'investissement, de retrait de capitaux) parmi la population des firmes. Trop simplificatrice : elle s'attache à une unité-type (la firme représentative) tout en éliminant la question des véritables équilibres de pouvoir et de décision⁸⁰.

Le cœur du problème demeure la transmission héréditaire des caractères acquis : où se trouve la filiation biologique des firmes ? Les gènes de l'entreprise seraient les innovations incorporées aux produits, aux services et à l'organisation ; mais y a-t-il une transmission génétique des innovations entre les firmes qui disparaissent et celles qui se créent ? L'analogie biologique *stricto sensu* ne peut expliquer ce qui relie les entreprises liquidées aux nouvelles-nées, c'est-à-dire la part du capital transféré qui se réinvestit, car ce transfert dépend de volontés agissantes qui ne sont pas forcément similaires comme pourrait l'être le code génétique d'organismes biologiques appartenant à une même espèce⁸¹.

Cependant, Edith Penrose ne nie pas qu'un cycle de vie puisse être constaté *à posteriori*, mais ce sont plus des phases ressemblant à la démographie humaine que des processus vraiment comparables. D'autres auteurs passeront à l'analogie *lato sensu* en essayant d'appliquer des méthodes de calcul adaptées de la Démographie⁸².

2.1.2. Les concepts actuels : équilibre et esprit d'entreprise

Le regain d'intérêt pour les Petites et Moyennes Entreprises, intérêt lié au ralentissement de l'activité économique, explique le développement récent de la démographie des entreprises dans la recherche mondiale. Mais la controverse précédente n'est pas close : les arguments favorables sont mieux précisés, tandis que les critiques se font plus virulentes de la part des ennemis d'une approche évolutionniste en économie et gestion. Aussi, pour dépasser cette controverse persistante sans fin, ne faudrait-il pas revenir à des concepts plus classiques et donc mieux testés sur le terrain des affaires ?

⁸⁰ E.-M. Hernandez et L. Marco (2005) *Entrepreneur et décision : de l'intention à l'acte*, Paris, Eska,

⁸¹ Le concept de routines organisationnelles a été inventé par Nelson et Winter en 1982 pour expliquer le comportement des firmes voulant survivre au changement technique. Voir leur livre : *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, 454 p.

⁸² Ph. Moati, S. Loire et P. Médan (1997) *Démographie des entreprises : une revue de la littérature*, Paris, Crédoc, 102 p.

2.1.2.1. L'intérêt de la démographie des entreprises

Les auteurs spécialisés prétendent que cette nouvelle approche permet d'intégrer des éléments macro-économiques dans l'économie d'entreprise, tandis que les auteurs hostiles montrent, au niveau sectoriel, toutes les limites du procédé. L'arrivée des sociologues des organisations va changer la donne.

1°) Les arguments favorables

Depuis les premières études localisées, qui concernaient soit un secteur⁸³, soit une forme d'entreprise dans un seul pays⁸⁴, les techniques employées sont devenues plus sophistiquées. Mais le champ n'est pas encore totalement exploré : politique industrielle, diagnostic d'entreprise, comparaisons internationales sont les tendances récentes. L'objectif le plus évident de cette démographie est de servir d'indicateur structurel pour la politique industrielle.

En ce sens, les premiers apports empiriques sont venus des pays du nord de l'Europe. Erik Dahmen a étudié la population des firmes suédoises entre les deux guerres mondiales⁸⁵. Pour lui l'augmentation des disparitions d'unités induit à long terme (20 ans) une progression du nombre de créations *ex nihilo* de très petites firmes parce que certains salariés licenciés à la suite des faillites ont créé leurs propres affaires : idée très intéressante. La politique d'aide aux conversions industrielles devrait tenir compte de ces décalages entre les flux de la démographie des entreprises.

Ensuite le norvégien Frøystein Wedervang a cherché la logique d'équilibre entre les créations et les disparitions d'entreprises de son pays. De même qu'un équilibre relatif s'établit en longue période entre la natalité et la mortalité humaines d'un pays, l'évolution des taux de créations et de cessations d'entreprises industrielles tend vers un équilibre par rapport au stock de firmes existantes à l'instant « t »⁸⁶.

Ceci est aussi avancé par Harvey Leibenstein : aux États-Unis le taux de créations est fonction de l'âge des firmes existantes et du différentiel de croissance entre les nouvelles firmes et les anciennes qui luttent pour leur survie. Si le secteur est de fondation récente et le nombre de firmes peu élevé, le taux d'arrivées nouvelles sera élevé. Inversement, si le secteur est sur le déclin, les entrées nettes seront relativement rares⁸⁷.

La politique industrielle peut utiliser deux concepts importants de la

⁸³ R.C. Epstein (1927) « The Rise and Fall of Firms in the Automobile Industry », *Harvard Business Review*, p. 157-174.

⁸⁴ G. Lindgren (1953) « How Long Does a Company Live? », *Oxford Economic Papers*, n° 3, p. 235-247.

⁸⁵ E. Dahmen (1950) *Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry 1919-1939*, traduction américaine de 1970, New York, Irwin.

⁸⁶ F. Wedervang (1965) *Development of a Population of Industrial Firms*, Oslo, Blindern.

⁸⁷ H. Leibenstein (1975) « The Economic Theory of Fertility Decline », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, vol. 1, p. 1-31.

démographie des firmes : la génération et la cohorte. Une génération d'entreprises comprend toutes les unités ayant le même âge (ou créées au même moment), alors qu'une cohorte intègre l'ensemble des entreprises ayant connu le même événement à un moment donné, par exemple : la cohorte des firmes défailtantes dans le mois.

Le suivi d'une génération permet de calculer le taux cumulé de mortalité. Sur 100 firmes créées en 1900, x survivent en 1988. L'étude d'une cohorte permet d'appréhender des firmes d'âges différents. Le calcul d'un taux de Lotka⁸⁸ permet de comparer les variations réelles et une structure stable de mortalité. D'où l'idée de calculer un taux de reproduction des populations d'entreprises : voilà bien le problème essentiel de la politique industrielle des temps de restructurations drastiques face à la mondialisation rampante.

Le cas du diagnostic d'entreprise montre une autre utilisation possible de l'analogie biologique. Une correspondance classique assimile la firme au malade, ses difficultés aux maladies humaines, et le consultant d'entreprise au médecin⁸⁹. La démographie industrielle serait alors le moyen idéal pour repérer les firmes et les secteurs malades : on calculerait un indice de morbidité (part d'entreprises défailtantes non encore disparues sur nombre total de firmes en activité), et un indice de mortalité (firmes disparues sur total du stock). En diffusant ce type d'information, il y aurait afflux de nouvelles firmes dans les secteurs en bonne santé. La difficulté consiste à passer d'une firme défailtante à un secteur malade. Les critères des maladies d'entreprises⁹⁰ dépendent des conditions propres au secteur et à la conjoncture du moment. Les techniques de traitement global de telles maladies renvoient à la détection après-coup des spirales de défailtance. Très tôt des économistes ont essayé d'intégrer ce type de raisonnement dans leurs ouvrages⁹¹.

On aura reconnu la méthode de l'analyse discriminante développée par E.I. Altman, laquelle se fonde sur une analyse des décalages temporels entre les signes des difficultés financières et leur survenance réelle⁹². Cette méthode peut être utilisée par les banques, lesquelles constitueraient le corps médical des entreprises en difficulté, grâce à un remède miracle : l'octroi de crédits. Mais la connaissance des défailtances passées ne permet pas forcément de détecter les défailtances futures : y a-t-il vraiment une maîtrise parfaite de l'information financière interne aux firmes malades ? C'est là une faiblesse importante de l'analogie poussée à ses extrêmes limites. Certains auteurs ont même parlé de « pathologie économique » concernant les firmes malades et leurs dirigeants délinquants⁹³.

⁸⁸ Taux annuel d'accroissement de la population de structure stable vers laquelle tendrait le stock, si les conditions d'entrée et de sortie restaient constantes.

⁸⁹ C. Navarre (1978) *Contribution à une théorie du diagnostic d'entreprise*, Université de Grenoble 2, thèse.

⁹⁰ Georges Brunerie (1947) *Organisation et réorganisation des entreprises*, p. 276-283.

⁹¹ Édouard Lacombe (1926) *La prévision en matière de crises économiques*, Paris, Rivière.

⁹² E.I. Altman (1983) *Corporate Financial Distress*, New York, Wiley, 368 p.

⁹³ Corrado Gini (1959) *Pathologie économique*, traduction française, Paris, Payot.

L'analogie démographique s'avèrerait pertinente si elle concernait l'interaction entre la population des firmes en difficulté et le milieu socio-économique qui peut les sauver (aides étatiques, régionales, locales). Les modèles biologiques qui décrivent la limitation du nombre d'unités en fonction du milieu pourraient être adaptés aux firmes industrielles.

Les facteurs limitatifs à l'expansion du nombre de firmes par secteur seraient ainsi : la dimension du marché, la taille minimum de survie en termes de capitaux ou d'innovations, l'impératif de croissance interne ou externe. A partir du modèle logistique du type cycle de vie, on peut dresser des typologies de secteurs à la démographie explosive ou régressive⁹⁴. L'étude de la natalité semble alors poser moins de problèmes que celle de la mortalité pour ce genre de modèle typologique⁹⁵.

Une autre solution pratique consiste à tenter des comparaisons internationales, par exemple au niveau européen⁹⁶. Ce qui permet de calculer des indices de *mobilité*, de *stabilité* et de *dynamisme* des différentes populations d'entreprises. Mais les cadres statistiques et juridiques limitent ces tentatives, qui pourraient être consacrées à des échantillons de sociétés anonymes ou à des ensembles moins importants quantitativement mais comparables : sur les sous-traitants du secteur de l'automobile par exemple.

2°) Les critiques fondamentales

La dénonciation de la métaphore, ou analogie discursive, a déjà été présentée : elle n'est que le préambule à une recherche plus sérieuse. Par contre l'analogie méthodologique se heurte à deux difficultés plus délicates : la différence des concepts entre les disciplines, et la limitation des applications directes de méthodes importées telles quelles. Ceci explique le retard de la démographie des entreprises. Les auteurs ont tendance à disperser leurs efforts théoriques au profit de descriptions statistiques incomplètes. Ainsi la correspondance entre les concepts peut-elle être résumée par un tableau à la page suivante.

Passer sans précaution d'une case à l'autre du tableau revient à rendre commensurables des processus très différents entre eux. Certains sont marginaux dans un cas (mises en sommeil de sociétés par exemple), et prépondérants dans un autre (morts d'êtres humains). La sélection biologique est naturelle en démographie car elle atteint finalement tous les individus, alors qu'elle est marginale en démographie des firmes. Statistiquement, ces diffé-

⁹⁴ Alexis Jacquemin (1985) *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris, Economica, 192 p.

⁹⁵ M. Binks & J. Coyne (1983) *The Birth of Enterprise*, Londres, Institute of Economic Affairs.

⁹⁶ B. Alcantara et alii (1984) *L'analyse démographique des PME industrielles dans les pays de la Communauté Economique Européenne*, Nanterre, Irep.

rences se traduisent par des écarts variables. En France le taux de natalité⁹⁷ humaine est d'environ 1,4 %, tandis que le taux de créations nouvelles d'entreprises peut atteindre 10 % dans certains secteurs⁹⁸. La mortalité infantile est trente fois plus importante en démographie des firmes : 30 % contre 1 %⁹⁹.

Tableau 7. Les concepts de base des trois disciplines associées.

Biologie	Démographie	Démographie des firmes
Hérédité	Naissances	Créations <i>ex nihilo</i> Créations de filiales Créations fictives
Mutation Reproduction	Mariages-divorces Fertilité	Fusions-absorptions-scissions Essaimage, <i>joint-ventures</i>
Sélection naturelle	Morts	Faillites irrémédiables Mises en sommeil Cessations volontaires d'activité

La différence essentielle des deux démographies se situe au niveau de la mortalité, bien que les taux en ce domaine soient pratiquement identiques : 1% de faillites, 1% de décès humains en France par an¹⁰⁰. Car la mortalité violente des firmes ne présente pas l'unité de celle des humains : la cause du vieillissement y est beaucoup plus marginale. L'analogie doit tenir compte du fait que les formes des courbes en la matière sont différentes dans les deux domaines.

Dès que l'entreprise industrielle est créée, elle possède une probabilité variable de disparition définitive. Les études empiriques ont permis de préciser cette mortalité en la démarquant de la mortalité humaine : elle est décroissante avec le temps, une fois passé le pic de la zone d'enfance (de 3 à 5 ans), alors que la probabilité de mort humaine croît continûment avec le grand âge des individus¹⁰¹. Les disparités des taux infantiles de mortalité des firmes industrielles sont facteur de la taille et de la solidité financière initiale (relations avec les banques, puissance des actionnaires, soutien de l'État). Et si, dans la population humaine la cause des mouvements démographiques reste la volonté de survivre en tant qu'espèce (progrès de la médecine, éducation aux risques d'accidents), dans la population globale des firmes la cause ultime des flux d'entrées-sorties réside dans la variation de la Demande, c'est-à-dire la volonté des consommateurs de se procurer des biens et des services à meilleur prix.

Frøystein Wedervang a montré que la demande influence plus les dispa-

⁹⁷ R. Pressat (1981) *Les méthodes en démographie*, p. 16.

⁹⁸ M. Santi (1981) « Pour une politique de l'entreprise : création, développement, transmission », *Cahiers de recherche du CESA*, n° 195, p. 38.

⁹⁹ L. Marco (1984) *Le flux économique des faillites*, Paris I, thèse d'État, p. 343.

¹⁰⁰ R. Pressat (1981), p. 29. Pour 2020 on a le taux suivant : 667 400/67 millions = 1 %.

¹⁰¹ INSEE (2004) *Créations et créateurs d'entreprises, enquête SINE*, p. 41.

ritions que les créations de firmes industrielles norvégiennes. Alors que l'inverse se produit en démographie humaine : la survie de l'espèce passe surtout par une hausse de la natalité. Comment mesurer cette différence ?

Un auteur anglais a proposé une typologie des morts d'entreprises selon la soudaineté de l'événement¹⁰². Un autre auteur a essayé de fonder une analyse systématique du cycle de vie des firmes en proposant cinq cas de mortalité :

- a) La mort naturelle par déclin du produit unique ;
- b) Le suicide par liquidation volontaire d'activité ;
- c) L'assassinat par coalition des concurrents dans une guerre à mort ;
- d) L'accident mortel par incendie, inondation, tremblement de terre ;
- e) La mort par maladie interne ou par épidémie externe¹⁰³.

Bien entendu, cette typologie ne dépasse pas le stade de l'analogie descriptive car les concepts biologiques sous-jacents ne sont pas précisés : qu'est-ce qu'une maladie, un accident mortel ? Comment repérer la mort naturelle et la distinguer de l'assassinat ? Autant de questions qui exigent une définition du gène de l'entreprise ou une réflexion sur les normes de la gestion de ces firmes-là. Selon cette conception, les firmes seraient des organismes survivants grâce aux gènes économiques, c'est-à-dire à la nature biologique du capital et du travail employés¹⁰⁴. Une firme en difficulté pourrait ainsi se débarrasser de ses gènes malades en licenciant le personnel peu productif, ou en retirant les capitaux générateurs d'une activité non rentable.

Or, chez les êtres humains les gènes ne sont pas (encore) transformables à volonté : l'analogie biologique se heurte à la logique de conscience des organisations complexes. L'héritage biologique d'une entreprise industrielle se trouve-t-il dans ses gènes ou dans son influence sur l'environnement, c'est-à-dire dans ses produits, ses procédés, son image, son organisation, bref : son innovation permanente ? Car l'innovation est, depuis Schumpeter vers 1935, la clé de la création et de la disparition des firmes. C'est pourquoi les recherches ont porté sur des secteurs précis : les finances en particulier¹⁰⁵.

Plus prometteuse semble l'approche en termes de normes de gestion : il suffit de se fixer des limites de bonne et de mauvaise gestion pour départager les firmes efficaces et les canards boiteux. La difficulté réside dans la marge d'erreur que l'on s'accorde pour cela¹⁰⁶. Si celle-ci est trop grande, la norme n'a plus grande signification. De plus cette approche minimise le caractère historique des organisations, comme le montre l'étude de l'esprit d'entreprise.

¹⁰² Patrick Redshaw (1983) « Company Births, Deaths and Marriages (Great-Britain, 1951-1981) », *Barclays Review*, vol. 58, n° 4, p. 12.

¹⁰³ Soit dans ce dernier cas par mauvaise gestion ou en raison d'une législation défavorable. Philippe Armande (1980) *Cycle de vie d'entreprise*, Université Paris Dauphine, thèse de 3^e cycle en sciences de gestion, sous la direction d'Alain Cotta, p. 221-222.

¹⁰⁴ A. Jacquemin (1985) *Sélection et pouvoir*, p.178-187.

¹⁰⁵ C. Bernier dir. (1994) *Innovation de formation des entreprises*, Univ. Laval, 186 p.

¹⁰⁶ Jérôme Ibert (2009) *Nelson et Winter : la théorie évolutionniste de la firme*, Caen, EMS.

2.1.2.2. Pour un retour à des concepts traditionnels

L'intensité du renouvellement des firmes industrielles peut être assimilée à l'esprit d'entreprise des entrepreneurs post-modernes. Or ce terme est souvent utilisé dans des sens différents : il faut le recentrer sur les préoccupations de la démographie des entreprises. Puis nous verrons la conception actuelle de la régulation du nombre de firmes industrielles qui en découle. Car, si pour certains auteurs l'esprit d'entreprise est resté le même depuis le début du XIX^e siècle, pour d'autres, il varie avec la culture des firmes.

1°) Le rôle créateur de l'esprit d'entreprise

Cet esprit définit la capacité de réussir que possèdent les entrepreneurs actifs. Il est facile à préciser en termes psychologiques pour les individus, mais il est délicat à cerner pour les sociétés. On parle alors d'entrepreneur collectif, et il serait alors plus révélateur de la mentalité d'un groupe que de la qualité d'un individu¹⁰⁷.

L'esprit d'entreprise se traduit par la création d'une unité nouvelle, ou par le développement d'une ancienne firme par reprise de sa direction. Se heurtant souvent à des problèmes de seuil de capital à engager, des individus actifs préfèrent parfois se mettre en société. Ceci semble avoir changé depuis quelques années : la peur d'échouer a bien diminué grâce à l'amélioration des compétences en gestion.

L'esprit de compétition individualisé caractérise le capitalisme actuel : il se traduit par une démographie active des entreprises (voir aussi le phénomène des auto-entrepreneurs depuis 2008) quand la conjoncture renverse l'équilibre entre grandes et petites firmes. L'esprit d'entreprise régénéré est une réaction individuelle face aux ratés du système productif.

Comment mesure cet esprit-là ? Nous disposons de deux indicateurs indirects : le nombre de brevets d'inventions¹⁰⁸, et le nombre de constitutions de sociétés commerciales et industrielles. La statistique de l'invention se trouve en amont de l'innovation mise en œuvre par une firme nouvelle ou existante (fausse création)¹⁰⁹.

Si on corrèle les deux séries, inventions et constitutions, sur la période 1840-1979, on obtient un coefficient de + 0,62. Cette corrélation assez moyenne traduit la difficulté de passer de l'invention au produit fabriqué par une entreprise nouvelle. Les firmes industrielles naissantes ne sont pas toutes issues d'une invention devenue innovation au sens de Schumpeter.

¹⁰⁷ Alexandre de Metz-Noblat (1867) *Les lois économiques*, Paris, Librairie Guillaumin, p. 426. Georges Cazin (1950) *Introduction à la conduite collective des affaires*, Caen, p. 29.

¹⁰⁸ *Annuaire de l'INSEE*, 1966, p. 200, 1972, p. 646, 1982, p. 638 ; M. Lévy-Leboyer et F. Bourguignon (1985) *L'économie française au XIX^e siècle*, p. 101-103.

¹⁰⁹ André Piatier (1984) « La mesure statistique de l'innovation », *Courrier des Statistiques*, n° 32, p. 52-56.

Philippe Jobert et Jean-Claude Chevailler obtiennent les coefficients de corrélation simple suivants pour le XIX^e siècle : faillites-constitutions (+ 0,82), investissement- constitutions (+ 0,95), production-constitutions (+ 0,94), prix-constitutions (- 0,67)¹¹⁰. La relation entre l'investissement de départ et les constitutions est normalement élevée car il faut bien investir pour lancer une entreprise nouvelle. Les faillites sont, elles aussi, liées aux constitutions en raison de la mortalité infantile.

Cette mortalité a pour cause essentielle en longue période l'absence d'analyse du risque commercial : pas d'étude de marché préalable, des prévisions de ventes erronées¹¹¹. La variable clé est alors la formation des créateurs et la formation permanente des entrepreneurs déjà en place. Les connaissances en gestion régulent indirectement la démographie des firmes.

2°) La régulation du nombre d'entreprises

Pour les spécialistes actuels, une régulation de type monopoliste s'est substituée après la deuxième guerre mondiale à l'ancienne régulation concurrentielle¹¹². Ce qui signifie que les variations du nombre d'entreprises sont moins amples au fur et à mesure que la concentration progresse dans tous les secteurs industriels. Avec l'ancienne régulation concurrentielle les faillites induisent des créations d'entreprises par un principe de vase communicant entre les secteurs. Là où le profit est plus élevé des firmes se créent, beaucoup disparaissent et quelques-unes atteignent la grande taille.

La démographie sauvage des premiers temps de l'automobile, vers 1900, fait place à une démographie raisonnable pour des firmes plus importantes par fusion dès 1930. Puis, quand apparaît la régulation monopoliste après 1945, les barrières à l'entrée se dressent face aux nouvelles firmes. Le seuil de capital de démarrage devient beaucoup plus élevé qu'au temps jadis.

Et pour les firmes en place des barrières à la sortie sont constituées par les coûts de faillite qui dissuadent de sortir du secteur par mortalité violente et coûteuse. Mais alors : pourquoi la régulation du nombre d'entreprises ne serait-elle pas assimilable à un cycle de vie quasi-biologique ? C'est parce qu'interviennent ici deux facteurs concomitants : l'histoire du système industriel et l'action du système bancaire.

Historiquement, en France avant 1890-1900 le système industriel est composé en majorité de petites et moyennes entreprises, et la démographie est plus ou moins active selon la pression de la concurrence et de la conjoncture. Puis émergent les grandes firmes françaises, vers 1910 : elles passent au-delà de la faillite et le nombre d'entreprises commence à baisser par fusions ou absorptions et non plus principalement par faillites ou liquidations des biens.

¹¹⁰ Ph. Jobert et J.-C. Chevailler (1986) « La démographie des entreprises en France au XIX^e siècle : quelques pistes », *Histoire, Economie, Société*, n° 2, p. 20.

¹¹¹ Commissariat général du Plan (1986) *Le renouvellement du tissu industriel*, p. 27.

¹¹² Robert Boyer dir. (1986) *Capitalismes fin de siècle*, Paris, PUF, 272 p.

Après 1930 et la secousse de la grande crise économique, la démographie passe à deux vitesses selon que les secteurs sont concentrés ou pas. La PME de base n'est pas condamnée mais la grande firme s'impose de plus en plus sur les marchés. La longévité des PME reste constante, mais celle des multinationales s'allonge indéfiniment. Aussi, la variation du nombre d'entreprises n'a pas grande signification si on ne l'associe pas à des indicateurs de taille des firmes en activité¹¹³.

Le rôle des banques ensuite : les grandes institutions bancaires ont très tôt délaissé les créations d'entreprises industrielles (vers 1882) en raison de l'arrivée de grandes faillites en cascade agissant sur la fragilité des PME¹¹⁴. Mais les petites banques d'affaires ont agi directement sur la démographie des firmes, à deux niveaux : en amont en favorisant les créations risquées de firmes à technologie nouvelle (métallurgie, chimie), et en aval en empêchant les disparitions par faillites grâce aux reprises d'unités en difficulté par des firmes déjà en place¹¹⁵.

L'analogie biologique trouve donc sa limite fondamentale dans l'histoire industrielle et financière du pays. A l'histoire bancaire on peut prendre l'argument d'un système financier bicéphale spécifique (banques de dépôt *versus* banques d'affaires). A l'histoire industrielle on doit la spécificité de l'esprit français des affaires, d'abord caractérisé par une grande peur de la faillite, et ensuite par une confiance très mesurée dans la capacité d'innovation des créateurs d'entreprises. Restent cependant les relations familiales et ce formidable élan des capitalistes de toutes origines qui ont fait que, malgré des mentalités encore rétives, les statistiques donnent une image pas aussi négative qu'il semblerait de l'évolution de la démographie des entreprises industrielles.

2.2. Les statistiques françaises

Nous avons vu que la démographie des firmes se définit par l'étude des créations, des transformations et des disparitions d'entreprises de toutes tailles et de tous âges. Les unités repérées sont en théorie les entreprises individuelles et les sociétés privées, mais en pratique les sources de mesure sont beaucoup plus hétérogènes.

Ainsi, avant 1967 les fondations d'entreprises n'ont pas été dénombrées en tant que telles : l'absence d'une notion juridique claire de l'entreprise réduit l'analyse aux constitutions de sociétés ou aux immatriculations de fonds de commerce. De même, les disparitions d'entreprises sont surtout connues par leur aspect juridique : faillites et liquidations judiciaires. Le cas des transformations d'entreprises (fusions, absorptions, scissions, changement de forme juridique) est encore plus mal appréhendé à long terme.

¹¹³ R. Edwards (1975) « Stages in Corporate Stability and the Risks of Corporate Failure », *Journal of Economic History*, n° 2, p. 428-457.

¹¹⁴ Jean Bouvier (1960) *Le krach de l'Union générale 1878-1885*, Paris, PUF, 308 p.

¹¹⁵ Edmond Baldy (1922) *Les banques d'affaires en France depuis 1900*, Paris, LGDJ, p. 38.

Nous présenterons d'abord l'ensemble des données disponibles pour la longue durée française, avant d'analyser les limites actuelles de la démographie des entreprises, toujours pour l'hexagone¹¹⁶.

2.2.1. Les données disponibles à long terme

Les indicateurs de l'histoire quantitative de notre domaine se répartissent en trois catégories : les flux, les stocks et les taux relatifs aux entrées, à la survie et aux sorties des entreprises. La connaissance de ces indicateurs reste assez inégale : les créations et les transformations sont moins bien connues que les disparitions effectives. En règle générale, les flux sont mieux repérés que les stocks, ce qui pose problème pour calculer les taux à long terme.

2.2.1.1. Les flux relatifs aux sociétés

La démographie des sociétés est la mieux connue. Elle comprend les constitutions et les dissolutions dont la survenance est déclarée aux greffes des tribunaux de commerce. En retenant des périodes décennales, on obtient le tableau suivant.

Tableau 8. La démographie des sociétés commerciales en France (1861-1984).

Période	Constitutions	Dissolutions	Solde C - D
1861-1870	3 851	2 332	+ 1 519
1871-1880	4 187	2 259	+ 1 928
1881-1890	4 545	2 465	+ 2 080
1891-1900	5 091	2 381	+ 2 710
1901-1913	6 460	3 127	+ 3 333
1919-1928	13 582	5 782	+ 7 800
1929-1938	9 770	4 614	+ 5 156
1940-1945	10 003	2 311	+ 7 692
1946-1950	27 762	5 596	+ 22 166
1951-1960	11 933	6 813	+ 5 120
1961-1973	18 131	7 281	+ 10 850
1974-1984	42 377	9 221	+ 33 156
Moyenne	13 141	4 515	+ 8 626

Source : *Compte général*.

Il s'agit, dans ce tableau, de nombres moyens par année. L'indicateur des constitutions est plus fiable que celui des dissolutions, car on ne sait pas quelle est la part des dissolutions dues aux faillites et celle due aux transformations d'entreprises ou aux cessations volontaires d'activité. Le dépouillement en

¹¹⁶ Jean Ousset (1992) *Le système public d'information statistique*, Paris, La Documentation française, p. 86.

cours (en 1988) des actes notariés par l'équipe d'André Straus devrait lever en partie cette difficulté. L'augmentation constante du solde indique cependant la transformation croissante d'entreprises individuelles en sociétés. Les crises économiques relancent aussi les constitutions¹¹⁷.

Afin de repérer des entreprises plus petites en moyenne que les sociétés commerciales, il faut recourir à la démographie des fonds de commerce. Cette source concerne seulement le XX^e siècle, mais elle présente l'avantage d'indiquer des soldes plus variables, preuve d'une plus grande activité démographique selon la conjoncture, comme le montrent les données suivantes.

Tableau 9. La démographie des fonds de commerce (1927-1978).

Période	Immatriculations	Radiations	Solde
1927-1928	163 664	72 971	+ 90 693
1929-1937	159 626	82 401	+ 77 225
1951-1960	53 668	47 685	+ 5 983
1961-1973	83 780	77 026	+ 6 754
1974-1978	68 621	61 468	+ 7 153
Moyenne	105 872	68 310	+ 37 562

Sources : SGF et INSEE. Moyenne annuelle sur chaque période.

Les immatriculations ainsi que les radiations de fonds de commerce sont dénombrées depuis 1927 grâce au dépouillement de la Statistique générale de la France du *Bulletin officiel des ventes et cessions de fonds de commerce*¹¹⁸. On voit que les deux flux sont en opposition entre les deux guerres, puis qu'ils sont en phase alors que le solde décroît constamment, conséquence de la concentration des entreprises, forte dans le secteur commercial.

Les radiations ne sont supérieures aux immatriculations qu'en deux occasions : au milieu des années cinquante quand se produit le reflux des nombreuses créations de commerces d'immédiat après-guerre, et à la suite de la crise politique de 1968. Malheureusement, la série a été interrompue à la fin de 1978, ce qui ne permet pas d'étudier les années ultérieures.

Du côté de la mortalité, on ne peut retenir que la série des faillites et des liquidations (ou règlements judiciaires), données que nous retrouverons dans la présentation des taux relatifs. Les chiffres relatifs aux cessations volontaires d'entreprises sont très partiels et ne couvrent que des périodes très courtes. Il faudrait faire une étude de long terme sur l'évolution des noms de sociétés pour avoir une idée des reprises d'unités et des changements d'intitulés, surtout pour les filiations « et fils » ou « et frères ».

¹¹⁷ Pour une analyse bien plus approfondie, voir notre article (1988) « La démographie des entreprises : théories et statistiques », *Économies et Sociétés, cahiers de l'ISMEA*, vol. 22, n° 8, p. 111-142. Et le suivant (1991) « La démographie des sociétés commerciales en France à la fin du XIX^e siècle », *Économies et Sociétés*, AF n° 16, p. 121-158. Cf. infra chap. 5.

¹¹⁸ L. Marco (1984) *Le flux économique des faillites*, p. 346.

2.2.1.2. Les stocks d'unités

Pour pouvoir calculer des taux de créations et de disparitions, nous avons besoin de connaître les stocks d'entreprises, d'établissements, de patentes et de sociétés commerciales. Cette connaissance reste encore très imparfaite : un effort important devra être effectué dans le futur. Pour l'instant, il faut se contenter des données suivantes. D'ouvrage en ouvrage, nous avons essayé depuis 2020 d'affiner cet aspect de la démographie industrielle.

Tableau 10. Les stocks de la démographie industrielle de 1866 à 1981.

Année	Établissements	Patentes puis taxe prof.	Sociétés	Entreprises
1866	1 968 000	1 723 000	30 000*	1 700 000*
1896	3 436 700	2 087 000	60 000*	2 100 000*
1906	3 927 600	2 254 000	80 000*	2 300 000*
1921	3 205 900	2 263 000*	90 000*	2 100 000*
1931	2 977 200	2 269 000*	100 000*	2 000 000*
1954	2 056 600	2 181 000*	173 357	1 716 757
1961	1 996 500	2 143 000*	187 760	1 761 951
1971	1 914 300	2 055 000*	232 543	1 766 787
1981	1 900 151	2 040 000*	428 422	2 317 944
Moyenne	2 598 106	2 112 800	153 565	1 973 715

Sources: INSEE, BIC, L. Marco (2020), p. 372. * : estimations.

Le nombre d'établissements reste encore un moyen pratique d'estimer le stock d'entreprises. Les firmes créées ou disparues sont à plus de 90 % des unités mono-établissement au cours du XIX^e siècle, mais la part des firmes pluri-établissements augmente avec la concentration du XX^e siècle. Or, l'écart se creuse entre le nombre d'entreprises et le nombre d'établissements, qui lui est de plus en plus inférieur : rapport de 1,16 en 1866 et de 0,82 en 1981. Cela veut dire que de très nombreuses petites firmes se créent en permanence. Les cotes de patentes constituent une autre source, peut-être plus proche du stock d'entreprises car la notion de débiteur potentiel se rapproche du nombre de patrons soumis à la contribution fiscale de la patente. On constate que le nombre de patentés varie peu autour de 2 millions de cotes. La quantité de sociétés commerciales est mieux connue : elle est en constante augmentation depuis 1866, en raison principalement de la transformation progressive d'entreprises individuelles en sociétés. Les motifs sont l'échelle des opérations que permet un capital plus grand, et la diminution des risques que favorise la mise en société. Finalement, le nombre d'entreprises estimé varie bien entre 1,7 millions d'unités en 1866 et 2,3 millions en 1981 selon nos estimations, qui rejoignent une étude parue en 1979¹¹⁹. Nous aurions aussi pu prendre le nombre

¹¹⁹ Hubert Sales (1979) « Les théories traditionnelles de la firme, de l'organisation et de la société anonyme », *Économies et Sociétés*, série SG, n° 1, p. 921-940.

de patrons de l'industrie et du commerce, mais cette statistique est difficile à trouver¹²⁰.

2.2.1.3. Les taux calculés

En rapportant les flux aux stocks, nous obtenons des taux qui donnent une idée certes grossière du renouvellement du parc français d'entreprises. Nous pouvons retenir les taux de constitutions, de dissolutions des sociétés commerciales, et les taux de faillites (et liquidations des biens) pour les années types dont nous connaissons les stocks correspondants.

Tableau 11. Les taux de la démographie des sociétés et des entreprises.

Année	Taux de constitutions des sociétés	Taux de dissolutions des sociétés	Taux de défaillances des entreprises
1866	13,1	8,0	0,31
1896	8,3	4,0	0,42
1901	7,6	3,5	0,38
1921	15,0	6,5	0,19
1931	12,1	5,4	0,54
1954	12,4	3,6	0,25
1961	7,8	3,6	0,37
1971	9,5	3,9	0,61
1981	12,3	2,6	1,04
Moyenne	10,9 %	4,6 %	0,46 %

Sources : Ministère de la Justice et INSEE.

Comme il était attendu au vu des théories étudiées *supra*, le taux de constitutions fluctue plus que le taux de dissolutions, et surtout que le taux des défaillances d'entreprises (faillites + liquidations des biens). Ce dernier taux ne progresse vraiment que sur la dernière année car le nombre de faillites ne cesse d'augmenter depuis 1974 (première crise pétrolière mondiale), alors que nous avons vu que le stock d'entreprises n'augmente pas dans la même proportion. Donc le taux s'élève : + 70 % entre 1971 et 1981. Les dissolutions sont moins sensibles à la conjoncture car elles traduisent les cessations volontaires d'activité, qui sont assez rares chez les sociétés commerciales, lesquelles préfèrent fusionner que liquider leurs actifs. Hélas les données de long terme sont très incomplètes¹²¹.

Le taux de constitutions de sociétés représente un flux beaucoup plus actif, lui-même révélateur des créations d'ensemble des entreprises. Nous retrouvons ici l'idée théorique d'une sélection économique qui régularise les flux d'entrées et de sorties définitives. Cette sélection exige qu'à long terme les

¹²⁰ Voir notre article avec Michel Hernandez (2008) « Entrepreneuriat *versus* salariat », *Revue française de gestion*, n° spécial « 20 ans après », p. 61-76.

¹²¹ Jacques Houssiaux (1958) *Le pouvoir de monopole*, Paris.

firmes non efficaces disparaissent sans pour autant que le flux cumulé des faillites ne dépasse un seuil menaçant pour le stock des survivantes.

Si à long terme un tel flux regroupe en moyenne annuelle 1,3 % de l'ensemble des firmes, il faut donc environ 77 ans pour qu'une même génération disparaisse entièrement¹²². L'estimation de Marshall (75 ans) est ainsi confirmée par les faits français. Mais il s'agit là d'un calcul moyen qui fait abstraction des types de firmes concernées : les cas de grandes unités défailtantes sont noyés dans le flot incessant des petites et moyennes entreprises disparues. Qu'en est-il ensuite ?

Les données plus récentes peuvent se répartir en deux groupes : celles avant l'installation d'un service spécifique de démographie des entreprises à l'INSEE, et celles qui découlent d'une telle installation, régionale et nationale. La France a alors rejoint les grands pays dotés d'une telle statistique.

2.2.2. Les données plus récentes

En France, contrairement à ce qui s'est passé aux États-Unis, la démographie des entreprises a longtemps attendu pour être sérieusement étudiée. Au départ c'est parce que les recensements industriels ont été délaissés : ne sachant pas combien d'entreprises existaient, il était difficile de calculer les taux de créations et de disparitions. Il faudra attendre le début des années 1960 pour que l'idée d'un dénombrement spécifique soit exprimée¹²³. Mais la première thèse consacrée à la démographie des usines date seulement de 1975¹²⁴. Heureusement, au milieu des années 1980 le thème devient d'actualité et le domaine est promu au rang de priorité par le système statistique public. Cet objectif prioritaire se traduira, en 1986 et 1987, par deux enquêtes postales de l'INSEE auprès d'un échantillon de 16 000 à 17 000 entreprises créées en 1985, elles-mêmes survivantes des 20 000 firmes initiales. En attendant de voir ses résultats ultérieurs, nous rappellerons les sources, les tendances et les limites principales des données disponibles au moment du lancement de cette enquête.

2.2.2.1. Les sources disponibles en 1985

Du côté des faillites, il existe deux sources depuis 1981. Les faillites ou défailtances d'entreprises sont repérées soit par un dépouillement du BODACC (INSEE et CEPME), soit par un dénombrement du répertoire SIRENE (INSEE). Les créations sont elles aussi détectées au travers du BODACC, mais aussi par le répertoire SIRENE, le répertoire des métiers, et par le répertoire national du commerce et des sociétés géré par l'INPI.

Pour les entreprises artisanales, que nous ne traitons pas dans ce livre, il

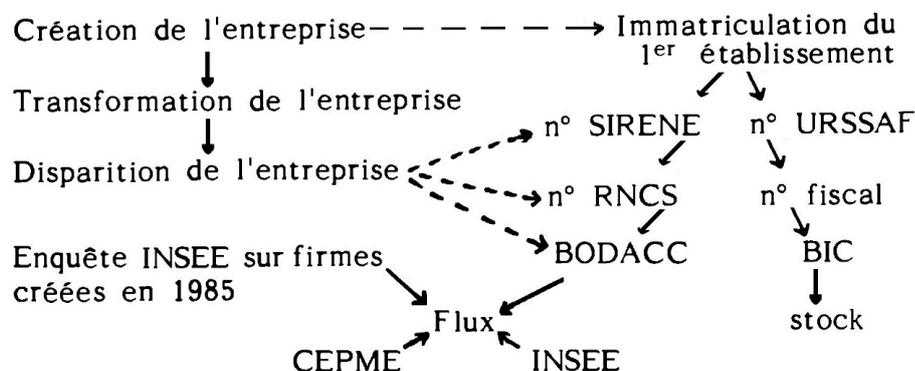
¹²² L. Marco (1984) *Le flux économique des faillites*, p. 346.

¹²³ Jacques de Fouchier (1963) *La création des entreprises*,

¹²⁴ B. Blancpain (1975) *Démographie des unités de production*, Paris, Thèse EHESS.

existe deux petits ouvrages donnant leurs statistiques démographiques : « Chiffres clés 1986 », *La France de l'Artisanat*, septembre 1986, p. 9-25 (démographie du secteur des métiers) ; « Chiffres clés 1996 », *La France de l'Artisanat*, 1996, p. 17-41 (les entreprises du secteur des métiers).

Schéma 2. La logique des statistiques de la démographie industrielle.



2.2.2.2. Les tendances de la première moitié des années 80

En nous limitant pour l'instant aux seules données du CEPME, nous constatons que : a) La part des entreprises personnelles continue de décroître dans les créations 65,5 % en 1981, 59,6 % en 1985, comme dans les défaillances : 48,9 % en 1981, 42,3 % en 1985. Cette baisse duale s'opère plus en faveur des SARL que des SA, preuve de la relative petite taille des firmes en cause. b) La proportion des grandes entreprises au capital social supérieur à 1 million de francs progresse aussi bien pour les créations que pour les défaillances. Mais cette catégorie est encore marginale par rapport à la masse des unités concernées : moins de 1 % du total. c) Le secteur industriel au sens large (avec le BTP) le plus sensible est justement le Bâtiment, suivi du Textile, de l'Ameublement, du Cuir, de la Chimie et des Métaux.

Ce qui confirme la liaison entre la concentration et le dynamisme de l'esprit d'entreprise dans des secteurs pourtant durement touchés par les deux crises pétrolières de 1973 et 1979. Ces tendances ne doivent pas faire oublier que le secteur qui est encore le plus concerné par la démographie des firmes est le Commerce, suivi des Services et enfin de l'Industrie. Mais comme c'est dans l'industrie que l'on trouve les firmes les plus grandes relativement, c'est là qu'il faut chercher la logique des créations et des disparitions interdépendantes.

La possibilité d'une véritable démographie des firmes a été étudiée en 1995 par le suisse François Jéquier : « (elle) s'est imposée comme un champ de recherches pluridisciplinaires en plein développement, dont les racines tirent une part de leur substance de la nécessité d'une approche monographique de l'histoire des entreprises... »¹²⁵

¹²⁵ F. Jéquier (1995) « Une démographie des entreprises est-elle possible ? », *Revue Suisse d'histoire*, vol. 45, p. 500.

Tableau 12. La forme juridique des entreprises créées ou défailtantes.

Année	Entreprises en Nom Personnel		SARL et autres sociétés		Sociétés Anonymes	
	C	D	C	D	C	D
1980	48 181	8 351	22 366	6 774	3 004	1 950
1981	49 080	9 622	26 203	8 269	3 364	2 468
1982	48 327	9 488	27 859	8 525	2 611	2 373
1983	49 451	9 979	29 464	9 643	2 464	2 852
1984	52 177	10 303	33 458	11 216	2 844	2 859
1985	61 485	11 010	37 783	12 313	3 941	2 705

Source : CEPME.

Tableau 13. La taille des entreprises dénombrées par ces deux flux.

Année	Moins de 20 000 F.		20 000 à 1 Million F.		Plus de 1 Million F.	
	C	D	C	D	C	D
1980	64 467	13 476	8 834	3 340	250	259
1981	67 429	15 372	10 801	4 570	207	417
1982	67 881	15 150	10 496	4 816	206	420
1983	69 670	16 217	11 132	5 680	195	577
1984	71 586	17 337	16 339	6 487	241	554
1985	73 174	18 562	29 498	6 929	447	537

Source : CEPME.

Tableau 14. La démographie des principaux secteurs industriels.

Année	Textile		Ameublement		Métaux	
	C	D	C	D	C	D
1980	731	467	479	257	759	358
1981	959	683	838	495	806	489
1982	1 306	528	766	474	573	396
1983	1 349	572	994	620	631	547
1984	1 505	657	1 013	716	612	569
1985	1 437	556	784	544	740	476
Année	Cuir, Chaussures		Chimie		Ensemble	
	C	D	C	D	C	D
1980	295	176	351	165	2 615	1 423
1981	480	251	441	197	3 524	2 115
1982	618	199	443	217	3 706	1 814
1983	660	238	430	284	4 064	2 261
1984	738	273	429	245	4 297	2 460
1985	482	209	555	257	3 998	2 042

Source : CEPME. C : créations ; D : défailtances.

La sélection de ces cinq secteurs représentatifs de l'Industrie ne doit pas faire oublier la vingtaine d'autres secteurs que nous retrouverons plus loin dans cet ouvrage (dans le chapitre 8 en particulier).

2.2.2.3. Les limites des sources jusqu'en 1985

Pour résumer, il existe trois types d'études qui utilisent les statistiques précédentes : les approches descriptives, les analyses sur données brutes, et les études sur flux nets, qui exigent des estimations.

La première approche se contente de décrire les données existantes sans se préoccuper de leur représentativité réelle. Selon que l'auteur choisit la source INSEE ou celle du CEPME, un biais s'introduit dans son champ d'étude. En comparant les deux sources, on constate que le flux des défaillances est pratiquement identique, tandis que le flux des créations varie du simple au double. A quoi cela tient-il ?

Tableau 15. Une comparaison des deux sources sur les flux (1982-1985).

Flux	1982	1983	1984	1985
Créations				
CEPME	78 797	81 379	88 479	103 209
INSEE	165 750	156 810	166 960	191 470
Rapport	47,5 %	51,9 %	53,0 %	54,0 %
Défaillances				
CEPME	20 386	22 474	24 378	26 028
INSEE	20 462	22 708	25 018	26 395
Rapport	99,6 %	99,0 %	97,4 %	98,6 %

Sources : *Informations rapides* (INSEE), Brochures du CEPME.

Cet écart au niveau des créations tient à l'amélioration du recensement : l'INSEE dénombre toutes les nouvelles firmes, quelle que soit leur taille, tandis que le CEPME retient des firmes plus grandes en utilisant le Registre du commerce et des sociétés comme source. La moitié des créations d'entreprises totalement nouvelles concerne donc de très petites firmes. La plupart des études descriptives étudient en fait de plus grandes unités, ce qui introduit une ambiguïté concernant le champ de la démographie des firmes. Quelle différence y a-t-il entre la gestion d'un gros artisan et celle d'une minuscule firme ? Une étude comparée de la démographie des entreprises artisanales et de celle des micro-entreprises lèverait cette ambiguïté.

La deuxième approche part d'une hypothèse et tente de la confirmer par une présentation adéquate des données. Christian Gomez distingue ainsi les industries de pointe des industries classiques en rapportant les créations aux défaillances à partir des données du CEPME¹²⁶. Les industries de pointe (celles d'électronique, de chimie fine) auraient un taux élevé de création (4,9 % par an) et un taux moyen de défaillance (1,7 %). Les industries traditionnelles

¹²⁶ C. Gomez (1985) « Le renouvellement du tissu industriel : le rôle des industries de pointe (1980-1983) », *Économie et PME*, n° 1, p. 16-23.

connaîtraient moins de créations (3,5 %) mais plus de faillites (2,1 %). Et un troisième groupe, qualifié d'industries modernes, aurait la démographie la plus active, à l'entrée (4,8 %) comme à la sortie (2,8 %).

Ce classement ne nous paraît guère pertinent car, si on considère le poids de chaque secteur dans la démographie industrielle, on constate que les industries traditionnelles recouvrent 88,6 % des créations nouvelles et 90,8 % des défaillances, alors que leur part dans l'effectif global de l'industrie française ne représente que 65,3 % des salariés actifs¹²⁷.

Les deux autres groupes d'industries rendent donc compte de 11,4 % des créations et de 9,2 % des défaillances : la perspective est faussée parce qu'on compare un regroupement en branches à des flux qui ont des logiques plutôt sectorielles. La branche intègre des parties d'entreprises (logique du produit) alors que le secteur contient des firmes entières (logique de l'activité principale). Il faut donc employer des regroupements cohérents avec la logique intime de la démographie des entreprises.

Tout ce que l'on peut dire à partir des données sectorielles du CEPME, c'est qu'en 1985 l'industrie représentait 7,8 % des créations et 14,5 % des défaillances. Par ailleurs le BTP atteignait respectivement 7,1 % et 18,1 %, le commerce 55,5 % et 37,1 %, l'hôtellerie 6,4 % et 11,7 %, et les services marchands (plus les secteurs indéterminés) 23,3 % et 18,7 %. Cela confirme bien la montée des services dans le capitalisme adulte.

La troisième approche tient compte de l'absence de données régulières concernant les disparitions volontaires d'entreprises¹²⁸. Pour cela, on calcule un taux de renouvellement pondéré, selon la formule suivante :

$$T_r = \sum p_i [(c_i / d_i) \alpha]$$

Avec p_i qui est le poids du secteur i dans le tissu industriel de la région, c_i le taux de création du même secteur, d_i le taux de défaillance, et α le coefficient de vulnérabilité du secteur en question. Dans l'étude citée, il vaut $-0,5$ si la fragilité (c'est-à-dire le taux de défaillance donné) est élevée, 0 si elle est assez moyenne et $+0,5$ si elle s'avère faible.

Avec un éventail aussi sommaire, il semble normal que la pondération ne modifie pas significativement les calculs utilisant les données brutes. De plus, la détermination de simples taux de rotation (créations sur défaillances) reste de peu d'intérêt si on ne peut estimer l'impact des flux sur le stock de firmes. Car, si les créations et les défaillances doublent, le rapport ne varie pas, alors que la démographie est beaucoup plus active avec des incidences sur l'attraction des secteurs pour les futures PME innovantes.

Mais si les nouvelles entreprises disparaissent très vite, alors le passage entre c_i et d_i n'est pas immédiat car il faut tenir compte du décalage temporel

¹²⁷ Idem, tableau 3, p. 17.

¹²⁸ CNME (1980 « Vulnérabilité et renouvellement du tissu industriel dans les régions », *Bulletin d'Information Économique*, n° 87, 2^e trimestre, p 21-55.

entre les flux et leur action ultérieure sur le stock, trois ans plus tard¹²⁹. L'idéal est de suivre une cohorte d'entreprises de sa naissance à sa mort, comme le fait l'INSEE depuis 1986.

Au total, trois sortes de critiques paraissent s'imposer pour les études qui utilisent les statistiques antérieures à 1985 : d'abord un léger flou quant au champ couvert. On s'intéresse plus aux tendances qu'aux limites des indicateurs. Ensuite les regroupements d'unités ne sont pas toujours homogènes par rapport à la logique juridique du repérage des flux d'entrées-sorties. Enfin les études ne sont pas assez fines pour pouvoir retrouver des noms d'entreprises dans ces données. Les critères de gestion sont ainsi minimisés au profit de facteurs conjoncturels. Le niveau sectoriel retenu est trop agrégé pour que l'on retrouve des cas-types analysables par les gestionnaires.

2.2.2.4. La complétude des sources après 1985

Alors que SIRENE et le BODACC sont des sources administratives, l'enquête SINE (Système d'information sur les nouvelles entreprises) et le répertoire statistique tiré de SIRENE sont bien des outils quantitatifs utiles aux statisticiens, économistes, gestionnaires et historiens. SIRENE contient en 2006 des informations sur 6,7 millions d'établissements et 5 millions de firmes appartenant à tous les secteurs d'activité¹³⁰.

L'enquête SINE a été lancée en 1994 avec l'interrogation d'un échantillon représentatif des firmes créées ou reprises au cours du premier semestre. Ces firmes ont été suivies pendant 5 ans par une enquête lancée lors de leur troisième et cinquième anniversaire. Deux autres cohortes d'entreprises créées en 1998 et 2002 sont par la suite entrées dans le dispositif. Elles sont aussi interrogées trois fois en 5 ans. Cette interrogation par sondage concerne environ 9 000 entreprises de la région Rhône-Alpes, soit 25 % du total régional.

Le champ est celui-ci : « Tous les secteurs d'activité sont couverts à l'exception de l'agriculture, des institutions financières, des entreprises ayant vécu moins d'un mois, des entreprises saisonnières, des entreprises françaises installées à l'étranger, des associations, de l'administration ou de la location de biens immobiliers. » (Idem).

Ces enquêtes portent sur divers critères selon l'âge de l'entreprise : la première année on s'intéresse au profil du créateur et aux conditions économiques de la création (montant du capital de départ, existence ou pas d'un plan d'affaires). Les années 3 et 5 on étudie la croissance de la firme, ses difficultés, l'existence d'une formation permanente, l'impact sur l'emploi interne et les perspectives d'avenir. Ces enquêtes permettent de calculer les taux de survie à 1, 3 et 5 ans.

¹²⁹ L. Marco et M. Rainelli (1986) « Les disparitions de firmes industrielles en France : un modèle économétrique », *Revue d'économie industrielle*, n° 36, p. 1-13. Cf. infra chap. 8.

¹³⁰ Site de la direction régionale Rhône-Alpes de l'INSEE, p. 2 (site consulté le 1^{er} février 2006).

Tableau 16. Les créations d'entreprises par grandes activités en 2003.

Secteur	Rhône-Alpes	France	Part de la région en France (%)
Industrie	2 211	20 100	11,0
Dont créations pures	1 291	12 079	10,6
Construction	4 334	42 078	10,3
Dont créations pures	3 005	30 979	9,7
Commerce et Réparations	7 313	78 634	9,3
Dont créations pures	4 678	50 848	9,2
Services	15 810	150 571	10,5
Dont créations pures	10 719	105 068	10,3
Total	29 668	290 863	10,2
Dont créations pures	19 693	196 930	10,0

Source : insee.fr/fr/insee_regions/rhone-alpes/publi/Dostec3_d%C3%moentreprise.html

En conclusion de ce point, résumons les acquis de la recherche. En théorie on sait que la taille des entreprises industrielles dépend, selon la théorie évolutionniste, de trois facteurs : a) de la taille de la firme initiale ; b) de la pression de la concurrence dans le secteur ; c) de l'étendue de l'aire du marché.

Or nous avons vu le danger de l'analogie biologique : les naissances sont réduites aux créations *ex nihilo* et les disparitions aux faillites. L'image obtenue est partielle : on évacue les reprises, les fusions-absorptions et les cessations volontaires. L'analogie avec la Démographie favorise certes l'emploi de méthodes statistiques éprouvées (tables de mortalité), mais le contenu est spécifique à la nouvelle discipline : il semble dangereux de calculer des indices par pure analogie. Car comment lier les fusions avec les taux de créations ? Seules des méthodes de calcul qui correspondent à des concepts robustes sont opérationnels. Pendant ce temps, la recherche internationale a connu des avancées certaines depuis 1997, comme nous allons le voir maintenant dans le dernier point de ce chapitre.

2.3. Les dernières avancées

Vouloir recenser toutes les recherches en démographie industrielle est impossible. Il faut se limiter aux synthèses régulières que font les chercheurs par des revues de littérature, des résumés de travaux ou des bilans prospectifs. C'est ce que nous ferons ici, en retenant trois étapes temporelles : 1997, 2000 et 2016. La recherche est un train qui ne s'arrête qu'en certaines grandes gares.

2.3.1. Une revue de la littérature en 1997

Trois universitaires parisiens ont tenté, en novembre 1997, de produire, sous les auspices du CREDOC (Centre de recherche pour l'étude et l'observation des conditions de vie) la revue de toute la littérature du domaine parue dans

les années 80 et 90¹³¹. Leur bibliographie comprend 132 titres, mais nous avons repéré 2 doublons (Jovanovic et MacDonald, 1994b ; Mata et Portugal, 1994) que nous enlevons de nos calculs.

La langue employée est très majoritairement l'anglais : 103 textes y recourent, contre seulement 27 en français, ce qui fait une proportion de 79,2 % contre 20,8 %. Donc un cinquième de cette littérature est le fait d'auteurs francophones, contre les quatre cinquièmes d'auteurs anglophones. Pourtant un chercheur comme Gibrat a laissé une trace durable dans la recherche avec sa thèse sur la loi de l'effet proportionnel en 1931¹³².

Le type de publication principal est l'article de revue (79 cas) puis la communication dans des colloques (30 cas), et l'ouvrage (21 cas). Ce qui donne les pourcentages suivants : les articles pour 60,8 %, les communications pour 23,1 %, et les livres pour seulement 16,1 %. La communication se transforme souvent en article, et l'article peut être repris en livre. C'est pourquoi les livres sont plus durables que les articles, eux-mêmes plus durables que les communications à des colloques ou les prépublications sur des sites internet. Les auteurs les plus prolifiques semble être J. Bonneau et P. Gorecki avec 5 références chacun. B. Jovanovic en a 4, D.B. Audrestch et P. Dunne 3 chacun.

La périodisation des textes donne les résultats suivants : avant 1968 10 textes (7,7 %), entre 1968 et 1977 8 textes (6,2 %), de 1978 à 1987 26 textes (20 %) et 86 textes entre 1988 et 1997 (66,1 %). Donc la recherche s'accélère après un petit recul entre la fin des années soixante et celle des années soixante-dix. Cette revue de littérature retient le plan en 4 parties suivant :

- I. Définitions et données de cadrage.
 - II. Les déterminants micro-économiques de la DE.
 - III. La dimension sectorielle de la DE.
 - IV. DE et dynamique industrielle.
- (DE : démographie des entreprises).

Pour notre sujet, les faillites industrielles en France à moyen et long terme, ces auteurs retiennent les recherches suivantes :

- J. Bonneau et B. Thirion (1997) « Création et devenir des entreprises de 1987 à 1995 », *Insee Résultats*, n° 535-537, Système productif, n° 125-127, avril.
- D. Francoz (1996) « Les cessations d'entreprises depuis 1989 », *Insee Première*, n° 463, juin.
- H. Viennet (1991) « La création de filiales », *Insee Première*, n° 167, octobre.

Le fait de retenir des années types tous les dix ans nous semble une bonne méthode de première approche. Mais il faudra, dans le futur, réunir toutes les données, année par année ou trimestre par trimestre pour pouvoir nourrir les futures études économétriques.

¹³¹ Philippe Moati, Stéphane Loire et Pierre Médan (1997) *Démographie des entreprises : une revue de la littérature*, Paris, Cahier de recherche du CREDOC, 102 p.

¹³² René Gibrat (1931) *Les inégalités économiques*, Paris, Sirey, 296 p.

Tableau 17. Les créations d'entreprises sectorielles en France en 1994.

Secteur	Créations	Entreprises	Taux de créations
Industrie (dont IAA)	15 987	270 966	5,9 %
Construction	23 598	318 892	7,4 %
Commerce et réparation	57 636	647 596	8,9 %
Transports et télécom.	7 977	97 280	8,2 %
Hôtels, cafés, restaurants	8 605	204 881	4,2 %
Services aux ménages	27 530	417 121	6,6 %
Services aux entreprises	42 464	362 940	11,7 %
Ensemble des secteurs	183 797	2 319 676	7,9 %

Source : Moati, Loire et Médan (1997), p. 12. Le nombre d'entreprises est au début de 1995. Nous avons arrondi le calcul du nombre d'entreprises au chiffre le plus près.

Ce tableau, calculé d'après Bonneau et Monchois (1996)¹³³, montre que l'industrie (y compris les Industries agro-alimentaires) est le cinquième secteur en nombre d'entreprises et le sixième en taux de créations. Ce qui veut dire que son dynamisme est faible, simplement un peu supérieur à celui de l'hôtellerie, des cafés et des restaurants.

Tableau 18. Le taux de survie des entreprises françaises créées en 1987.

Type	1 an	2 ans	3 ans	4 ans	5 ans	6 ans	7 ans
Créations pures	82	69	60	53	46	41	37
Reprises	91	81	71	63	57	51	46
Total	84	72	63	55	49	43	39

Source : Moati, Loire et Médan (1997), p. 41. Tout le tableau est en %.

Cela indique que le taux de survie après 7 années d'existence du total des créations et des reprises est de 39 %, soit 37 % pour les créations pures et 46 % pour les reprises d'entreprises. Ces taux sont semblables à ceux observés dans les autres pays européens. D'où une conclusion théorique : « Le fait que les firmes jeunes forment le plus gros des bataillons de firmes sortantes semble aller à l'encontre de l'idée marshallienne que l'entrée est un mécanisme de reconstitution du tissu économique, les nouvelles firmes chassant les plus anciennes. Il semble plutôt que les entrées viennent alimenter une frange de petites entreprises marquée par un important *turn-over* et n'affectant finalement que faiblement le cœur du tissu économique. Nous verrons cependant que cette affirmation est à nuancer et que des différences importantes peuvent exister entre les secteurs. » (p. 41).

Les données de cadrage de cette revue de littérature indiquent : « En France, chaque année, 210 000 à 240 000 entreprises cessent leur activité (hors

¹³³ J. Bonneau et X. Monchois (1996) « Les créations d'entreprises du premier trimestre 1994 », *INSEE résultats*, série système productif, mars, n° 97-98.

reprises), soit environ 10 % du nombre total d'entreprises (Francoz, 1996)¹³⁴. Les cessations sans liquidation sont en moyenne quatre fois plus nombreuses que les défaillances. Ces liquidations sans défaillance sont majoritairement le fait de très petites entreprises. – Baldwin (1995)¹³⁵ calcule que les sorties d'entreprises (hors « désinvestissement » sans disparition de l'unité) ont représenté entre 1970 et 1982 en moyenne 5,3 % du nombre total de l'industrie canadienne. Ces sorties représentent cependant que 1,2 % de l'emploi total en moyenne. Le taux annuel de sortie par désinvestissement est estimé à 1,2 % du nombre de firmes, mais à 2 % du total des emplois. » (p. 18-19).

Concernant notre modèle économétrique (chapitre 8 *infra*), les auteurs disent ceci : « Les seules défaillances apparaissent par contre comme beaucoup plus sensibles aux retournements conjoncturels (Francoz, 1996). La relation n'est cependant pas parfaite, ce qui est en partie attribuable au fait qu'il existe une relation décalée entre l'évolution du nombre de créations et celle du nombre de sorties par défaillance tenant à la forte mortalité des jeunes entreprises. C'est ce qui permet à Marco et Rainelli (1986) d'affirmer que 'le taux de création des entreprises, décalé de trois années, est la meilleure variable explicative des défaillances'. L'évolution des sorties est donc au moins autant influencée par la conjoncture passée (influençant l'intensité des créations) que par la conjoncture présente affectant l'activité des entreprises. » (p. 47).

En conclusion de cette revue très large de littérature internationale, on peut lire : « Les recherches sur les principaux aspects de la démographie des entreprises (l'entrée, la croissance, la sortie) sont encore peu développées. On voit pourtant qu'elles se structurent d'une part autour de la théorie évolutionniste, qui a besoin d'une théorie des phénomènes démographiques pour avancer dans sa compréhension des dynamiques industrielles, et d'autre part dans le cadre du paradigme standard étendu qui tente de rendre compte de ces questions à partir des notions de rationalité et d'équilibre. Beaucoup reste à faire sur le plan théorique. Mais nous nous trouvons là typiquement dans un domaine des sciences économiques où l'observation empirique précède et inspire la réflexion théorique. » (p. 93). Ils détectent trois courants théoriques : la théorie évolutionniste, la théorie néo-schumpétérienne (Cacomo, Iwai, Levinthal, Winter), et la théorie néo-classique toujours vivace (Jovanovic). Comme professeurs de gestion, ils citent Malécot et Parent, Concernant la théorie évolutionniste, ils voient bien les principaux auteurs (Nelson et Winter, Dosi), mais ils ne parlent pas des travaux de Carroll et très peu de ceux de Freeman¹³⁶. Quant à Michael T. Hannan, il est totalement passé sous silence. Or ce sont bien eux qui vont faire la synthèse suivante quelques années plus tard.

¹³⁴ D. Francoz (1996) « Les cessations d'entreprises depuis 1989 », *INSEE première*, juin, n° 463.

¹³⁵ J. R. Baldwin (1995) *The Dynamics of Industrial Competition. A North American Perspective*, Cambridge University Press.

¹³⁶ Cité uniquement pour le livre collectif *Technical Change and Economic Theory*, Londres et New York, Pinter Publishers, 1988.

2.3.2. La synthèse de Carroll et Hannan en 2000 et 2004

Publié une première fois en l'an 2000, l'ouvrage de synthèse du courant évolutionniste a été réédité en 2004 : *The Demography of Corporations and Industries*, Princeton University Press, 490 pages. L'ouvrage est organisé en cinq parties : I. Le cas de la démographie sociétares ; II. Méthodes de la démographie sociétaire ; III. Processus de population ; IV. Processus organisationnels ; V. Implications sélectives.

Les deux auteurs sont des chercheurs depuis longtemps reconnus dans leurs domaines. Glenn R. Carroll a grandi dans l'Indiana où il est devenu professeur à l'Université d'Indiana, puis à l'Université de Stanford en 1977, et ensuite à la *Columbia Business School* et à la *Berkeley's Haas School of Business*. Il y est maintenant *Adams Distinguished Professor of Management*. Il a publié cinq ouvrages dans le même droit-fil :

- *Publish and Perish. The Organizational Ecology of Newspaper Industries*, Greenwich & London, Jai Press, 1987, 291 p. (Recueil d'articles).
- *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation and Competition*, Oxford University Press, 1992, 304 p. (avec M.T. Hannan).
- *Organizations in Industry: Strategy, Structure and Selection*, Oxford University Press, 1995, 379 p. (avec M.T. Hannan).
- *Culture and Demography in Organizations*, Princeton University Press, 2006, 269 p. (avec J.R. Harrison).
- *Making Great Strategy: Arguing for Organizational Advantage*, Columbia Business School, 2021, 344 p. (avec J.B. Sorensen).

Soit un total général de 2077 pages sur le même sujet en 6 livres et 34 ans de recherche, sans compter les très nombreux articles scientifiques !

Michael Thomas Hannan est un sociologue américain et professeur de gestion. Il est né le 14 juillet 1943. Il fut le professeur de Carroll à Stanford. C'est un maître de l'écologie des populations où il a fait des avancées très nettes de la théorie évolutionniste. Son livre principal est *Organizational Ecology*, écrit avec John Freeman en 2009, paru chez Harvard University Press, 382 p.

2.3.3. La somme de Walsh et Cunningham en 2016

Dans l'un des plus longs articles qu'il nous ait été donné de lire, ces deux auteurs ont, en 123 pages, fait le bilan de la recherche sur : « Business Failure and Entrepreneurship : Emergence, Evolution and Future Research », publié dans *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, volume 12, n° 3 (july 2016), p. 163-285. Le plan de cet article-somme comprend 7 points : une courte introduction ; une revue des définitions et des concepts ; l'émergence de la faillite dans la littérature des affaires ; la faillite des entreprises dans la même littérature ; les approches méthodologiques, leurs biais et perspectives ; le futur de cette thématique dans le champ scientifique ; et une conclusion suivie par une immense bibliographie de 26 pages, soit 352 références différentes.

Les auteurs sont des chercheurs reconnus. Grace S. Walsh est une universitaire basée en Espagne, membre de la *Deusto Business School*, Université de Deusto. James A. Cunningham est un académique anglais, appartenant à la *Newcastle Business School*, Université Northumbria. Aucun des deux n'est cité dans la synthèse de 1997 que nous venons de voir, ni dans le livre de Carroll et Hannan. De même, nous ne sommes pas cités, malgré l'article en langue anglaise que nous avons publié dans une revue allemande¹³⁷. Il est vrai que ces chercheurs en sont guère sensibles aux travaux en histoire quantitative du domaine.

La langue employée est exclusivement l'anglais. Ils ne citent qu'un seul auteur français : Patrick Fridenson (2004), « Business failure and the agenda of business history », *Enterprise and Society*, vol. 5, n° 4, p. 562–582, qui étudie le cas typique de la firme Le Creusot. Ils citent surtout les grandes revues de management, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 19. Les principales revues citées par Walsh et Cunningham.

Revue	Articles cités	Période couverte
1 ^{ère} <i>Journal of Business Venturing</i>	32	1986-2016
2 ^e <i>Entrepreneurship, Theory and Practice</i>	14	1989-2015
3 ^e <i>Academy of Management Review</i>	13	1993-2008
4 ^e <i>Administrative Science Quarterly</i>	11	1984-2002
5 ^e <i>Journal of Small Business Management</i>	10	1981-2016
6 ^e <i>Strategic Management Journal</i>	8	1989-2009
6 ^e <i>Advanced Management Journal</i>	8	1978-2011
8 ^e <i>Academy of Management Journal</i>	7	1978-2011
8 ^e <i>Small Business Economics</i>	7	1998-2015
10 ^e <i>Business Horizons</i>	6	1977-2009

Pour l'aspect historique, outre l'article de Fridenson déjà évoqué, on ne trouve qu'un seul article, celui de A. Riviezzo, M. Skippari, and A. Garofano (2015) « Who wants to live forever : exploring 30 years of research on business longevity », *Business History*, p. 1–18. Pour les ouvrages, ils retiennent 27 titres, dont le plus ancien est celui de P. J. Fitzpatrick (1932) *A Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises with Those of Failed Companies*, Washington, The Accountants Publishing Company. On retrouve aussi Schumpeter, Acs et Audretsch, Aldrich, Altman, Argenti et tous les grands spécialistes. Donc trois références historiques sur 352, cela ne fait que 0,9 %. Pourtant l'étude des crises peut apporter de l'eau à leur moulin.

¹³⁷ Luc Marco (1985) « Bankruptcies and Economic History: The Example of France », *European Journal of Political Economy*, Munich, n° 4, p. 485-508.

CHAPITRE 3

FAILLITES ET CRISES

ÉCONOMIQUES AU XIX^e SIÈCLE¹³⁸

L'histoire des crises économiques utilise depuis très longtemps le phénomène des faillites comme indicateur des difficultés propres au cycle des affaires. Pourtant l'unanimité ne s'est pas encore faite sur le rôle et la place des défaillances d'entreprises au moment du retournement de la conjoncture et dans la dépression. Ce chapitre présente l'ensemble des pièces du dossier, afin de situer le débat dans son contexte historique initial : le XIX^e siècle. Le cas de la France est très particulier dans ce débat entre juristes, économistes et gestionnaires de terrain. Il faut commencer par définir les mots clés.

Le mot « faillite » est très ancien dans la langue française : il était déjà connu au XVI^e siècle, dans le monde des marchands, qui l'ont emprunté à l'italien *fallito* (du verbe *fallire* qui veut dire manquer). En 1690 la définition du dictionnaire de Furetière fixe la différence entre la faillite et la banqueroute. La première découle d'une insolvabilité fortuite, la seconde d'une défaillance volontaire du débiteur¹³⁹.

Les économistes classiques et les libéraux continueront cependant à employer les deux termes comme des synonymes, utilisant aussi parfois le mot de « déconfiture » dans un sens plus large qu'il n'avait en droit français depuis 1807, c'est-à-dire la faillite des non-commerçants¹⁴⁰. Le mot déconfiture est depuis longtemps un synonyme du terme faillite : « Déconfiture est quand le débiteur fait rupture et faillite, ou qu'il y a apparence notoire que ses biens, tant meubles qu'immeubles, ne suffiront pas au paiement de ses dettes. »¹⁴¹

Le dictionnaire d'Émile Littré traduit encore en 1877 cette polysémie : « Faillite : état d'un commerçant qui a cessé ses paiements », « Banqueroute : cessation de paiement de la part d'un négociant devenu insolvable », « Déconfiture : état d'insolvabilité d'un débiteur, non commerçant (...) par extension, ruine d'une affaire. *Le libraire Panckouke, qui voit toujours ses cent mille écus en l'air par la déconfiture de l'Encyclopédie, se propose d'aller incessamment vous rendre ses hommages.* (D'Alembert, Lettre à Voltaire, 12 avril 1770. »¹⁴² Déconfiture remonte à l'année 1160, Banqueroute à 1466, Faillite à 1566 selon l'étymologie dans le dictionnaire Le Robert de 1976.

¹³⁸ Une version plus courte est parue sous ce titre dans les *Annales ESC*, mars-avril 1989, n° 2, p. 355-378. Nous y avons ajouté le point 3.3.

¹³⁹ *Dictionnaire universel d'Antoine Furetière*, Paris, réédition Le Robert, 1978, t. 2.

¹⁴⁰ Horace Say (1852) « Faillite, banqueroute, déconfiture », *Dictionnaire de l'économie politique*, t. 1^{er}, p. 754-755.

¹⁴¹ Antoine Loysel (1710) *Institutes coutumières*, cité par Littré, *Dictionnaire de la langue française*, 1877, réédition 1996, t. 3, p. 2375.

¹⁴² E. Littré (1877) *Dictionnaire*, t. 1^{er}, p. 438, t. 2, p. 1475.

Nous utiliserons le terme de faillite dans l'acception qu'il avait au XIX^e siècle à partir du Code de Commerce de 1807, entré en vigueur le 1^{er} janvier 1808. C'est la situation juridique d'un commerçant qui cesse ses paiements. Un commerçant est, en économie politique : « celui qui se livre à l'industrie commerciale, par opposition à l'agriculteur et au fabricant. »¹⁴³ Le terme d'industrie commerciale est défini de la sorte par Benjamin Legoarrant : « Nom sous lequel on comprend toutes les opérations qui concourent à la production des richesses : l'industrie agricole, l'industrie commerciale et l'industrie manufacturière (...) l'industrie commerciale crée de la valeur en mettant les produits à la portée du consommateur. »¹⁴⁴ La banqueroute sera la condamnation d'un failli convaincu de négligence (banqueroute simple), ou d'escroquerie (banqueroute frauduleuse).

La déconfiture, bien que peu organisée par le droit, a un poids économique non négligeable à la fin du XIX^e siècle, comme l'a montré une thèse consacrée à ce sujet : en 1887-1889 il y a eu 11 548 déconfitures en moyenne par an pour un actif de 182 millions de francs et un passif de 171 millions de francs¹⁴⁵. De nos jours cela s'appelle le surendettement.

Le droit français des faillites est issu du droit des villes marchandes italiennes. Il ne prend vraiment tournure moderne qu'avec l'Ordonnance royale de 1673. Celle-ci dénote une volonté législative relayant les traditions coutumières en matière de procédures collectives. Les premiers articles de cette loi désignent le failli comme celui qui a fui (faire banqueroute) et l'obligent à fournir un bilan simplifié de ses opérations ainsi que l'ensemble de ses livres comptables de commerce.

La faillite est déjà une procédure qui sanctionne l'activité économique non profitable. La peine va jusqu'à la banqueroute frauduleuse (article 11), sanction redoutable qui condamne le détournement des biens et les créanciers fictifs (article 10). Dès cette époque, le vote d'un concordat nécessite les trois quarts du montant des créances. La faillite peut donc s'achever par un concordat par lequel les créanciers consentent des sacrifices pour que le débiteur puisse rembourser ses dettes. Il y a donc un jugement de la gestion passée du débiteur par ses partenaires commerciaux et ses fournisseurs.

Par la suite, la faillite sera jugée par les économistes en tant que cause de l'insécurité des paiements et comme conséquence des crises périodiques de surproduction¹⁴⁶. Le crime financier de quelques-uns rejaillit sur la société commerçante toute entière. Pour avoir détourné une partie de son actif, le banqueroutier est traité aussi durement qu'un voleur de grand chemin.

¹⁴³ E. Littré (1877) *Dictionnaire*, t. 1^{er}, p. 1026.

¹⁴⁴ B. Legoarrant (1858) *Nouveau dictionnaire critique de la langue française*, p. 331, cité par Littré, t. 3, p. 3194.

¹⁴⁵ P. Ducos de la Haille (1894) *Étude des origines historiques de la déconfiture*, Toulouse, Imprimerie Saint-Cyprien, p. 219. Voir aussi L. Marco (2020) *La démographie des firmes industrielles*, introduction de la deuxième partie.

¹⁴⁶ Voir notre thèse d'État (1984, 2020), chapitre préliminaire.

Tout crime économique contre la collectivité commerciale constitue une menace de rupture grave dans les relations d'échange (via la confiance). Les bons joueurs qui respectent la règle (payer au jour dit) bénéficient de la confiance du groupe, les mauvais perdants sont définitivement exclus du jeu. Car le fait social de la faillite se noue au moment crucial de l'ouverture de la procédure. Le failli n'est pas seulement celui qui ne peut payer ses dettes, il est bien celui qui reconnaît à temps son échec économique.

La lente évolution de la faillite, entre 1673 du temps de Colbert et 1807 sous Napoléon 1^{er}, s'est opérée bien plus par des remises en cause partielles que par de brusques ruptures radicales du droit. Or, au début du XIX^e siècle, les conditions industrielles changent, l'entreprise capitaliste se dégage peu à peu du carcan corporatiste et libère les forces de la spéculation. Des excès sous le Premier Empire conduisirent à la réforme du Code de Commerce en 1807.

En réaction contre des scandales financiers retentissants, la faillite est réorganisée dans le sens d'une plus grande sévérité. La codification de 1807 est aussi une synthèse des textes anciens et participe d'une tentative de moralisation du commerce, ce mal-aimé de la Société française traditionnelle. Jamais auparavant les commerçants n'avaient eu à craindre d'une justice si tatillonne.

Pourtant, un décalage se produisit très vite entre ce droit sévère et l'économie en expansion. Sous l'emprise du Code en son livre 3, la faillite est réservée aux seuls commerçants, c'est-à-dire à tous ceux qui font des actes de commerce. L'acception de cette expression s'avère très large : l'industriel manufacturier et le banquier négociant sont aussi des commerçants.

C'est en tentant vainement de dresser une liste exhaustive des actes de commerce que la législation issue de 1807 commettra une maladresse économique de taille face à la montée des nouvelles entreprises innovatrices. La sévérité prônée envers les activités qui sont dans la liste reste lettre morte pour celles qui n'y sont pas, comme par exemple les premières industries agro-alimentaires, qui restent encore associées à l'agriculture. Le danger de la déconfiture qu'on leur applique alors est l'inégalité de traitement des créanciers qui laisse la part belle au premier saisissant.

Autre lacune assez préjudiciable au développement économique des entreprises capitalistes : l'uniformité des peines. Héritage des lois anciennes, cette dureté sans nuances fera de la faillite un épouvantail et non une solution aux crises de trésorerie. Chez le petit boutiquier comme chez les grands brasseurs d'affaires, on recherche des procédures (illégales) plus souples de liquidation amiable. En effet, une fois la faillite déclarée, le débiteur se trouve ramené au même niveau d'opprobre sociale, qu'il soit honnête ou pas.

La logique économique commandait la minimisation des pertes par le renflouement des plus grosses affaires, tandis que la logique purement juridique de cette époque exigeait la dissuasion absolue, quelle que fût la taille de l'entreprise du failli. Ainsi, sans une conception d'ensemble de l'évolution du système capitaliste, les législateurs ont eu tendance à minimiser les critères économiques. Et même les économistes libéraux déniaient toute importance

économique des faillites (en 1852) la loi dépend de l'usage, donc des rapports de forces préexistants aux rapports sociaux et extérieurs à eux¹⁴⁷.

Dans le cours du XIX^e siècle, deux dates constituent des points de repères indispensables pour comprendre la lente adaptation du droit des faillites sous la poussée des crises économiques. Les grands auteurs littéraires ont bien rendu compte de cette dualité du monde commercial entre le début du siècle et sa fin tumultueuse (Balzac et Zola)¹⁴⁸.

En 1838 le livre 3 du Code de Commerce fut entièrement refondu dans le sens d'une moindre sévérité envers les débiteurs défaillants. En 1889 la faillite est dédoublée par la liquidation judiciaire, procédure moins pénalisante qui est réservée aux débiteurs de bonne foi qui sont maintenus à la tête de leur affaire avec l'assistance d'un syndic. L'unicité de la procédure est donc rompue, ce qui va empêcher les économistes de concevoir un flux homogène, alors que la théorie de l'entrepreneur ne considère qu'un processus unique de disparition de l'entreprise individuelle par défaillance financière. Voir les travaux de Jean Gustave Courcelle-Seneuil, qui fut expert pour la loi de 1889 et d'Horace Say pour celle de 1838¹⁴⁹.

L'idée-clé qui se dégage de cette évolution législative reste que la faillite est une procédure d'autorégulation de la compétition économique, procédure qui assainit automatiquement les structures d'entreprises au plus fort des crises (thèse de Clément Juglar). La hausse du nombre de défaillances dans ces périodes difficiles ne doit donc pas être contrecarrée par des mesures gouvernementales de protection des firmes en difficulté (thèse des libéraux).

L'exemple du Royaume-Uni au début du siècle¹⁵⁰ et des États-Unis d'Amérique plus tard¹⁵¹, joint à la quasi-absence de travaux économiques ou statistiques avant 1897, ont confirmé les économistes libéraux du XIX^e siècle dans leur erreur de perspective que n'ont pas commise les socialistes¹⁵².

L'optique des utopistes trouvera donc un champ peu exploré de recherches avec Charles Fourier, ou Saint-Simon. Ce n'est qu'ultérieurement que le sujet des faillites a trouvé, de part et d'autre un regain d'intérêt¹⁵³. Alors

¹⁴⁷ Horace Say (1852), p. 755.

¹⁴⁸ Guillaume Artur du Plessis et Luc Marco (1988) « La faillite dans la littérature française du XIX^e siècle, ou l'échec commercial, de Balzac à Zola », in *Commerce et commerçants dans la littérature*, Presses Universitaires de Bordeaux.

¹⁴⁹ J.G. Courcelle-Seneuil (1882) « Projet de loi présenté par le Gouvernement, relatif à la réforme de la loi des faillites », *Journal des faillites et des liquidations judiciaires françaises et étrangères*, vol. 1 ; H. Say (1838) *Avant-propos à la discussion d'une nouvelle loi sur les faillites*, Paris, réédition Institut Coppet, 2017, 40 p.

¹⁵⁰ Ian P.H. Duffy (1985) *Bankruptcy and Insolvency in London during the Industrial Revolution*, Londres.

¹⁵¹ Charles Warren (1935) *Bankruptcy in United States History*, New York, réédition 1972.

¹⁵² Pour les travaux historiques, voir J.-Y. Grenier (1985) *Séries économiques françaises (XVI^e-XVIII^e siècles)*, Paris, p. 471-473. Pour les socialistes, voir L. Marco et S. Mihaylova (2016) *L'organisation du travail*, Paris, L'Harmattan.

¹⁵³ Philippe Douroux (1982) *Pour une théorie économique de la faillite*, Mémoire de DEA, Institut d'Études Politiques de Paris.

l'approche historique semble intéresser ces spécialistes venus d'horizons divers : macroéconomie, gestion, histoire de la pensée économique. Mais la tendance consiste à intégrer le flux des faillites dans un cadre explicatif plus large que celui de l'échec d'entreprises : on tente, depuis 1980, une démographie des firmes qui étudie les relations intimes entre les créations et les disparitions¹⁵⁴.

Par ailleurs, malgré l'existence d'un fonds d'archives non négligeable pour l'ensemble de la France¹⁵⁵, la relation avec les crises économiques est rarement traitée. Hormis la tentative pionnière d'Ernest Labrousse et de ses collaborateurs en 1956, la nécessité d'une synthèse d'ensemble n'a émergé de la masse des travaux à base locale que tout récemment¹⁵⁶. Aussi la question essentielle devient-elle : y a-t-il une relation positive entre les crises et le mouvement national des faillites ?

Le choix du XIX^e siècle et de la France s'avère nécessaire car il faut mesurer les thèses concernant l'esprit d'entreprise par la mortalité des firmes. Les crises mixtes de 1825 à 1866, ainsi que les crises dites industrielles de 1873 à 1913 ont-elles agité sur les faillites de manière uniforme ? Bien entendu, sur un sujet aussi controversé, trois étapes retiendront notre attention : une étape théorique sur la nature et la logique des faillites dans le capitalisme moderne, une étape descriptive sur la tendance des défaillances par rapport aux crises, et une étape évaluative sur les dernières recherches en la matière.

3.1. Les théories anciennes des faillites

La littérature historique sur les défaillances a montré que, pour la fin du XVIII^e siècle et le tout début du XIX^e, la faillite n'est encore que le résultat de la spéculation et des règles du jeu sociologique propres aux communautés commerçantes¹⁵⁷. Par la suite, c'est la littérature économique qui nous montre que l'ensemble des faillites traduit bien trois tendances fondamentales du capitalisme : a) la sanction d'une mauvaise gestion qui s'avère dépendante de la conjoncture ; b) la sélection d'entreprises fragiles à l'occasion des crises périodiques de surproduction ou de sous-consommation ; c) la marginalisation progressive du processus d'échec marchand des entreprises industrielles. Ces tendances se rattachent à des théories économiques précises qu'il faut évoquer.

¹⁵⁴ François Caron dir. (1983) *Entreprises et entrepreneurs XIX^e-XX^e siècle*, Paris.

¹⁵⁵ Comme le signale Bertrand Gille (1959) *La banque et le crédit en France de 1815 à 1848*, p. 17-18, le fonds des dossiers de faillite du XIX^e siècle a plus souffert de destructions que celui du XVIII^e siècle.

¹⁵⁶ E. Labrousse éd. (1956) *Aspects de la crise et de la dépression de l'économie française au milieu du XIX^e siècle (1846-1851)*, La Roche sur Yon ; P. Cayez (1978) *Métiers jacquards et hautes fourneaux*, Lyon, et du même (1980) *Crises et croissances de l'industrie lyonnaise*, Paris.

¹⁵⁷ Serge Chassagne (1970) « Faillis en Anjou au 18^e siècle, contribution à l'histoire économique d'une province », *Annales ESC*, n° 2, p. 477-497 ; Jean-Clément Martin (1980) « Le commerçant, la faillite et l'historien », *Annales ESC*, n° 6, p. 1251-1268.

3.1.1. La sanction d'une mauvaise gestion

L'enchaînement habituel qui conduit une entreprise à la faillite passe par plusieurs étapes dans sa gestion. Une certaine euphorie règne quand tout va bien et que la bonne marche de l'affaire n'est déjà qu'apparente : l'entrepreneur relâche sa surveillance. D'où un développement important des programmes de production par investissement. La productivité des machines augmente, mais les ventes ne suivent pas immédiatement, ce qui entraîne une hausse des stocks d'invendus, donc des frais supplémentaires.

Quand le coût du stockage atteint le tiers de la valeur de la production, la trésorerie de l'entreprise s'en ressent durement. Tout dépend alors des réserves financières du patron : si elles sont fortement positives, l'entreprise traverse sans mal une période de difficultés, si elles sont négatives, l'entrepreneur doit se tourner vers ses partenaires : créanciers, fournisseurs, banques, associés, services de l'État. C'est là que la défiance propre au système bancaire français du XIX^e siècle condamne les erreurs flagrantes de gestion. En particulier, les banques attachent une importance capitale aux dépenses somptuaires effectuées en période de « vaches grasses ». L'erreur de gestion est révélée par la crise, comme le pense l'économiste Clément Juglar en 1892 : « La crise, c'est la pierre de touche qui permet de reconnaître la solidité des maisons de commerce, l'importance de leurs engagements et des ressources qu'elles possèdent, capital ou crédit, pour y faire face. Il s'opère grâce à elle sur le marché comme un tri : les maisons dont l'équilibre a été rompu succombent ; les autres résistent. C'est ainsi que les crises signalent les comptoirs douteux et ceux auxquels on peut se fier. »¹⁵⁸

Pour cet auteur libéral, les faillites attirent l'attention sur la violence des crises et sur les erreurs de gestion commises antérieurement. Parmi celles-ci, deux sont souvent mortelles pour les firmes : le surinvestissement de spéculation et le manque de réserves financières. Pendant l'expansion, un crédit facile et une hausse des prix constante font croire à la possibilité de profits illimités. Quand la crise survient, la baisse des prix et le resserrement du crédit font apparaître les fautes de gestion (gaspillage, produit non adapté à la demande mais qui continue à être fabriqué). Les faillites seraient alors plutôt la conséquence des crises que leur cause première. Pour Juglar la principale cause des crises économiques est l'arrêt de la hausse des prix.

Cette thèse est contestée par plusieurs historiens actuels. Ainsi, pour Jean-Clément Martin : « ni la maladresse d'un commerçant ni les malheurs de son entreprise ne sont déterminants dans le déclenchement d'une faillite – parfois la maladresse, les malheurs n'ont jamais eu lieu, et l'état financier de l'entreprise paraît sain. A la base de toutes les faillites on trouve plutôt les calculs de gains et de pertes effectués par les créanciers – plus rarement par le failli. C'est au terme de ces calculs que la décision de mettre telle entreprise en

¹⁵⁸ C. Juglar (1892) « Crises commerciales », *Nouveau dictionnaire d'économie politique*, t. 1^{er}, p. 641.

faillite est prise. Il n'y a pas de lien impératif entre faillite et faute professionnelle. »¹⁵⁹

Certes l'erreur de gestion ne peut expliquer la recrudescence des faillites à la suite des crises avant que les firmes n'aient atteint une grande taille parce qu'il y a encore un contrôle de la procédure par la communauté commerçante. Les groupes de commerçants sont soit en-deçà de la faillite (pas de possibilité de cessation des paiements), soit au-delà de la faillite (très fortes garanties financières), soit dans la faillite potentielle. Cette analyse semble bien correspondre à un niveau local (Niort et sa région), mais doit encore être attestée au niveau national pour des entreprises bien plus grandes et pour une sociologie patronale bien différente, avec une concurrence bien plus intense.

De plus, les spécialistes en gestion contestent la valeur explicative de l'erreur de gestion, car on est dans l'impossibilité de définir une norme de la « bonne » gestion, valable dans le long terme pour toutes les firmes dans tous les secteurs. Et, les crises n'ayant pas toujours les mêmes caractéristiques, le risque est grand d'attribuer à une erreur de gestion dans un cas ce qui serait une réussite gestionnaire dans l'autre¹⁶⁰.

Selon nous, la seule façon de spécifier l'erreur consiste à retenir les statistiques de banqueroutes où la fraude est condamnée, et non les données de faillites pour lesquelles la bonne foi est *à priori* admise. Une telle explication a été avancée par un criminaliste belge : Georges Kellens en 1974. Pour lui les banqueroutes présentent un décalage de deux années avec le cycle économique¹⁶¹. Il constate qu'il existe bien un rapport inverse entre les cycles économiques et les cycles des banqueroutes, par exemple pour la France sur la période 1826-1895¹⁶². En somme, l'erreur de gestion ne serait que volontaire et à dominante frauduleuse. La crise économique serait le révélateur de comportements déviants. Ces approches de type sociologique qui infirment une thèse courante sur la relation faillites-crisis sont contredites par un corpus théorique plus macroéconomique : la théorie marxiste des crises. Aussi allons-nous récapituler les arguments qui permettent de passer de la conjoncture éthérée aux structures réelles.

3.1.2. La sélection drastique des entreprises défailtantes

La thèse de Karl Marx porte sur deux points à ce sujet : la dévalorisation du capital et la centralisation des capitaux en quelques mains. La crise reste la résolution momentanée des contradictions du système capitaliste d'appropriation, elle prend la forme d'une perte de valeur du capital après faillite :

¹⁵⁹ J.-C. Martin (1977) *Commerce et commerçants de Niort et des Deux-Sèvres au XVIII^e et XIX^e siècles d'après les dossiers de faillites*, Paris, thèse de 3^e cycle en histoire, p. 287.

¹⁶⁰ A. Massardier (1958) *Contribution à l'histoire de la comptabilité (XVIII^e siècle)*, notes sur la faillite, Lyon, thèse.

¹⁶¹ G. Kellens (1974) *Banqueroute et banqueroutiers*, Bruxelles, p. 56.

¹⁶² *Ibid.*, p. 73, note 13.

« Quand on parle de *destruction de capital* par les crises, il faut distinguer deux choses. – Dans la mesure où le procès de reproduction s’arrête, le procès de travail se ralentit ou est, par endroits, complètement paralysé, c’est du capital réel qui est détruit (...). Secundo, la *destruction de capital* par les crises signifie encore la dépréciation de *masses de valeur* qui les empêche de renouveler ultérieurement leur procès de reproduction comme capital à la même échelle. C’est la baisse ruineuse des prix des marchandises. Ce qui est ainsi détruit, ce ne sont pas les valeurs d’usage. Ce que l’un perd, l’autre le gagne. Des masses de marchandises faisant fonction de capital ne peuvent pas se renouveler comme *capital* entre les mêmes mains. Les anciens capitalistes font faillite. »¹⁶³

Quant à la centralisation des capitaux entre quelques mains, elle semble inhérente au mécanisme de la crise : les entreprises les plus fragiles financièrement sont liquidées à la suite de leur faillite sans retour. Leurs équipements et leurs personnels sont repris par les firmes survivantes. Si la faillite est évitée (de justesse), les difficultés de fonctionnement conduisent aux fusions ou à la reprise d’entreprise par des capitalistes extérieurs plus importants.

Karl Marx et Friedrich Engels ont surtout étudié les crises de 1847 et de 1857, qui sont encore des crises « mixtes », mais ils insistent déjà sur le rôle important des faillites en chaîne qui favorisent la transmission de la crise de la sphère financière à la sphère industrielle, puis à la sphère commerciale¹⁶⁴. Certes, la fragilité du crédit inter-entreprises qu’ils remarquent concerne plutôt les grandes firmes, mais leur schéma vaut aussi pour les petites unités concurrentielles : les petits poissons ne sont pas tous gobés par les grands.

Cette théorie a été affinée par Rudolf Hilferding sur le plan financier, et par Eugène Varga pour le capitalisme monopoliste¹⁶⁵. Selon ce dernier auteur, la faillite sert à annuler les dettes résultant de la chute des prix. Elle est aussi la conséquence d’une atonie de l’esprit d’entreprise quand le nombre de créations *ex nihilo* tend à baisser. Le retour périodique des crises au XIX^e siècle engendre un lent laminage des petites entreprises du secteur concurrentiel : rareté du menu fretin quand apparaissent les cétacés ? On obtiendrait donc un système à deux logiques : une logique protectrice vis-à-vis de la faillite pour les petites firmes familiales bien insérées dans un tissu économique local encore très méfiant envers le financement externe, et une logique d’acceptation de la faillite possible pour les sociétés faisant appel à l’épargne ou aux banques d’affaires. La victoire progressive de la deuxième logique explique que la tendance à la surcapitalisation soit la principale cause des crises industrielles.

C’est pourquoi, en outre, la sélection des entreprises touche d’abord les firmes marginales, puis les unités plus solides mais ne trouvant pas un financement suffisant de leur dette, et enfin quelques grandes compagnies qui se sont livrées à des spéculations risquées en période d’essor. La faillite joue alors un

¹⁶³ K. Marx (1858) *Théories sur la plus-value*, Paris, réédition 1975, t. 2, p. 591-592.

¹⁶⁴ K. Marx et F. Engels (1978) *La crise, recueil de textes*, Paris, p. 169.

¹⁶⁵ R. Hilferding (1910) *Le capital financier*, Paris, traduction française, 1970 ; E. Varga (1935) *La crise économique, sociale, politique*, Paris, réédition 1976, p. 161.

rôle d'assainissement des structures, mais pas au sens des libéraux : plutôt qu'un critère objectif d'apurement des pertes, c'est une fuite en avant dans la surproduction car survivent justement les firmes les plus dynamiques.

Il faut donc comparer les grandes faillites dans les grandes villes (secteur moderne) aux petites défaillances dans les petites villes (secteur ancien), pour spécifier les deux logiques en jeu. Mais vouloir généraliser à partir d'un des deux côtés de la balance revient à faire d'un poids deux (fausses) mesures : réductionnisme local ou généralisation hâtive. L'interférence des deux logiques conduit d'ailleurs au paradoxe suivant : le rôle des grandes faillites dans les crises n'est pas bien compris tandis que la masse des petites faillites est jugée marginale quand on la rapporte au nombre d'entreprises existantes.

3.1.3. La marginalité apparente des faillites

Le premier économiste à avoir tenté d'estimer la part des faillites dans le stock d'entreprises semble avoir été Adam Smith : « A l'égard de la conduite des affaires, le nombre des entreprises sages et heureuses est partout beaucoup plus considérable que celui des entreprises imprudentes et malheureuses. Malgré toutes nos plaintes sur la fréquence des banqueroutes, les malheureux qui tombent dans ce genre d'infortune ne sont qu'en bien petit nombre, comparés à la masse des personnes engagées dans le commerce et dans les affaires de toutes espèces ; *ils ne sont peut-être pas plus d'un sur mille*. La banqueroute est peut-être la plus grande calamité et la plus forte humiliation à laquelle puisse être exposé un innocent. Aussi la majeure partie des hommes prennent-ils bien leurs précautions pour l'éviter. A la vérité, il y en a quelques-uns qui ne l'évitent pas, comme il y en a aussi quelques-uns qui ne peuvent venir à bout d'éviter la potence. »¹⁶⁶ C'est cette apparente marginalité globale du flux des faillites, due à la prévention psychologique de l'échec économique, qui a fait nier à certains auteurs la relation entre crises et faillites. Ceux-ci n'ont pas vu que les variations entre les secteurs sont considérables, et que l'impact d'une crise dépend du degré de concentration des populations d'entreprises. D'où le dilemme suivant : au niveau national l'augmentation due aux crises semble assez négligeable, alors que pour certaines professions les écarts sont importants¹⁶⁷.

Une autre tendance préjudiciable des spécialistes consiste à attribuer à une cause *unique* la responsabilité de la hausse des faillites. Prenons le cas du facteur politique. Pour Hippolyte François Mascret, auteur qui éditait un dictionnaire des commerçants faillis au deuxième tiers du XIX^e siècle, la conjoncture politique expliquerait en majeure partie l'évolution des faillites entre 1828 et 1872 : « Le cours de la rente et le taux de l'escompte à la Banque

¹⁶⁶ A. Smith (1776) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, traduction française, 1843, t. 1^{er}, p. 428.

¹⁶⁷ M. Henry (1928) « Les risques de faillite par profession », *Journal de la Société de Statistique de Paris*,

[de France] n'ont aucun rapport avec les causes du nombre croissant des faillites. L'augmentation du nombre des patentés et la suppression récente de l'exercice de la contrainte par corps [en 1876] ne révèlent qu'une influence supposable. La liberté de la boucherie et de la boulangerie y contribue quelque peu. *La politique seule est la cause incontestable d'un effet dont on aurait tort de s'alarmer.* La politique est le thermomètre du crédit public, le crédit public est le thermomètre du commerce et le commerce est le thermomètre de la faillite. Si la politique de l'État est conforme à l'opinion publique, le crédit se dilate, le commerce s'émancipe, déborde, les écueils se multiplient : la faillite augmente. Dans le cas contraire, le crédit se resserre, le commerce rentre dans ses extrêmes limites, le nombre des écueils se restreint : la faillite diminue. »¹⁶⁸

Cet auteur est certainement le premier à avoir l'intuition d'une corrélation entre indicateurs économiques et faillites mais, en l'absence d'outils statistiques adaptés, il fut réduit à une certaine poésie de l'interprétation du grand tableau chiffré qu'il a eu le courage de publier en complément de son Dictionnaire : « En résumé : la confiance dans le Chef de l'État et la bonne politique de son Gouvernement sont au commerce ce que sont à l'Océan les pleines et nouvelles lunes d'équinoxe. La marée ne se brise contre les écueils qu'à son terme ascendant. La mer, c'est le crédit ; la marée, c'est le commerce ; la rive, c'est la faillite. » (Ibid.)

Relativisant la relation entre les faillites et les crises, un statisticien, Charles Limousin, suit en 1900 le raisonnement suivant : « En effet, 1873 est (...) une année de crise, et 1877 une année de reprise (...). Or, la proportion du nombre des faillites au nombre des commerçants a été, pour la première de ces années, de 0,37 % et pour la seconde de 0,36 %, soit une différence en plus de 0,01 % ou de 1‰. Si c'est la crise qui s'est ainsi fait sentir, elle a agi bien faiblement. »¹⁶⁹ Pour lui, ce taux reflète mal la conjoncture, puisqu'il peut s'avérer plus important lors de la reprise que pendant la crise (p. 58).

L'erreur d'interprétation provient ici d'une méconnaissance de la démographie des entreprises : si les créations augmentent en même temps que les disparitions, le taux de faillites ne varie guère parce que le stock d'entreprises a lui-même augmenté juste avant la crise. De plus, l'argument du poids différent des faillites dans l'essor et dans la crise est combattu par Limousin. Pour cela, il compare le montant des pertes, estimé par la différence entre l'actif et le passif national des faillites, et le taux précédent. Mais il modifie les données à deux niveaux : d'abord en réduisant de 3 % le nombre de patentés pour obtenir le nombre correct, selon lui, de commerçants susceptibles de faire faillite, ensuite en majorant de 25 % le passif afin d'utiliser un montant de « pertes présumées » plus conforme à la réalité. Ce faisant, il introduit un biais non évaluable dans la démographie des entreprises, en nombre comme en valeur.

¹⁶⁸ H.F. Mascaret (1872) « Tableau synoptique des faillites », in *Dictionnaire des faillites pour l'année 1871*, Paris, chez l'auteur.

¹⁶⁹ Ch. M. Limousin (1900) « Philosophie de la statistique des faillites », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, p. 57.

Tableau 20. Le tableau synoptique de Mascret sur les faillites parisiennes.

Date	Evènements politiques	Faillites Seine	% de patentés
1828	Expédition en Morée. Brouille avec le Dey d'Alger	567	1,06
1829	Polignac. Blocus d'Alger. Refus de l'impôt en Bretagne	500	0,95
1830	Révolution de Juillet. Louis-Philippe	516	0,98
1831	Procès des Ministres. Troubles à Paris. Invasion Belgique	698	1,32
1832	Occupation d'Ancône. Prise de Bône. Insurrection	349	0,67
1833	Traité entre la Russie et la Turquie. Prise de Bougie	280	0,53
1834	Insurrection à Lyon. Quadruple alliance. Exposition Paris	349	0,63
1835	Attentat Fieschi. Prise de Mascara	326	0,56
1836	Mort de Charles X. Expédition de Constantine. Attentat	407	0,65
1837	Mariage du Duc d'Orléans. Complices de Strasbourg	544	0,76
1838	Evacuation d'Ancône. Prise de Saint-Jean d'Ulloa	440	0,60
1839	Difficultés avec la Suisse au sujet du Prince L.-Napoléon	1 002	1,31
1840	Prise de Mazagan. Affaire de Boulogne. Attentat Darmès	818	1,46
1841	Troubles à Lille. Plaintes du Commerce (droit de visite)	803	1,02
1842	Dissolution des Chambres. Mort du Duc d'Orléans	656	0,78
1843	Négociations avec les anglais (droit de visite). Tahiti	738	0,86
1844	Mogador, Isly, paix du Maroc. Emprunt de 200 millions	751	0,87
1845	Troubles en Suisse (jésuites). Sidi-Brahim	832	1,02
1846	Evasion du prince Louis. Mort du Pape. Cherté des grains	938	1,14
1847	Ouverture des Chambres. Kabylie. Banquets	1 323	1,59
1848	Révolution de Février	631	0,73
1849	Napoléon président. Assemblée législative. Émeutes	607	0,78
1850	Sociétés secrètes. Mort de Louis-Philippe. Message présid.	464	0,56
1851	Conflit entre l'Assemblée et le Président. Coup d'État	539	0,59
1852	L'Empire. Élections	507	0,58
1853	Question d'Orient. Mariage de l'Empereur	546	0,57
1854	Guerre de Crimée. Emprunt par souscription publique	821	0,81
1855	Mort de Nicolas. Exposition. Prise de Sébastopol. La paix	781	0,79
1856	Naissance du prince impérial. Le Congrès. Élections	746	0,70
1857	Guerre contre la Chine. Prise de Canton	864	0,79
1858	Attentat d'Orsini. Conférence de Paris. Traité avec le Japon	1 084	0,90
1859	Guerre d'Italie. Villafranca. Nouvelle expédition en Chine	1 100	0,90
1860	Libre-échange. Annexion de la Savoie. Traité de Pékin	1 212	0,90
1861	Conférences avec l'Angleterre et l'Espagne sur le Mexique	1 474	1,15
1862	Départ (de l'expédition) pour le Mexique	1 845	1,40
1863	Prise de Puebla. Entrée à Mexico. Élections	1 370	1,05
1864	Empire du Mexique. Traité avec l'Italie	1 472	1,09
1865	Toujours le Mexique et son emprunt	1 630	1,29
1866	Sadowa. Cession de la Vénétie. Évacuation de Rome	1 650	1,12
1867	Évacuation du Mexique. Question du Luxembourg	1 686	1,10
1868	La Garde mobile. Les chassepots. Fin contrainte par corps	1 925	1,32
1869	Élections. M. Ollivier. Transformation du régime gouvern.	2 009	1,35
1870	Sedan. La République. Fabre. Liberté de la Presse	1 366	0,87
1871	La Commune. La République de M. Tiers.	12	0,00

Source : Document annexe au *Dictionnaire des faillites pour 1871*, 1 page grand format.

Cette idée d'une marginalité statistique des faillites est courante : « La faillite était, d'après la théorie économique, la sanction de l'homme d'affaires inefficace, son spectre hante les romans de l'Angleterre victorienne. Mais, en fait, les risques de banqueroute étaient extrêmement limités, sauf pour le modeste entrepreneur marginal lancé par exemple dans le petit commerce, les activités à la frange du bâtiment ou connexes à quelques industries encore dynamiques, comme celle des métaux. Dans l'Angleterre édouardienne, y compris pendant les deux années de crise, le passif d'une faillite n'atteignait généralement pas plus de 1 350 livres. Le risque s'amenuisait d'ailleurs pendant les 30 dernières années qui précédèrent la Première guerre mondiale. Ainsi, entre 1905 et 1909 (ce qui inclut une dépression), sur un total approximatif de 2 500 manufactures de coton, 11 en moyenne par an ont été déclarées en faillite – soit moins de 0,5 %. »¹⁷⁰

Sans doute, le seul recours à la courbe des faillites afin de détecter les crises reste illusoire, mais il semble hâtif de rejeter tout l'apport des économistes sur le sujet, même à partir d'une étude régionale non représentative de la Nation. Car la littérature économique indique bien une tendance de fond : le remplacement du processus ancien d'échec par faillite, trop coûteux en capital, par des formes modernes de disparition d'entreprises, formes moins coûteuses. Sachant que la faillite fait perdre jusqu'à 80 % du capital investi, il paraît logique que les firmes tiennent compte de ce coût et préfèrent, dès le début du XX^e siècle, la solution des disparitions volontaires ou celle des fusions. La marginalité n'est donc qu'apparente, parce qu'elle masque des transferts qui n'empêchent pas de grandes faillites. Les processus de minimisation du coût de l'échec des firmes sont peu à peu intégrés par le capitalisme dans les modalités d'évolution de ses structures¹⁷¹.

3.2. Le rôle des faillites durant les crises

Il s'agit maintenant d'évaluer quantitativement le rôle des défaillances d'entreprises pendant les crises économiques du XIX^e siècle. Pour cela, nous suivrons les trois hypothèses dégagées par la première partie, à savoir : les faillites permettraient de révéler les fautes de gestion des entrepreneurs les moins habiles ou les plus malhonnêtes ; puis les faillites élimineraient le plus souvent les petites entreprises quand la crise survient ; et enfin les faillites annonceraient ou amplifieraient sectoriellement les crises avec un décalage temporel précis. Les réponses qui seront apportées permettront de faire avancer les recherches, selon nous, dans deux directions : soit vers la sociologie des échecs d'entreprises, soit vers la mesure des coûts de faillites pendant les crises.

¹⁷⁰ E.J. Hobsbawm (1977) *Histoire économique et sociale de la Grande-Bretagne*, Paris, t. 2, p. 169.

¹⁷¹ V. Zarnowitz et L. Lerner (1961) « Cyclical Changes in Business Failures and Corporate Profits », in G.H. Moore ed., *Business Cycles Indicators*, New York, t. 1.

3.2.1. La détection des erreurs de gestion

Il existe un moyen pratique de mesurer la part de fraudes du système économique, grâce à la statistique des banqueroutes. Depuis le Code pénal de 1810, les actes de gestion répréhensibles sont punis soit par la banqueroute simple (qui relève du tribunal correctionnel), soit par la banqueroute frauduleuse (qui dépend de la Cour d'assises). Ces deux peines ont été fusionnées par la loi du 25 janvier 1985¹⁷².

Ce qu'il importe de retenir, c'est que la banqueroute simple sanctionnait une mauvaise gestion fortuite ou une inconséquence involontaire, tandis que la banqueroute frauduleuse pénalisait une mauvaise gestion organisée ou une inconséquence de comportement d'affaire jugée volontaire par le tribunal. L'ensemble de ces condamnations traduit ainsi la part révélée (par la justice pénale) des actes de mauvaise gestion. On entend par là des actes tels que : la revente au-dessous du prix de revient dans le but de retarder la faillite ; l'emploi de moyens ruineux pour se procurer des fonds (toujours dans le même but d'éviter l'échec infamant) ; le détournement ou la dissimulation de tout ou partie de l'actif par le débiteur ; l'augmentation frauduleuse du passif du même débiteur (fausses factures, etc.) ; et enfin la tenue d'une comptabilité fictive ou l'absence de comptabilité¹⁷³.

Il y aurait donc deux types de gestion anormale : la mauvaise gestion fortuite et non volontaire, qui correspond aux risques normaux de l'entreprise dans un système concurrentiel, et la mauvaise gestion intrinsèque, qui relève d'actions répréhensibles, d'actes anormaux vis-à-vis de la collectivité commerciale. Les crises économiques, qui contractent les normes d'acceptation des irrégularités et qui restreignent la confiance générale en autrui, ont ainsi le pouvoir de révéler les deux types d'erreurs de gestion : par la hausse des faillites comme par l'augmentation des banqueroutes.

Mais il se produit un décalage entre les deux phénomènes parce qu'on déclare d'abord la faillite (sanction commerciale) avant d'entamer une procédure de banqueroute (sanction pénale). Il y a donc une forte corrélation entre les deux séries, puisque ce sont les mêmes individus qui sont poursuivis. En fait, le nombre de banqueroutes permet de préciser la gravité de la transgression des normes de bonne gestion en période de récession ou d'expansion.

Dans le tableau 21 nous avons retenu systématiquement les deux années qui suivent le début de la crise, pour tenir compte du décalage entre l'ouverture des faillites et la survenance de la condamnation de banqueroute, qui est d'environ cette durée pour les autres pays européens. La moyenne du rapport banqueroutes sur faillites pendant les récessions (12,1 %) est légèrement

¹⁷² Jacques-Henri Robert (2007) « La banqueroute et ses satellites de 1807 à 2005 », in Bernard Teyssié dir., *Le Code de commerce, 1807-2007 : livre du bicentenaire*, Paris, Dalloz, p. 264.

¹⁷³ Luc Marco (1985) « Bankruptcies and Economic History: The Example of France », *European Journal of Political Economy*, Munich, n° 4, p. 485-508.

supérieure à celle des périodes dites d'expansion (12,0 %). Mais la différence n'est guère significative : il faut étudier les deux séries sur des sous-périodes plus courtes.

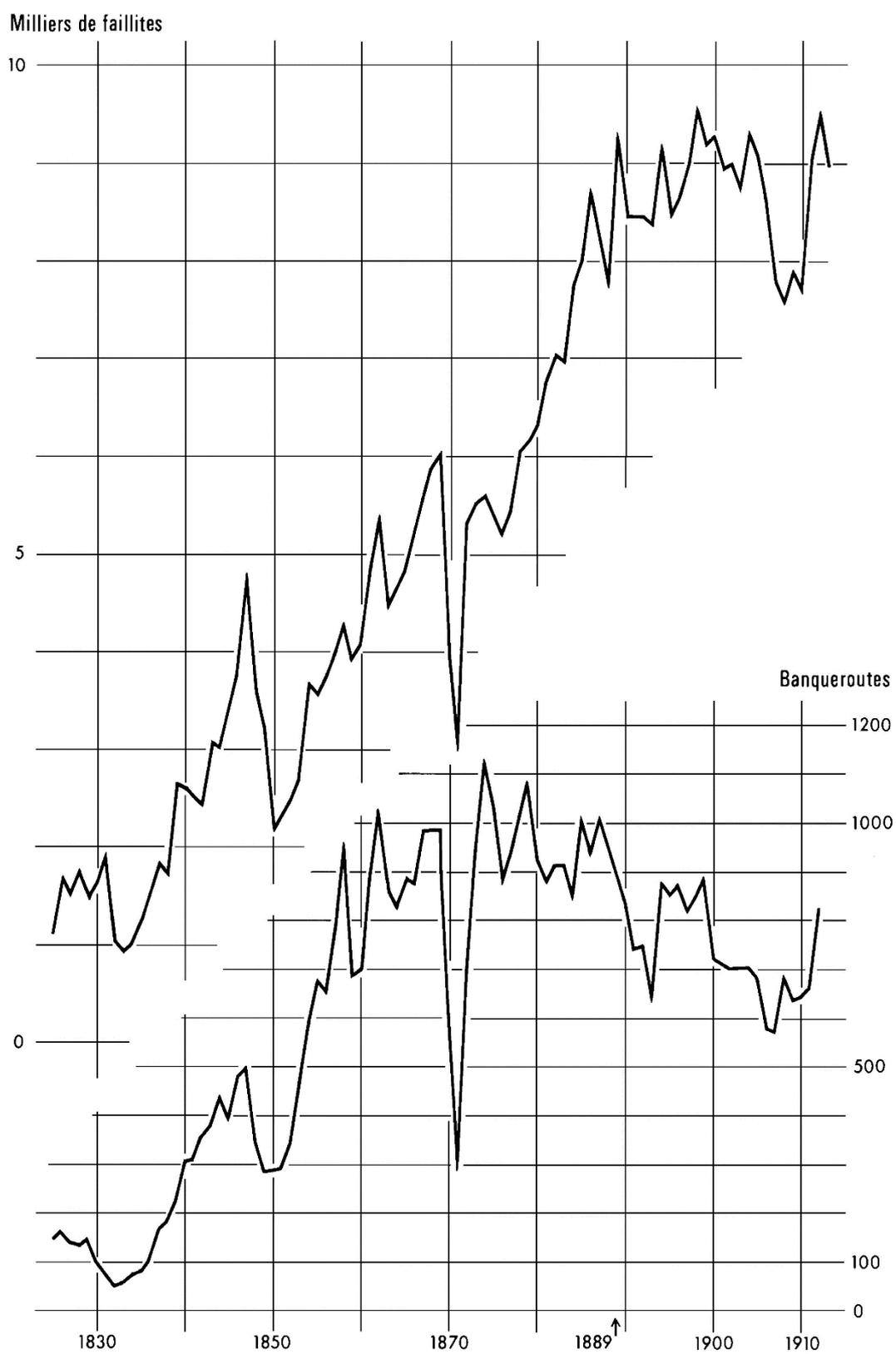
Tableau 21. Faillites et banqueroutes selon la conjoncture (1825-1914).

Période	Faillites	Banqueroutes	Rapport B/F en %
1825-1826 R	1 400	152,5	10,9
1827-1835 E	1 396	93,2	6,7
1836-1837 R	1 685	135,5	8,0
1838-1846 E	2 812	341,4	12,1
1847-1848 R	4 150	423,0	10,2
1849-1856 E	2 971	449,9	15,1
1857-1858 R	4 155	866,5	20,9
1859-1865 E	4 589	840,7	18,3
1866-1867 R	5 390	931,0	17,3
1868-1872 E	4 838	708,4	14,6
1873-1874 R	5 555	1 040,5	18,7
1875-1881 E	5 903	962,0	16,3
1882-1884 R	7 250	890,6	12,3
1885-1889 E	8 398	962,2	11,5
1890-1891 R	8 475	788,5	9,3
1892-1899 E	8 846	820,1	9,3
1900-1901 R	9 110	715,0	7,9
1902-1906 E	8 936	677,2	7,6
1907-1908 R	7 655	630,5	8,2
1909-1912 E	8 515	692,0	8,1
1913-1914 R	8 960	848,0	9,5
Moyenne générale	5 761,4	665,2	11,6

Source : *Compte général*. Nombres moyens par périodes. E : expansion. R : récession.

Sur le graphique 1 ci-dessous, il apparaît que les deux séries sont en phase de 1825 à 1879. Ensuite la tendance des banqueroutes s'inverse par rapport à celle des faillites, car la première série baisse alors que la seconde continue à augmenter. Il est vrai que la promulgation de la liquidation judiciaire en 1889 a provoqué une tendance à l'admission de l'erreur de bonne foi de la part du débiteur. Il se produit alors une rupture selon le type de crise économique : pendant les crises mixtes (agricoles-commerciales) l'erreur de gestion est proportionnelle au flux global de mortalité des entreprises, tandis que pendant les crises nouvelles (industrielles-financières) la part des erreurs de gestion se stabilise et tend même à diminuer par rapport à la mortalité conjoncturelle des firmes. Reste le problème délicat de la spéculation boursière qui retentit sur nombre de firmes industrielles trop vite fondées et tout aussi rapidement dissoutes : erreur de prévision ou inconscience collective ? Les spécialistes de criminologie ont souligné le très fort écart des taux d'acquittement en matière de banqueroutes : plus de la moitié des banqueroutes frauduleuses, et moins de 10 % des banqueroutes simples (Kellens, 1974).

Graphique 1. Faillites et banqueroutes en France de 1825 à 1913.



Avec la montée de l'industrialisation, c'est un peu comme si la société sanctionnait plus sévèrement les fautes involontaires que les escroqueries. Cela indique aussi que les erreurs de gestion furent plus courantes au XIX^e siècle que l'on ne croit généralement¹⁷⁴. Leur détection par les faillites permet d'évaluer la vigueur de la démographie des entreprises (plus de tentatives donc plus d'échecs), leur mise en évidence par les banqueroutes permet aussi de préciser la part des escroqueries et des spéculations douteuses, surtout pendant les crises financières comme celle de 1907-1908¹⁷⁵.

3.2.2. L'élimination des petites entreprises fragiles

Les économistes du XIX^e siècle ont bien perçu l'enjeu des faillites pour la concentration des firmes : l'élimination était radicale avant que les gestionnaires n'inventent d'autres modalités de concentration moins onéreuses (fusions, absorptions). Ceci s'est passé à partir des années 1900-1905. C'est ce qui explique la tendance générale d'abord à la hausse, puis à la baisse après 1900, et enfin au regain des années 1907-1913 dû au retour des crises éliminatrices en période de première crise financière mondiale.

3.2.2.1. L'élimination due à l'industrialisation

Comme nous le signale Bertrand Gille¹⁷⁶, c'est à partir d'une circulaire du 1^{er} septembre 1802 (14 Fructidor de l'an X) que date l'intérêt du pouvoir central pour la statistique départementale des faillites. Au niveau national, le début du dénombrement est 1817, grâce à la rétrospective (1817-1826) publiée dans le *Compte général de l'administration de la justice civile et commerciale* de 1830.

Mais d'autres tableaux se trouvent aux Archives Nationales, résultat d'une circulaire du 17 mars 1835 émanant du Ministère de l'Intérieur, qui étaient destinés à la Statistique générale de la France, récemment créée¹⁷⁷. Ceux-ci comprennent la profession des faillis en trois postes (industriels, banquiers, commerçants) et le montant des passifs depuis l'année 1820 jusqu'à 1840, année que l'on peut comparer au *Compte général* qui publie alors une série fiable statistiquement. La première sous-période à considérer est donc 1820-1840, période de fortes variations du flux des faillites, comme le montre le graphique 2. C'est au début de l'industrialisation que les faillites frappent le plus les esprits des contemporains, publicistes comme économistes.

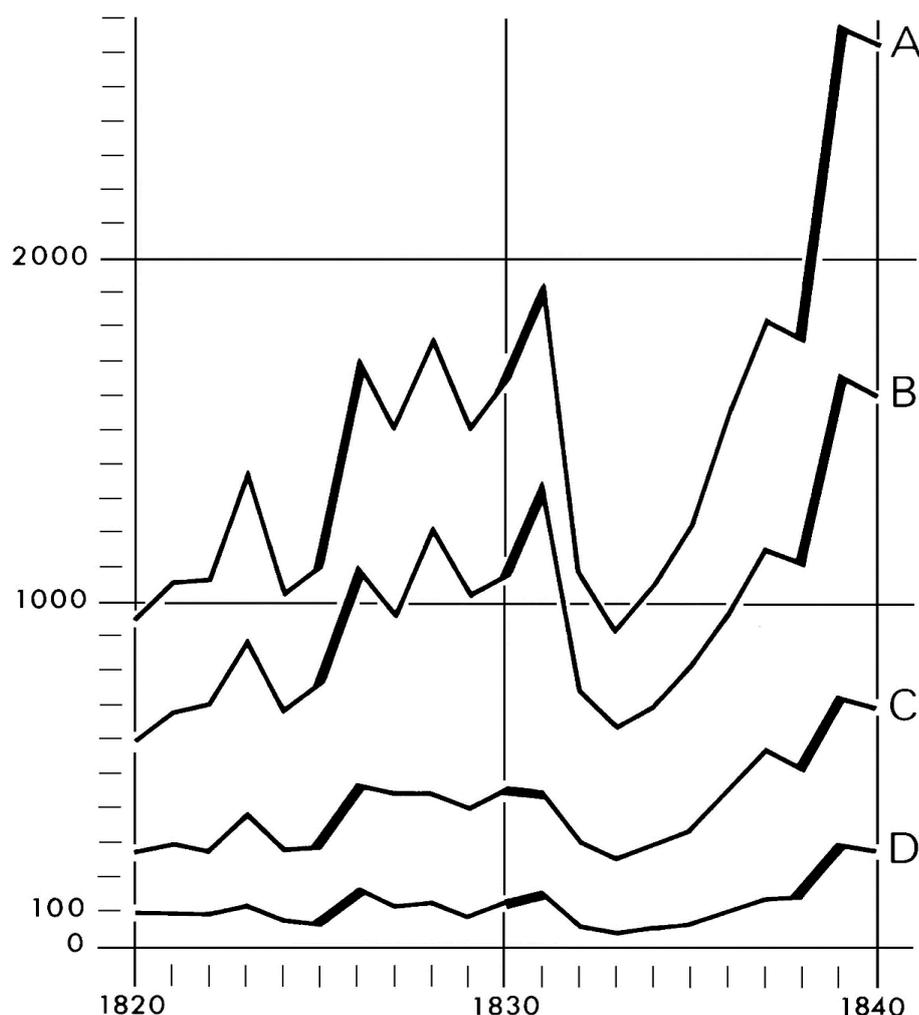
¹⁷⁴ Serge Hadji-Artinian (2001) *La faute de gestion en droit des sociétés*, Paris, Litec, 369 p. Gabriel de Vareilles-Sommières (1871) *Étude sur l'erreur en droit romain et en droit français*, Paris, Cotillon, p. 242.

¹⁷⁵ R.-G. Lévy (1907) « La crise économique de 1907 et les États-Unis d'Amérique », *Revue des Deux Mondes*, 15 décembre, p. 805-828.

¹⁷⁶ B. Gille (1960) *Les sources statistiques de l'histoire de France : des enquêtes du XVII^e à 1870*, Genève, 2^e édition, p. 126-127.

¹⁷⁷ Idem, p. 171-172.

Graphique 2. L'évolution des faillites par professions (1820-1840).



Légende : A : ensemble des faillites ; B : marchands ; C : industriels ; D : banquiers. En trait gras, augmentation consécutive au début d'une crise économique.

La majeure partie des faillites concerne alors des marchands, bien que la part des industriels et des banquiers augmente en fin de période. Mais ces « industriels » et ces « banquiers » ne sont pas de grands capitaines d'industrie. Il est difficile à l'époque de faire la distinction entre le commerce et l'industrie, entre le commerce et la banque. Le terme industrie est défini dans le Littré comme « une profession mécanique ou mercantile, art, métier que l'on exerce pour vivre »¹⁷⁸. Les notions d'industriel et de banquier sont issues d'une séparation entre les marchands « purs » et les marchands-fabricants ou les marchands-banquiers. Les réalités couvertes par le terme « industriel » dans les tableaux de faillites des Archives Nationales sont alors plus proches de l'artisanat et des petites firmes industrielles que du grand capitalisme.

¹⁷⁸ E. Littré (1877) *Dictionnaire de la langue française*, t. 3, p. 3194. Il ajoute plus bas : « Industrie se dit quelquefois de tous les arts industriels, sauf l'agriculture, par opposition à l'agriculture. » L'expression « d'industries profitables au Conseil » se trouve déjà chez Oresme en 1380 selon F. Meunier (1857) *Essai sur la vie et les ouvrages de N. Oresme*.

Mais comme ces intitulés ne sont pas du tout expliqués dans les cartons d'archives, nous pouvons les considérer comme des ordres de grandeur qui devront être précisés par comparaison avec les études locales. Par exemple, Pierre Cayez a montré que la part des industriels augmentait dans le passif lyonnais : en 1810, 12 %, en 1857, 52 %¹⁷⁹.

Les faillites des banquiers et des marchands semblent être plus en phase avec les crises que celles des industriels. Ainsi, pendant la crise de 1830 ces dernières baissent légèrement. Si l'on étudie d'un peu plus près la proportion relative des passifs de ces trois groupes (tableaux en annexe), on remarque que les faillites de banquiers augmentent beaucoup durant les crises, tandis que les deux autres groupes sont toujours dans la même proportion relative. Le recul qui suit cette poussée due aux crises économiques respecte la hiérarchie entre les trois grandes professions.

Ce qui fait qu'en 1833, on est revenu au niveau de 1829. Mais la progression reprend alors très vite, et cette fois-ci plus régulièrement qu'avant. Elle ne cessera plus jusqu'à la fin du XIX^e siècle, d'abord parce que le nombre d'entreprises susceptibles de faire faillite va augmenter énormément, et ensuite parce que la concentration va éliminer au fur et à mesure de leur arrivée les jeunes entreprises les plus fragiles.

En fonction des données disponibles, la seconde sous-période à étudier est 1840-1913. Le juriste A. Charles Renouard a été le premier, à notre connaissance, à commenter ces chiffres¹⁸⁰. La loi sur les faillites de 1838 a eu pour résultat bénéfique de réinsérer dans le champ juridique beaucoup de défaillances réglées auparavant à l'amiable. Mais, contrairement à une idée répandue, A.C. Renouard n'associe pas faillites et crises : « l'augmentation du nombre des faillites se proportionne à l'accroissement des affaires commerciales, et est un signe de prospérité plutôt que de détresse. »¹⁸¹

La tendance générale (graphique 3) est une hausse parfois interrompue par des événements particuliers (révolution de 1848, guerre de 1870, changement du droit des faillites en 1889). Les crises de 1847, 1857 et 1866 présentent une hausse continue des faillites, sans décalage. La hausse de 1861 est due à l'acquisition de la Savoie, de la Haute-Savoie et des Alpes-Maritimes. Ces crises « mixtes » agissent rapidement sur les entreprises.

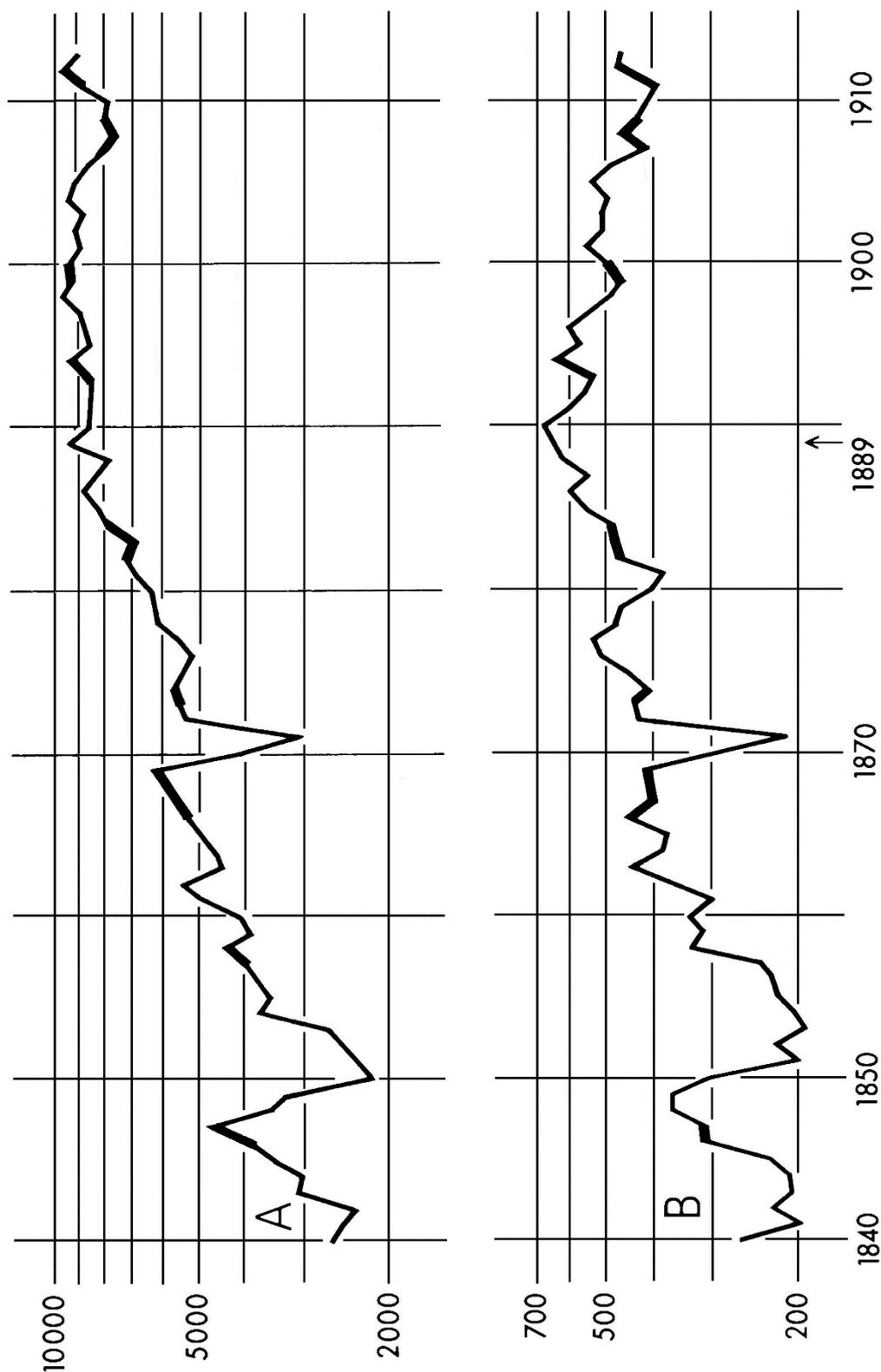
Les crises de 1873, 1882 et 1890 sont perturbées par les décalages introduits par les liquidations amiables avant que la loi de 1889 ne vienne atténuer ce biais-là. Par contre, les crises de 1900 et 1907 sont visibles à partir du seul flux des faillites.

¹⁷⁹ P. Cayez (1973) « Les faillites dans la région lyonnaise », *Bulletin du Centre lyonnais d'histoire économique et sociale de la région lyonnaise*, n° 4, p. 1-15.

¹⁸⁰ A.C. Renouard (1857) *Traité des faillites et des banqueroutes*, Paris, Guillaumin, 3^e édition, t. 1^{er}, p. 194-203. La première édition de ce livre est de 1842.

¹⁸¹ Idem, p. 196.

Graphique 3. Évolution des faillites selon leur importance (1840-1913).



Légende : A : Ensemble ; B : Faillites au passif supérieur à 100 000 F. Faillites et liquidations judiciaires sont agrégées en un flux unique à partir de 1889. En trait gras, augmentation consécutive au début d'une crise économique.

En somme, les crises de nouveau type, dites « industrielles et financières », sont masquées par des facteurs exogènes, comme le montre la courbe des faillites terminées dont le passif est supérieur à 100 000 francs. Cette tranche représente environ 12 % du flux des faillites sur l'ensemble de la période 1840-1913. Ces « grandes » faillites suivent donc la même évolution que l'ensemble du flux.

Au niveau des régions (tableau 23), la progression est constante, sauf pour la dernière sous-période (1907-1913) où une baisse de 9 % se produit. En volume, quatre régions dominent l'ensemble national, dans l'ordre décroissant : Ile-de-France, Rhône-Alpes, Provence Côte d'Azur, et Aquitaine. En variation relative, la moyenne nationale est de + 28,9 % sur toute la période. Seules quatre régions sont au-dessous de ce pourcentage : la Haute-Normandie, la Basse-Normandie, l'Ile-de-France et la Champagne-Ardenne. La région parisienne est donc la plus touchée par les faillites et parmi celles qui progressent le moins. Preuve d'une stabilité déjà atteinte ?

3.2.2.2. L'élimination due aux crises économiques

Si les anciens économistes avaient bien perçu le rôle destructeur de l'industrialisation, ils n'avaient pas bien saisi le rôle de l'échec marchand. Les faillites ont une fonction d'assainissement des structures en accélérant la mortalité des très petites entreprises qui ne peuvent résister à la baisse de la demande au cours des crises économiques. Mais en freinant la montée des jeunes firmes innovatrices pendant les périodes d'essor, les faillites bloquent la démographie des entreprises. Reprenons donc chaque crise dans l'ordre chronologique.

1°) Pendant les crises mixtes

L'analyse classique des crises en histoire économique (voir Ernest Labrousse)¹⁸² montre que les crises d'ancien type sont dues à de mauvaises récoltes qui se répercutent dans l'industrie par la hausse des prix agricoles, principal facteur de blocage du pouvoir d'achat des consommateurs. Les faillites deviennent alors le résultat d'une défaillance de la Demande. A cette explication s'oppose la thèse de David Landes, pour qui la peur de la faillite réduit l'offre d'entrepreneurs actifs¹⁸³.

C'est ce qui expliquerait que la progression des faillites soit si faible entre 1817-1826 et 1827-1838 en dehors des grandes régions qui s'industrialisent. Car les patrons essaient d'éviter le plus possible la faillite, le capitalisme n'ayant pas encore utilisé partout cette vieille procédure pour en faire un instru-

¹⁸² E. Labrousse (1944) *La crise de l'économie française à la fin de l'ancien régime et au début de la Révolution*, Paris, PUF.

¹⁸³ D.S. Landes (1953) « L'esprit d'entreprise en France » *Nouvelle revue de l'économie contemporaine*, n° 48.

ment de la concentration (thèse marxiste), chose qui se produira plus tard dans le siècle.

Le poids de la survie individuelle semble déterminant au cours des deux premières crises (1825 et 1830) : « Dans les grandes usines, le manufacturier ne saurait, aux époques de crise et de stagnation des affaires, arrêter complètement sa fabrication ; il succomberait bien vite sous le poids des frais généraux, et il risquerait de perdre le nombreux personnel qu'il a formé et dont il aura besoin plus tard. Il continue donc à travailler, souvent sans profit, quelquefois même à perte, et il lui reste la faculté de diminuer les dépenses de la main-d'œuvre (...). L'industrie parisienne ne se prête pas à ces combinaisons. Morcelée et divisée à l'infini, elle ne subit pas au même degré la tyrannie des frais généraux ; dès que la crise menace, elle licencie la plus grande partie de son personnel, et, n'ayant plus de commandes, elle ne donne plus de travail. »¹⁸⁴

L'augmentation du flux due aux crises s'avère marginale pour les régions peu industrialisées, car les agriculteurs échappent à la procédure commerciale de la faillite (sauf exception s'ils font des actes de commerce : on en trouve quelques-uns dans les archives du tribunal de la Seine). Au contraire, un tissu industriel et commercial dense favorise la transmission des faillites en chaîne, c'est pourquoi les régions qui s'industrialisent connaissent plus de faillites pendant les crises économiques.

Les partisans de la marginalité avancent le fait que la hausse des défaillances n'est supérieure à la croissance économique qu'entre 1830 et 1840¹⁸⁵, mais le problème n'est pas là. Il est au niveau de la gestion des firmes : y a-t-il faillite par excès de financement externe ou par erreurs internes ? Dans les crises à dominante agricole, les pertes induites par les faillites sont encore tellement redoutées que les entrepreneurs essaient de les éviter au maximum : « Les faillites et les concordats ruinent les créanciers. Risler frères et Dixon annoncent un dividende de 40 % seulement sur environ 2 millions de passif (...). D'autres devront se contenter de 20 %. Rien d'étonnant, par suite, à ce que bien des fortunes aient été amputées de la moitié, voire des deux tiers. Les maisons les plus solides se trouvent dans l'impossibilité de pourvoir aux échéances ordinaires et sollicitent de nouveaux prêts. »¹⁸⁶

Peu à peu l'équilibre va se renverser au bénéfice de l'industrie, et les faillites seront moins onéreuses proportionnellement au capital investi ou à liquider. Or, dans les années 1840, le capital engagé devenait important dans les secteurs avancés (métallurgie lourde par exemple). Le talon d'Achille du capitalisme est la faillite des banques : « Au printemps 1840 (...), deux banquiers grenoblois, Ch. Durand et P.F. Giroud, déjà immobilisés par d'im-

¹⁸⁴ C. Lavollée (1865) « Statistique industrielle de Paris d'après les documents publiés par la Chambre de commerce », *Revue des Deux Mondes*, p. 1043.

¹⁸⁵ P. Cayez (1978) op. cit., p. 196.

¹⁸⁶ M. Lévy-Leboyer (1964) *Les banques européennes et l'industrialisation internationale and la première moitié du XIX^e siècle*, Paris, p. 472.

portants actifs métallurgiques et qui avaient tenté de secourir les premières firmes en difficulté, déposent leur bilan ; en novembre, Benoît Coste, un agent de change lyonnais qui procurait des capitaux à la fabrique, est mis en faillite ; enfin, à partir de mai 1841, tout un groupe financier va s'écrouler, qui contrôlait depuis Grenoble des services de transports lyonnais et diverses banques de la vallée du Rhône ; au total, une quarantaine de millions auront été retirés de la circulation dont les deux tiers sont très probablement perdus. »¹⁸⁷

Les années 1840-1850 marquent cependant une rupture par rapport au passé. La faillite est encore un réflexe de survie des communautés commerciales, mais, ayant laissé sombrer de grandes unités en 1839-1840, elles réagissent en 1847-1848 en empêchant de grandes faillites. Le nombre de fortes défaillances (passif supérieur à 500 000 F.) baisse relativement jusqu'en 1888. La faillite se « démocratise » après 1845 selon la belle formule de Jean-Clément Martin¹⁸⁸. Si on relève bien la chute d'une grande banque (la Caisse du Commerce et de l'Industrie, fondée en 1830), les événements de 1848 conduisent les pouvoirs publics à instituer une faillite atténuée : la liquidation judiciaire (première manière), exclusive des déchéances sociales habituelles. D'une crise (1830) à l'autre (1848) le risque d'échec s'étend progressivement à toute la sphère économique.

Le rôle de la démographie des entreprises s'avère important dès cette époque : le textile est en forte croissance et il se produit une véritable explosion d'industries nouvelles dont la mortalité infantile reste très forte. La dualité des faillites entre de petites firmes constamment renouvelées et de grandes unités qui s'installent pour longtemps dans les secteurs capitalistiques, va se maintenir dans les deux dernières crises mixtes (1857 et 1866). Ainsi, le taux de survie dans les entreprises fabricant des locomotives atteint 50 % entre 1831 et 1881¹⁸⁹, ce qui est un taux élevé pour l'époque. Face à cette démographie « sauvage », l'idée d'assurer les firmes contre les échecs marchands fait son chemin : voir la Compagnie générale des assurances contre la faillite, sise à Paris¹⁹⁰ en 1857.

Avec la crise de 1866-1867 la crainte de la concurrence anglaise se fait jour. L'industrie cotonnière a reçu environ la moitié de l'aide accordée au textile, ce qui n'empêcha pas les PME marginales de disparaître dans la tourmente. Mais ce n'est pas l'industrie qui a été la plus touchée par le surcroît de concurrence induit par l'expérience libre-échangiste de 1860. Car l'agriculture encore dominante freine la demande à l'industrie par le recul du pouvoir d'achat des agriculteurs : pour un industriel en faillite il y a encore deux

¹⁸⁷ Idem, p. 592.

¹⁸⁸ J.-C. Martin (1977) thèse citée, p. 118.

¹⁸⁹ F. Crouzet (1977) « Essor, déclin et renaissance de l'industrie française des locomotives, 1838-1914 », *Revue d'histoire économique et sociale*, n° 1-2, p. 139.

¹⁹⁰ J.-C. Martin (1980) article cité, p. 1268. Elle a été liquidée en 1860 par son fondateur Rojare : *Recueil général des lois et des arrêts*, 1860, p. 207.

marchands¹⁹¹. D'où l'évolution entre cette crise et la précédente : la chute des prix surprend les producteurs habitués à la hausse. La dualité de la faillite se maintient tant que l'agriculture domine largement l'économie française, elle s'unifie quand l'industrie, le commerce et la finance étendent leur emprise.

2°) Pendant les crises industrielles et financières

A partir de la crise de 1873 le capitalisme prend conscience de sa durée. On commence à expliquer la démographie des firmes par le ressac des générations d'entrepreneurs : « Selon un journal spécial *The Statist* (19 octobre 1878), si tous les dix ou douze ans les affaires se ralentissent, les faillites se multiplient et qu'ensuite la période de prospérité recommence, c'est que l'activité sérieuse d'une génération de commerçants ou d'industriels n'est guère plus longue. Dans peu de grands établissements, la même personne resterait plus de dix ou douze ans le directeur réel, la cheville ouvrière de l'affaire. »¹⁹²

La faillite se rapproche peu à peu de la sélection rationnelle : ce sont les créanciers qui la réclament et les clôtures pour insuffisance d'actif se multiplient. La rigidité des structures sociales empêche la création d'entreprises pendant la crise, même si les faillites ouvrent des possibilités d'entrée dans les professions touchées de plein fouet, par remplacement des patrons déçus. Le passif total augmente fortement, indication indirecte d'une progression de la taille des firmes défailtantes : à partir de 1874 nous pouvons suivre la part des faillites industrielles (tableau A en annexe). D'environ 40 % en 1874, cette part passe à 35 % en 1890, à 33 % en 1900 et à 31 % en 1907. Cette baisse ne doit pas faire illusion, car elle s'accompagne d'un maintien de la part de passif déclaré. De même, la part des faillites de banques (et de financiers) tend à baisser dans cette fin de siècle, mais ce n'est que le reflet de la concentration du secteur. Seules les faillites de commerces continuent à croître, là aussi en raison de la conversion des activités (grands magasins, chemins de fer).

La crise de 1882 est scandée par la chute de plusieurs banques : L'Union Générale bien sûr, mais aussi la Banque du Rhône et de la Loire, le Crédit de France, et la Banque du Crédit Général Français. Les faillites de nombreux notaires se retrouvent dans les données de banqueroutes : la cause en est les comptabilités dissimulatrices de fraudes¹⁹³. Ici encore les défailtances des uns font la fortune des autres, comme le montrent les faillites en chaîne qui découlent des faillites bancaires et qui éliminent des concurrents gênants. Le choc est tel que les banques de dépôt décident de se retirer des affaires, louches ou pas. Avec cette césure financière, la dualité de la faillite s'intègre de plus en plus mal à la lutte entre les secteurs : les petits patrons se plaignent de la sévérité

¹⁹¹ J.-C. Martin (1977) thèse citée, p. 121.

¹⁹² M. Block (1879) « La crise économique », *Revue des Deux-Mondes*, 15 mars, p. 443-444.

¹⁹³ J. Hilaire (1986) *Introduction historique au droit commercial*, Paris, p. 333.

excessive de la loi et la combattent dans des associations anti-faillites¹⁹⁴, tandis que les grands escrocs s'en jouent¹⁹⁵. Plus tard, le scandale de Panama engloutit un milliard de francs pris à la petite épargne française¹⁹⁶.

Cependant, le problème devient alors véritablement macroéconomique : « Faute de revenus et de moyens de refinancement, de très nombreuses entreprises ont interrompu brutalement leurs opérations d'investissement à partir de 1883, entraînant de manière cumulative, par annulation de commandes et licenciements, une chute de tous les indicateurs et un nombre record de faillites, plus de huit mille par an entre 1884-1888, deux mille de plus que pendant la fin du siècle. Mais ce qui fait problème, ce n'est pas tant l'intensité de la crise que la durée exceptionnelle de la dépression. »¹⁹⁷ Les faillites deviennent un indicateur d'étalement de la crise dans le temps (via la dépression) et non plus le purgatif violent et instantané des économistes libéraux.

A son tour, la crise de 1890-1893 marque une pause dans l'augmentation des faillites, comme si le mécanisme de concentration directe par faillite s'était grippé après les folles heures des dépôts de bilan d'antan. Ceci est visible dans le secteur ferroviaire qui ne travaille plus qu'à 14 % de sa capacité en 1887-1890¹⁹⁸. Charbonnages et sidérurgie fonctionnent aussi au ralenti. Seuls les passifs de faillites continuent leur progression, indice d'une élévation de la taille des firmes déchues. Les pouvoirs publics commencent à surveiller de très près cet indice de la mortalité des entreprises : ainsi le sociologue Gabriel Tarde fut même directeur de la statistique judiciaire de 1894 au début de 1900¹⁹⁹.

La crise économique de 1900 se traduit par la hausse de tous nos indicateurs : le nombre global des faillites (+ 1,2 %), le passif national (+ 13,9 %), l'actif correspondant (+ 21,9 %), ainsi que les faillites industrielles (+ 2 %), bancaires (+ 28,6 %) et commerciales (+ 0,5 %). Sur la période 1897-1906, cinq régions seulement sont en baisse : Ile-de-France, Charentes-Poitou, Franche-Comté, Champagne-Ardenne, et Aquitaine. Tandis que les autres progressent encore. Mais le mouvement de ralentissement de la hausse du flux est déjà entamé : elle se poursuivra pendant la période suivante (1907-1913) malgré les deux crises de 1907 et 1913.

La crise boursière de 1907 est marquée par la faillite du Crédit Minier qui avait été fondé par Rochette en 1904. Cette banque avait lancé beaucoup de sociétés en cascade : une quinzaine en trois ans. Ce qui pose le problème de la relation entre les créations de sociétés et les faillites. Les situations sont différentes selon les secteurs : si la spéculation est aisée dans les affaires à l'étranger, elle reste plus aléatoire quand l'innovation réclame des compétences

¹⁹⁴ L. Marco (1984) thèse citée, p. 58.

¹⁹⁵ C. Chavagneux (2020) *Les plus belles histoires de l'escroquerie, du collier de la Reine à l'affaire Madoff*, Paris, Le Seuil, 376.

¹⁹⁶ J.-Y. Mollier (1991) *Le scandale de Panama*, Paris, Fayard, 564 p.

¹⁹⁷ M. Lévy-Leboyer et F. Bourguignon (1985) *L'économie française au XIX^e siècle. Analyse macroéconomique*, Paris, p. 79.

¹⁹⁸ Idem, p. 99.

¹⁹⁹ J. Millet (1970) *Gabriel Tarde et la philosophie de l'histoire*, Paris, Vrin, p. 32.

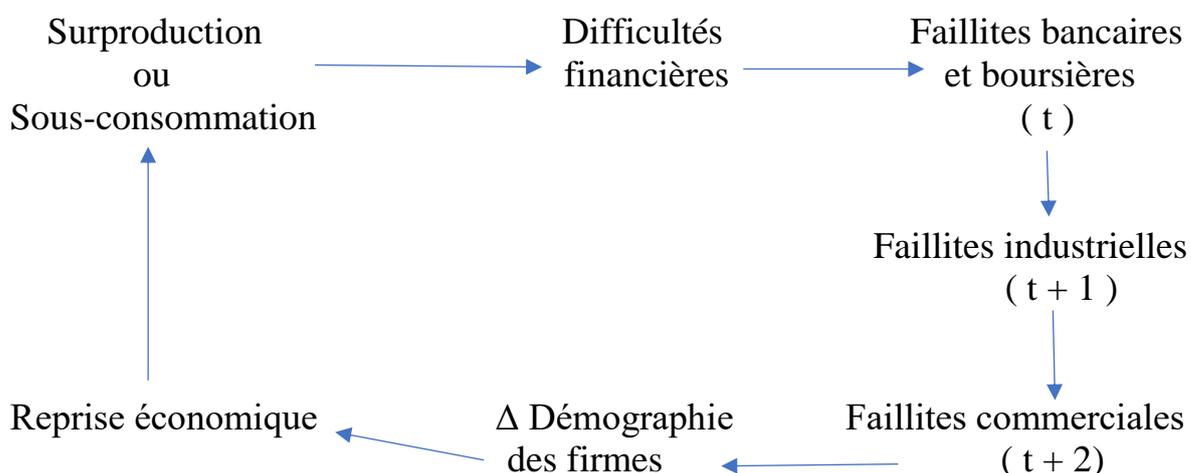
techniques. Ainsi, dans l'industrie automobile naissante les défaillances furent nombreuses en 1907, mais les nouveaux entrepreneurs ne choisissent pas la forme de société pour remplacer les firmes déchuës : ainsi le nombre de constructeurs passe de 30 en 1900 à 155 en 1914²⁰⁰.

Il faudra attendre la réforme de la SARL en 1925 pour que la démographie des sociétés devienne une part importante de la démographie générale des entreprises, ce qui relativise grandement toute tentative pour relier telles quelles les séries de faillites et celles de constitutions de sociétés. Les augmentations de faillites dues aux crises doivent donc être étudiées sectoriellement, car la taille des entreprises n'est plus la même dans les industries lourdes et dans les industries légères. L'élimination des firmes est différenciée selon la région, le secteur, le type de crise et les comportements qui leur sont associés. L'échec économique par faillite est bien un processus de *destruction créatrice* qui touche inégalement les hommes et leurs œuvres.

3.2.3. Les décalages sectoriels des faillites

Nous avons vu que la nature des crises économiques joue sur l'accélération du nombre de faillites. Mais cette accélération est-elle uniforme selon les secteurs ? Un phénomène de décalage temporel dans la transmission des difficultés se produit certainement à partir du moment où les crises deviennent industrielles, soit après 1873. Or, il se trouve que les données sectorielles remontent justement à cette époque. Nous proposons donc le schéma suivant.

Schéma 3. L'enchaînement de la crise économique de nouveau type.



Pour retrouver cet enchaînement dans les données, il faut considérer la forme des courbes pendant les années qui suivent les crises. On constate, sur le graphique 4 que les faillites bancaires progressent bien à chaque début de crise économique, malgré la tendance à la baisse jusqu'en 1907. L'augmentation est

²⁰⁰ J.-C. Asselain (1984) *Histoire économique de la France*, Paris, t. 1^{er}, p. 183-184.

plus sensible en 1882-1884 et 1907 qu'en 1890-1891 et 1900. On notera aussi la forte hausse de 1910 qui annoncerait la crise de 1913 qui, elle, n'est pas visible faute de statistiques. Dans tous les cas, la réaction par rapport aux crises est sans décalage : on se situe dans le temps (t).

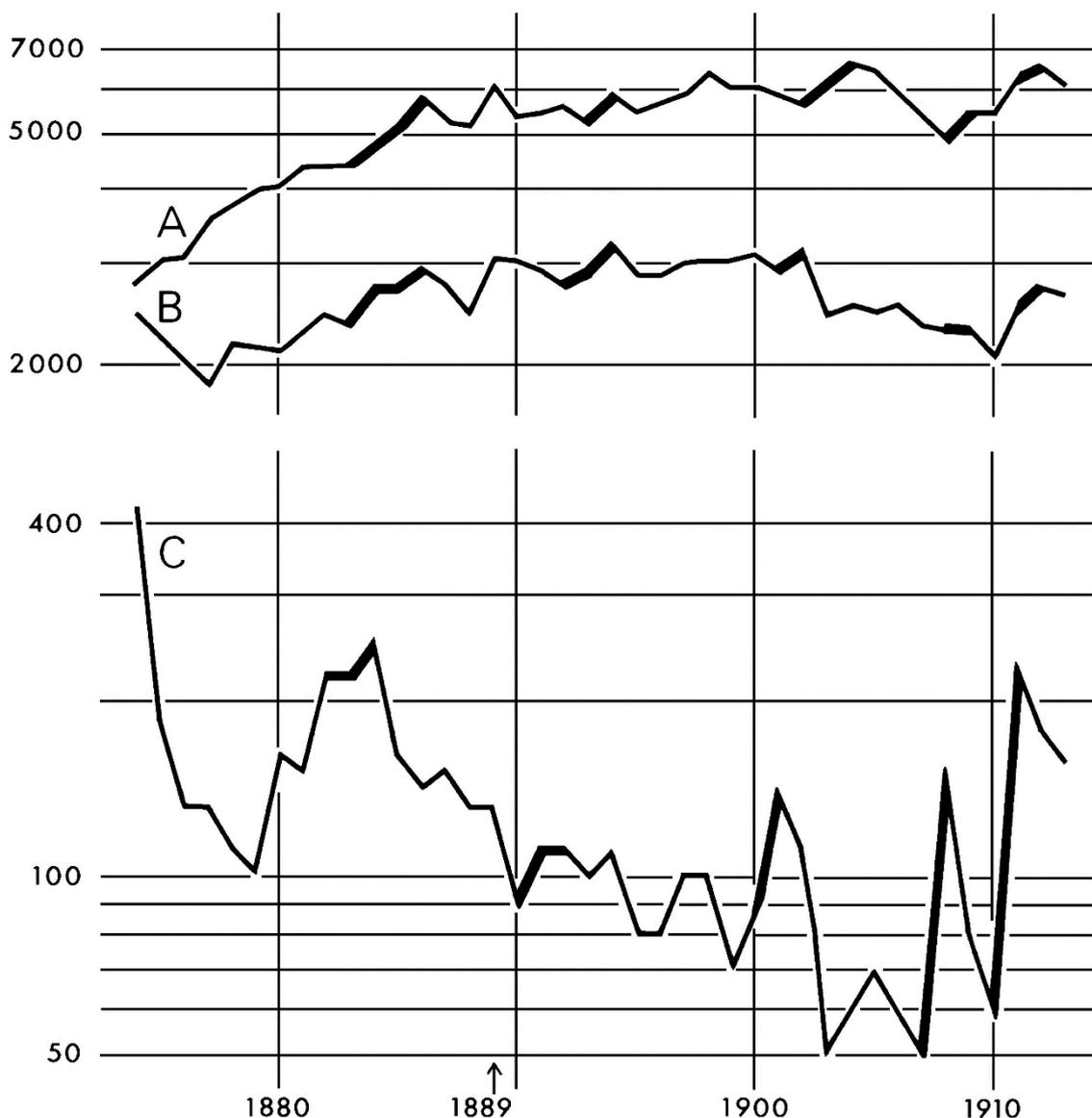
Pour les faillites industrielles, le décalage est d'environ une année par rapport aux banques, sauf en 1890 où il atteint deux ans. La tendance générale de la série s'avère ici tout à fait différente : hausse jusqu'en 1894, baisse ensuite avec toujours la forte poussée de 1910-1911. Chaque poussée est suivie d'un fort recul, ce qui indique une démographie des firmes très active dans ces secteurs industriels : une fois que les faillites ont fait disparaître les entreprises les plus fragiles, il se produit des créations de firmes nouvelles, lesquelles mettent environ trois ans pour réalimenter le flux des faillites. Il y a donc un cycle particulier aux défaillances industrielles (ceci est apparent sur le graphique 4).

Ce cycle particulier est aussi dû à des décalages entre les secteurs industriels eux-mêmes, car les créations sont plus faciles dans les secteurs peu concentrés où le capital de départ s'avère faible (textile, bâtiment, cuir, luxe), que dans les secteurs déjà fortement capitalistiques (métaux, chimie, bois). Enfin, les commerces sont aussi décalés par rapport aux industries : une année en 1890-1891, et en 1900. Pour les autres crises le commerce réagit en même temps que l'industrie, et cela s'explique par la très petite taille moyenne des entreprises commerciales. La démographie des firmes y est très active en raison de la concurrence très vive entre les produits. Elle ressemble à celle des petites industries toujours en raison de la faiblesse du capital de démarrage des nouvelles entreprises.

Au moment de la faillite ou de la liquidation judiciaire, l'absence de réserves financières condamne la jeune firme commerciale. La loi de 1889 a permis de faire rentrer dans les statistiques nombre de liquidations amiables, auparavant non comptabilisées : la hausse de cette année-là (voir la flèche sur le graphique 4) n'est donc pas significative d'une crise. De même, la hausse générale (pour les trois secteurs) de 1898 semble indépendante des crises et paraît liée à un regain d'intensité de la concurrence au moment où les très grandes entreprises françaises commencent à se former.

Au bout de ces décalages successifs, se dessine un nouveau paysage de la démographie des firmes : les plus fragiles ont presque toutes disparu, celles qui subsistent se réorganisent pour lutter contre les nouvelles venues, qui viennent remplacer les anciennes disparues. Les stocks sont vendus à vil prix, et la surproduction n'est plus qu'un mauvais souvenir. L'orage passé, la consommation repart de son côté. Le crédit retrouve la confiance puisque les mauvais payeurs ont été sanctionnés. Tout est en place pour une reprise. La croissance peut reprendre son cours.

Graphique 4. Les décalages entre les grands secteurs (1874-1913).



Légende : A : commerces, B : industries, C : banques. Faillites et liquidations judiciaires sont agrégées en un flux unique à partir de 1889. En trait gras, augmentation consécutive au début d'une crise économique.

*

La hausse des faillites a eu trois causes principales au XIX^e siècle en France : l'augmentation des cas de mauvaise gestion d'entreprises, l'essor du nombre total de firmes, et l'accentuation des difficultés financières éprouvées par les firmes fragilisées pendant les crises.

La mauvaise gestion est punie par les banqueroutes et par les faillites. Dans le premier cas, le débiteur perd ses droits civiques, dans le second il perd de l'argent et le plus souvent son entreprise elle-même. C'est donc bien parce que les connaissances requises en gestion n'étaient pas assez maîtrisées au moment où la concurrence s'accroissait entre firmes de plus en plus grandes,

que les entrepreneurs maladroits ou malhonnêtes vinrent grossir le flux des faillites pendant les crises économiques régulières.

Cette progression des échecs d'entreprises est aussi le résultat naturel de l'augmentation du nombre de firmes capitalistes, à une époque où la démographie des firmes est encore très active, puisque les secteurs se créent et ne sont pas encore concentrés. Cet accroissement de la population des entreprises est à l'origine du cycle propre aux faillites : une hausse, trois années de rémission, puis une nouvelle hausse. L'intensité des fluctuations du flux des faillites est accentuée par les crises devenues financières.

Car les crises durcissent les conditions financières, rendent fragiles les trésoreries, restreignent la confiance. Quand elles sont encore mixtes, tout dépend des relations personnelles entre le débiteur et ses créanciers, des délais de règlement peuvent être accordés, des sacrifices d'abandon de créances consentis. Mais quand elles se font industrielles et financières, le rôle anonyme des banques d'affaires devient prépondérant et la survie des firmes dépend beaucoup plus de leurs propres réserves financières²⁰¹.

C'est pourquoi les crises agissent sur les deux aspects de la faillite en France : révélatrices des mentalités d'exclusion des professions commerciales et industrielles, mais aussi révélatrices d'un capitalisme qui devient de plus en plus anonyme. L'intérêt de l'échec d'entreprise est sa situation au cœur de la rationalité du système capitaliste adulte : le crédit et ses ruptures. Les crises accentuent les ruptures du crédit car la confiance disparaît et les possibilités de prêts se réduisent comme peau de chagrin. Les difficultés financières apparaissent finalement comme l'origine et le résultat de la crise : quadrature du cercle dont ne se lasseront pas les historiens²⁰².

3.3. Les analyses historiques plus récentes

La dimension régionale des faillites a été analysée par les travaux de l'économiste Jean-Claude Chevaller (1990, 1995). Il confirme l'existence d'un modèle français de défaillance des entreprises industrielles. Entre 1840 et 1913, le pourcentage de la Province dans les créations est de 62,1%, tandis que les faillites y sont déjà à 76,8 % (Chevaller, 1990, p. 21). La région parisienne représente donc 37,9 % dans le premier flux (soit un peu plus du tiers) et seulement 23,2 % dans l'autre cas (soit un peu moins du quart). Mais l'utilisation des constitutions de sociétés pour estimer les créations de toutes les entreprises revient à minorer la place des PME-PMI dans le flux d'entrée. Dans son second papier, il passe aux départements, toujours sur la même période qui est la plus facile à étudier sur le long terme. Le département de la Seine représente 31,5 % du flux des constitutions entre 1840 et 1849, puis 34,8 % de

²⁰¹ E. Baldy (1922) *Les banques d'affaires en France depuis 1900*, Paris, LGDJ.

²⁰² Ph. Jobert dir. (1991) *Les entreprises aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Éditions de l'École Normale Supérieure. Il s'agit d'un annuaire statistique rétrospectif plutôt consacré au XIX^e siècle qu'au XX^e siècle. Notre ouvrage complète ces séries-là.

1870 à 1879, et enfin 41,2 % de 1900 à 1913. Mais pourquoi avoir enlevé la période la plus intéressante à étudier : celle de la grande stagnation (1873-1896) ? Pour les faillites et les liquidations judiciaires, il obtient 25,6 % pour la première période, 30,4 % pour la deuxième et seulement 17,5 % pour la dernière (Chevailler, 1995, p. 133). Que s'est-il donc passé entre 1880 et 1900, sinon l'impact de la grande stagnation déjà visible sur le flux des entrées de sociétés. Excepté cet oubli, ces deux textes sont de bonnes premières approches du phénomène démographique pour le dix-neuvième siècle français.

La relation avec les créations de sociétés est modélisée par Patrick Verley (2000). Il montre que les entrées sont motrices par rapport aux sorties. Pour éliminer le biais rencontré par Chevailler, il utilise les cotes de brevets comme indicateur de l'évolution du nombre d'entreprises. Il normalise la série brute en enlevant les professions libérales, les autres entrepreneurs individuels au sens de la comptabilité nationale et les officiers ministériels. Il se concentre sur la période allant de 1827 à 1910. Voici ses principaux résultats.

Tableau 22. Le modèle de Patrick Verley sur les cotes de brevets.

Période	Δ Brevets %	Brevets Δ annuel moyen	Δ PIB %	R ² des séries brutes	R ² des écarts
1827-1848	1,75	+ 20 000	1,54	0,85*	0,00**
1848-1869	1,84	+ 35 000	1,85	0,95	0,29
1872-1905	0,76	+ 15 000	1,39	0,64	0,26
1905-1910	0,39	+ 200***	1,28	0,23	0,11

Source : Verley (2000), p. 62. * R² = 0,91 avec une corrélation retard, PIB – 2.

** R² = 0,28 avec une corrélation retard, PIB – 4. *** calculé par nous (LM).

Sur la première période, le nombre de brevets augmente plus vite que le PIB, tout en maintenant une bonne corrélation avec lui. Verley voit bien que « cette multiplication rapide du nombre d'entreprises avait pour revers de fréquents accès de mortalité induisant la grande irrégularité annuelle » (p. 62).

Sur la deuxième période, les taux de croissance des deux indicateurs sont quasiment identiques (1,84 % et 1,85 %), preuve que la corrélation s'améliore (0,95). La stabilité du nombre d'entreprises dans le *trend* annuel progresse.

Pour la troisième période, les brevets haussent deux fois moins vite que le Produit intérieur brut. La longue stagnation fait son œuvre : la corrélation chute à 0,64 ce qui indique que d'autres variables sont maintenant en action.

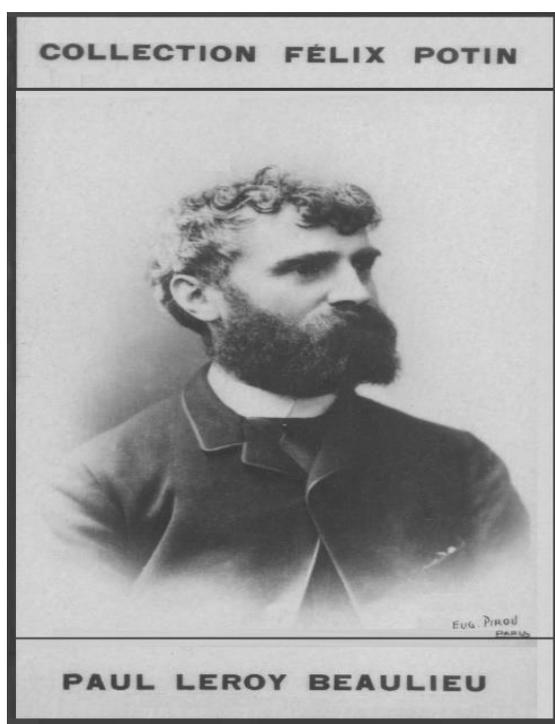
Pour la quatrième et dernière période, tout va ralentir, le nombre d'entreprises qui ne croît plus que de 200 unités en moyenne par an selon notre calcul puisque qu'on passe de l'indice 190 à 191 entre 1905 et 1910. Nous avons recouru à la série brute publiée par Philippe Jobert (1991, p. 35).

Concernant le lien entre le nombre des brevets et le nombre des faillites sur cette longue période de 84 ans, voici ce qu'en dit l'auteur : « La corrélation-retard avec les faillites laisse à penser qu'il y a un renouvellement du tissu industriel, les disparitions étant favorables à la naissance d'entreprises indus-

trielles ou commerciales nouvelles. A partir des années 1870, en revanche, le flux des créations est moins lié à la croissance et à l'activité innovatrice. Une tendance à la concentration vient le ralentir et désormais les variables monétaires et financières deviennent prédominantes. » (Idem, p. 65). Cela est conforme à ce que l'on sait de la montée du capitalisme financier dans notre pays. Le taux de corrélation entre les brevets normalisés et les faillites est de 0,92 pour l'ensemble de la période 1827-1910, ce qui est la cinquième meilleure corrélation après le PIB déflaté, le produit industriel en volume, le produit agricole en volume, le produit non agricole déflaté, et le salaire nominal. Les variables qui ont une corrélation inférieure à 0,50 sur cette période sont le coût de la vie, le taux de capitalisation des valeurs françaises, le taux d'intérêt à court terme à Paris, et l'indice des prix agricoles.

Enfin, les nombreuses recherches de Hautcœur et Levratto (2008) ont montré que des biais subsistent dans les statistiques disponibles sur le très long terme. C'est pourquoi nous avons croisé de multiples sources quantitatives pour essayer de démontrer que le modèle français des faillites industrielles était original dans le capitalisme européen. Nous allons maintenant voir si l'impact de la grande stagnation de la fin du XIX^e siècle a eu une incidence sur le flux des faillites dans l'industrie.

*



Document 4. Photographie de Paul Leroy-Beaulieu vers 1898
(Source : fiche de la collection Félix Potin, collection LM)²⁰³.

²⁰³ La collection Félix Potin était une série de photographies de célébrités qui étaient données dans les tablettes de chocolat de 1898 à 1922. Le format réel est de 7,4 x 4,2 cm.

CHAPITRE 4

L'IMPACT DE LA LONGUE STAGNATION (1873-1897)²⁰⁴

Dès 1886, un rapport parlementaire britannique donnait, comme principale cause de la dépression persistante, la chute des prix et la surproduction industrielle²⁰⁵. Les entreprises voyant leurs marges se rétrécir dangereusement risquaient alors d'entrer dans une spirale incontrôlée de pertes qui les conduirait droit à la faillite. Le gonflement de stocks aux prix décroissants pesait lourdement sur la gestion des firmes à moyen terme en immobilisant des capitaux et en réduisant les réserves.

Il existe donc une double relation entre les faillites et la stagnation des affaires qui s'est prolongée en France de 1873 à 1896. Selon une dialectique très souvent mise en évidence²⁰⁶, les faillites provoqueraient la crise puis la dépression, tandis qu'à son tour la stagnation ferait augmenter le mouvement des défaillances d'entreprises (faillites et liquidations judiciaires après 1889). On peut se demander aujourd'hui si les économistes de la période étaient conscients de cette relation ambivalente.

Nous entendons sous le terme générique de « faillite », l'ensemble des défaillances de commerçants judiciairement constatées, c'est-à-dire, au sens du Code de commerce : l'incapacité pour un commerçant de faire face à ses engagements financiers. Ne pouvant rembourser ses créanciers, il se met en situation de cessation des paiements et doit, dans les quinze jours, déposer son bilan. La faillite est donc un moyen collectif d'apurer les dettes des entreprises individuelles ou sociétaires qui ne peuvent faire face à leurs engagements de crédit. En période de stagnation durable des affaires, il est clair que le nombre des faillites augmente nettement²⁰⁷. Qu'en est-il pour la période 1873-1896 ?

En contrepoint, l'importance de cet indicateur de morosité persistante n'a pas échappé aux économistes du temps, qui l'ont appréhendé sous deux angles différents : a) conjoncturellement, le suivi en courte période du flux des faillites a intéressé au premier chef des observateurs libéraux des crises (Juglar, Courcelle-Seneuil, Leroy-Beaulieu). Ils l'ont associé aux différents types de crises : de crédit, de spéculation, de langueur, etc. ; b) structurellement, les analyses se sont progressivement adaptées à l'évolution de moyenne puis de

²⁰⁴ Une version plus courte est parue dans l'ouvrage collectif dirigé par A. Breton, A. Broder et M. Lutfalla (1997) *La longue stagnation en France : l'autre grande dépression, 1873-1897*, Paris, Économica, p. 108-128. Nous avons ajouté le point 4.3.

²⁰⁵ Anonyme (1886) *Final Report of the Royal Commission Appointed to Inquire into the Depression of Trade and Industry, with Minutes of Evidence and Appendices*, London, p.137.

²⁰⁶ L. Marco (1991) « La démographie des sociétés commerciales en France à la fin du XIX^e siècle, *Économies et Sociétés*, AF 16, p. 125-130. Reproduit infra in chapitre 5.

²⁰⁷ Voir le chapitre 3 de ce livre.

longue période (Gide, Jourdan, Villey). Constatant la stagnation indéniable des affaires industrielles et commerciales, ces auteurs ont tenté d'en expliquer autrement que les libéraux les soubresauts successifs et ils ont annoncé l'apurement final, prometteur d'une saine reprise, qui tarda toutefois à se manifester à l'époque.

D'où le plan en trois points que nous suivrons dans ce chapitre : 1°) Comment l'augmentation des faillites a-t-elle été concrètement observée avec les moyens statistiques de l'époque ? 2°) Comment cette analyse des défaillances d'entreprises a-t-elle été intégrée au discours habituel des économistes français ? 3°) Quelles certitudes sont-elles acquises en 2021 sur cette période ? En point d'orgue, la conclusion montrera pourquoi l'indicateur des faillites a eu son heure de gloire au temps pionnier de la construction des premiers baromètres économiques.

4.1. Une augmentation inquiétante !

A partir de la loi sur les liquidations judiciaires de 1889, le flux des défaillances se compose des faillites proprement dites où la gestion du chef d'entreprise est directement mise en cause sur son volet financier, et des liquidations judiciaires où les causes de ses difficultés sont imputables à d'autres éléments : crise économique, malversation extérieure, etc. Pour des raisons d'homogénéité statistique, il est bon d'envisager globalement ce flux.

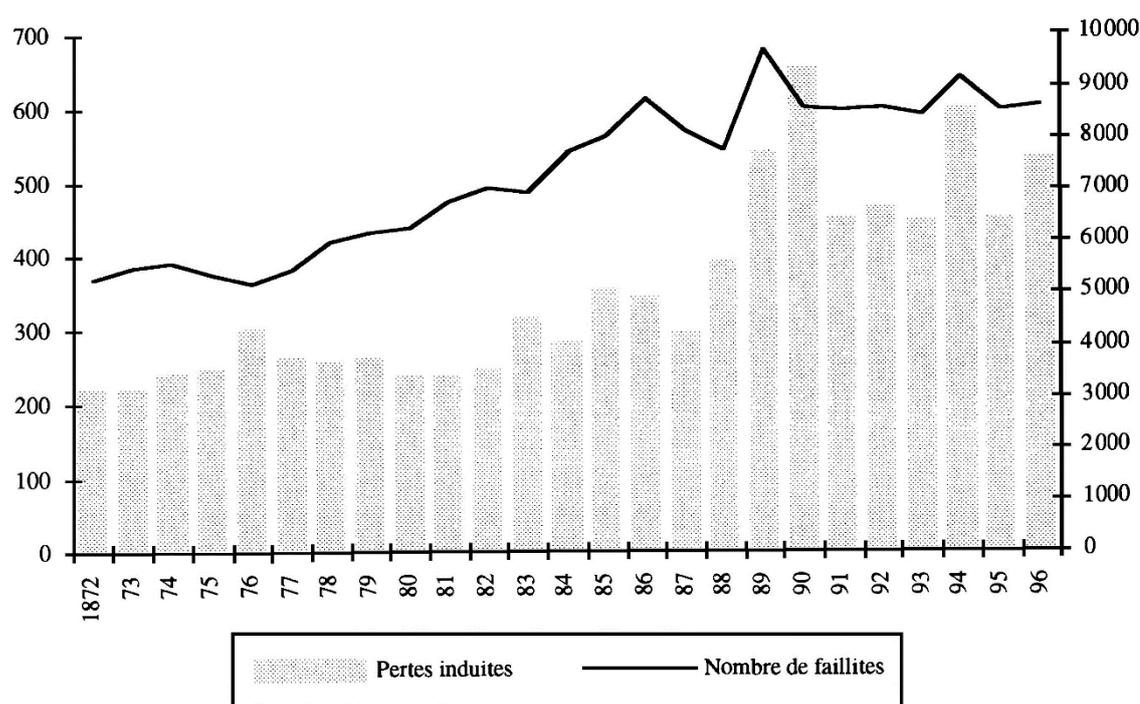
Alors que la hausse des faillites avait été à peu près proportionnée à l'essor du nombre d'entreprises depuis la première révolution industrielle (1815-1850), cette progression connaît une accélération notable au début de la Troisième République (1871-1872). Une telle hausse peut s'observer, tout d'abord en étudiant la tendance générale sur la période, puis en décomposant ses éléments régionaux et sectoriels.

4.1.1. La décomposition de la tendance globale

Si l'on trace la courbe générale des défaillances comme nous l'avons fait dans le graphique 5, on constate l'existence d'une hausse continue qui se décompose en deux sous-périodes assez homogènes : un temps d'augmentation régulière qui va de 1874 à 1888, soit quinze années de suite sauf au moment d'une légère pause en 1878 ; et un temps de relative stabilisation du flux à un haut niveau, de 1888 à 1896, après un sursaut en 1889-1890.

Au total, le nombre d'années de hausse reste de loin supérieur au nombre d'années de baisses : soit 16 contre 9. La tendance est donc comparable à une courbe logistique dont les points de retournement (de la dérivée première) seraient ceux du développement même de la longue stagnation de l'économie française. L'histogramme des pertes suit à peu près la même tendance de fond, avec quelques pics en 1876, 1889-1890, 1894 et 1896.

Graphique 5. Le nombre de défaillances et les pertes induites (1872-1896).



4.1.1.1. La première flambée de dix ans : 1873-1882

La crise de 1873 engendre une légère hausse du flux des faillites, ce qui confirme que la France a été moins touchée par cette épreuve internationale que les autres pays industrialisés : Autriche, Allemagne, États-Unis²⁰⁸. Le remboursement de l'indemnité de guerre due à la Prusse a ponctionné une partie notable de l'épargne française, qui aurait pu s'orienter vers les placements spéculatifs. Purgée à temps, la France n'a pas connu la fièvre attendue par un commentateur anglais²⁰⁹.

L'inquiétude réelle des observateurs ne va vraiment commencer qu'en 1876, quand le flux des faillites entraîne une hausse quasi-ininterrompue qui durera pendant une décennie. De 1876 à 1882, la hausse des défaillances résulte de la forte poussée du nombre de constitutions de sociétés commerciales, qui évolue comme suit : 4 022 en 1876, 4 088 en 1877, 4 152 en 1878, 4 521 en 1879, 5 176 en 1880, 5 474 en 1881, et encore 5 179 en 1882²¹⁰. Il se produit d'ailleurs sur cette période moins de dissolutions de sociétés que de constitutions – soit environ un flux réduit de moitié par an – preuve que la démographie des sociétés demeure très active. Les faillites de sociétés, et en particulier celles des sociétés anonymes, traduisent alors la poussée spéculative qui atteint les chemins de fer et les travaux publics avec le plan Freycinet : de 16 faillites de

²⁰⁸ Jean Lescure (1938) *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 5^e éd., p. 79.

²⁰⁹ H.M. Hyndman (1892) *Commercial Crises of the Nineteenth Century*, London, p. 102.

²¹⁰ L. Marco (1991) article cité, p. 150.

sociétés anonymes en 1878, on passe à 44 en 1881 et à 51 en 1882²¹¹.

A partir de 1883 et jusqu'en 1886, on notera l'ampleur des pertes financières qui accompagnent la nouvelle flambée des faillites due à la crise américaine. Le passif total des faillites ouvertes progresse d'environ 250 millions de francs en 1878 à 313 millions en 1883, 284 millions en 1884, 355 millions en 1885 et 342 millions en 1886 (voir tableau 22). L'actif connu augmente, quant à lui, de 81 à 96 millions de francs. En conséquence, les pertes recensées s'élèvent de 232 à 246 millions et les pertes présumées, obtenues en majorant de 25 % le passif déclaré pour tenir compte des dissimulations diverses des débiteurs, atteignent plus de 356 millions de francs en 1885.

Plus inquiétant encore : la taille moyenne des faillites augmente régulièrement ; ainsi les faillites clôturées pour insuffisance d'actif (ce qui signifie que l'entreprise a mangé une grande partie de son capital) s'élèvent en moyenne à plus de 11 000 francs en 1883-1885 et à près de 9 500 francs en 1884-1886. Par contre les faillites ayant procuré un dividende significatif restent de taille modeste, en-dessous de 9 000 francs, indication supplémentaire qu'il s'agit toujours d'entreprises de taille restreinte. Le capitalisme n'est vraiment sauvage que pour le petit gibier !

Le ressac du nombre de faillites se produira en 1887 et en 1888, année où la Compagnie pour le percement du Canal de Panama cessera ses paiements. Et alors, une seule grande faillite peut équivaloir la valeur financière de toutes les autres défaillances. C'est d'ailleurs pendant cette période que se situe l'inquiétude maximale des économistes français, avant qu'une certaine stabilisation de leurs craintes ne se produise.

4.1.1.2. La stabilisation à haut niveau : 1889-1896

L'importante augmentation du nombre de défaillances (faillites + liquidations judiciaires) en 1889 résulte du contrecoup mécanique de la nouvelle loi sur la liquidation judiciaire qui est beaucoup plus favorable aux débiteurs malheureux que l'ancienne loi des faillites, qui reste maintenue pour les commerçants sans excuse. La stabilisation à un haut niveau qui caractérise cette période, proche des 9 000 procédures ouvertes par an, est entrecoupée par une deuxième flambée en 1894.

De 1890 à 1893, le nombre de défaillances est très stable, aux alentours de 8 500 par an. Il ne dépasse les 9 000 cas qu'en 1894, en raison du choc français de la crise qui se propage dans les pays capitalistes, comme le remarque Jean Lescure : « En Angleterre, le nombre des faillites qui s'était abaissé de 5 310 en 1887 à 4 383 en 1890, augmente brusquement à 4 590, 5 003, 5 257 en 1891, 1892 et 1893 ; mais le montant du passif de ces différentes faillites est beaucoup plus significatif. Après être tombé à 9 millions de livres sterling en 1887, à 6,18 en 1890, il s'élève à 8,60 en 1891, 8,84 en 1892. Même phénomène en Allemagne où nous enregistrons 7 623 faillites en

²¹¹ Idem, p. 153.

1891 contre 5 396 en 1890. Mais aux États-Unis la faillite fait de plus nombreuses victimes : de 10 344 en 1892 le nombre des faillites s'élève à 15 242 en 1893 ; leur passif, de 114 044 167 dollars à 346 779 889 dollars. »²¹²

Le montant du passif total des défaillances atteint aussi en France des sommets : 652 MF (millions de francs) en 1890 et encore 594 MF en 1894 (cf. tableau 23). Or, comme l'actif se maintient à des niveaux beaucoup plus faibles (moins de 125 MF en 1895), le total des pertes progresse notablement : aux alentours de 300 MF pour les pertes directes connues et vers les 400 MF pour les pertes estimées en majorant de 25 % le passif total déclaré. Ainsi les pertes globales effectives se monteraient d'après Charles Limousin à 383 MF en 1891 et à seulement 370 MF en 1895.²¹³ Rappelons que ce statisticien obtient ces chiffres en opérant le calcul complexe suivant :

- a) Prendre le montant des pertes présumées (colonne 8 du tableau 23) ;
- b) Multiplier par 1,5 pour tenir compte des pertes échappant au cadre judiciaire (dissimulation d'actif, sous-évaluation du passif) ;
- c) Multiplier par le taux de la colonne 3, lui-même augmenté de 50 % ;
- d) Additionner le montant des exportations ;
- e) Multiplier par 1,25 pour tenir compte de la consommation perdue du fait des faillites nationales (induisant la hausse des importations) ;
- f) Multiplier par 1,025 pour évaluer le manque à gagner des autres commerçants, consécutif à ces défaillances d'entreprises.

Toutes ces évaluations sont naturellement assez approximatives, mais il s'agit d'une tentative précoce d'élaborer un quasi-modèle macroéconomique des faillites qui tienne compte des spécificités de l'économie française.

4.1.2. Les différenciations majeures

Jusqu'à présent notre propos est resté volontairement très général, donnant de la sorte une vision de moyen terme de l'ampleur du flux. Passons maintenant à ses grandes composantes, abordées ici à deux niveaux complémentaires : i) au niveau régional, car la localisation des entreprises n'est pas neutre quant à leur défaillance probable : le maillage bancaire et les réseaux de crédit inter-firmes expliquent, le plus souvent, la plus ou moins grande fragilité du tissu régional des entreprises défaillantes ; ii) au niveau sectoriel, car la démographie des industries interagit sur les firmes individuelles elles-mêmes, par le biais de la relation entre le taux de profit moyen du secteur et le taux de profit effectif de chaque entreprise particulière, comme l'ont pressenti les économistes libéraux, depuis Horace Say jusqu'à Courcelle-Seneuil.

D'ailleurs l'inquiétude de ces derniers est à son comble quand les faillites sont concentrées dans une zone ou dans des secteurs bien spécifiques à l'économie française, qui mettent en péril la machine économique toute entière. Cet aspect stratégique des faillites pour l'économie nationale s'est peu à peu

²¹² J. Lescure (1938) *Des crises générales et périodiques de surproduction*, 5^e éd., p. 130.

²¹³ C. Limousin (1900) op. cit., p. 61.

imposé à nos auteurs, qui sont pourtant réticents au départ à s'intéresser à un phénomène jugé par eux prioritairement juridique. Pour voir le mouvement d'ensemble des défaillances industrielles en France, voir le tableau A en annexe.

4.1.2.1. L'importance naturelle de la région parisienne

De façon surprenante la part relative de la région parisienne diminue pendant la longue stagnation. En effet, comme le montre le graphique 6, la courbe des faillites des trois départements de la Seine, de la Seine-et-Marne et de la Seine-et-Oise reste assez stable aux alentours de 2 000 cas par an (cf. les données précises dans le tableau Y en annexe), alors que le reste de la Province passe de 3 500 à 6 500 cas par an en une progression assez régulière.

Ces quelques données signifient que le centre financier du pays résiste beaucoup mieux que la périphérie, qui voit dépérir un nombre croissant de ses entreprises. En effet, l'évolution économique des petites villes est à l'époque assez défavorable à la survie des PME car l'intensification de la concurrence due à une plus grande facilité de fondation d'entreprises sociétaires n'est pas compensée par une ouverture et un accroissement suffisant des débouchés locaux. Les frais de transport et de commercialisation nécessaires pour avoir une envergure nationale dépassent de beaucoup les moyens disponibles des firmes marginales et des contrées éloignées du réseau de chemin de fer. D'où l'inquiétude des spécialistes²¹⁴ qui concerne davantage les faillites clôturées pour insuffisance d'actif. Cette déficience patrimoniale est l'indice que les entreprises n'avaient pas assez investi avant leur défaillance pour pouvoir atteindre la taille requise pour espérer un maintien durable dans la région et dans le secteur concerné. En outre, l'éloignement de centres dynamiques pénalise alors gravement la capacité d'investissement des petites firmes locales. Par exemple, dans le textile, la durée des équipements freine le renouvellement naturel du capital fixe nécessaire pour faire face à la concurrence internationale. Ce renouvellement trop lent faute de capitaux prêtés suffisants, va entraîner à terme une obsolescence des machines, puis un surcoût de production et finalement une moindre compétitivité des entreprises isolées en province.

A partir du krach de 1882, l'écart avec Paris s'accroît encore un peu plus. La chute de la banque lyonnaise L'Union Générale en janvier 1882, entraîne celles de la Banque de Lyon et de la Loire dont la valeur des actions à la Bourse de Lyon s'effondre de 1 500 F à 420 F, du Crédit de France, du Crédit Général Français. De nombreux petits notaires tombent également en banqueroute pour faillite frauduleuse, tarissant une autre source de crédit aux petits entrepreneurs : les prêts personnels. Le fond de la stagnation des affaires est atteint quand les grands secteurs localisés en province (charbonnages, sidérurgie)

²¹⁴ Par exemple : H. Vincent (1880) *Plus de faillites ! A quoi servent les faillites ?* Angers ; ou P. Vibert (1895) *Les industries nationales : celles qui naissent et grandissent, celles qui meurent ou se transforment*, Paris. Voir notre analyse sur cet auteur supra.

voient eux-mêmes leurs faillites entraîner un déclin durable de la vitalité du tissu de PME-PMI liées aux grandes firmes qui commencent à se structurer. Le renouveau ne viendra que des régions les plus urbanisées, qui relanceront la demande nationale à partir de leur propre base d'entreprises concentrées en quelques secteurs stratégiques.

Graphique 6. Nombre de faillites : l'écart Paris/Province s'élargit (1873-96).

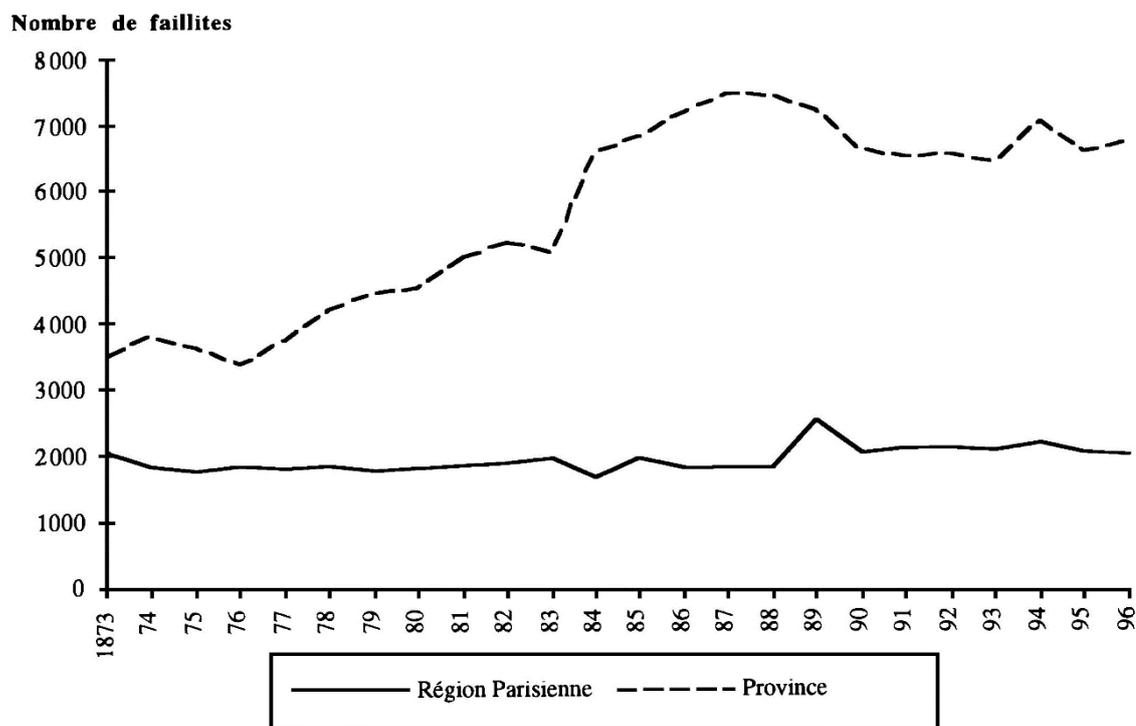


Tableau 23. La dichotomie spatiale des défaillances ouvertes (1873-1896).

Année	Paris	Province	Année	Paris	Province
1873	2 023	3 485	1885	1 923	6 782
1874	1 819	3 777	1886	1 784	7 131
1875	1 762	3 599	1887	1 807	7 424
1876	1 818	3 375	1888	1 791	7 390
1877	1 774	3 706	1889	2 512	7 177
1878	1 826	4 195	1890	2 014	6 564
1879	1 739	4 435	1891	2 062	6 467
1880	1 785	4 510	1892	2 086	6 499
1881	1 835	4 960	1893	2 028	6 394
1882	1 872	5 189	1894	2 158	7 008
1883	1 938	5 028	1895	2 012	6 535
1884	1 638	6 523	1896	1 969	6 659

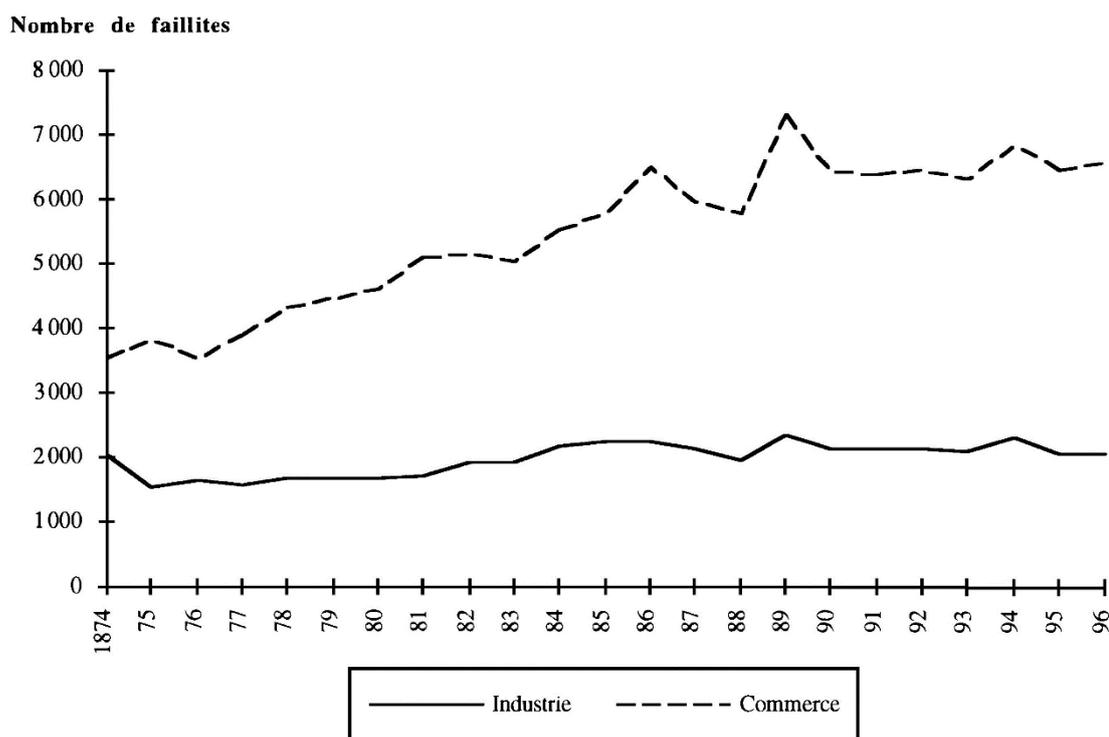
Source : Compte général.

A noter que le pic de 1887 en Province ne survient en région parisienne qu'en 1889. Ce décalage est dû au fait que Paris est plus industrialisée.

4.1.2.2. Les sensibilités sectorielles

Si l'on considère l'évolution des flux sectoriels selon la nomenclature adoptée à l'époque par le Ministère de la Justice (tableaux 24 et 25), trois traits principaux émergent de l'observation du graphique 7. Hormis les toutes premières années, ces flux sont parallèles avec une augmentation proportionnellement plus forte des faillites purement commerciales par rapport aux faillites dites « industrielles »²¹⁵. Le décalage théorique entre le flux « initiateur » des faillites en chaîne de l'industrie et le flux « suiveur » du commerce n'est clairement perceptible qu'à partir de 1885, ce qui nous permet de suggérer une explication en termes de mutation du capitalisme français. C'est le passage à un système capitaliste qui devient beaucoup plus financier qui explique cette diffusion des défaillances : elle se développe à partir de la base industrielle vers le réseau commercial par l'intermédiaire de la fermeture des crédits bancaires et notariaux.

Graphique 7. Nombre de faillites : parallélisme des flux sectoriels (1874-96).



Une analyse plus fine des sous-secteurs concernés (tableaux 23 et 24) montre effectivement que :

1°) Les parts des Banques et du Textile tendent à baisser continûment pendant la période, résultat normal de la concentration progressive de ces

²¹⁵ En fait la distinction commerce/industrie est assez difficile à opérer au XIX^e siècle car beaucoup d'entreprises mènent de front les deux activités : production et distribution. Il n'en reste pas moins que certains secteurs sont composés d'entreprises à majorité industrielles et d'autres firmes principalement commerciales.

secteurs, elle-même due à la poussée des concurrents allemands et anglais.

2°) La proportion des faillites dans le secteur du Bâtiment et de l'Habillement progresse notablement. Ces évolutions sont le résultat des travaux haussmanniens dans Paris, de la poussée des grands magasins, et de la consommation de masse qui entraîne nombre de petits commerçants dans l'abîme.

3°) L'augmentation notable de la part du secteur « auberges » est due à la forte proportion de débits de boissons dans ce poste, qui double entre le début et la fin de la période.

4°) La relative stabilité du Luxe et la très forte augmentation du poste « divers » ne doivent pas masquer un fait d'importance : l'accélération du progrès technique qui change rapidement la nature des entreprises produisant dans ces secteurs.

5°) Enfin la hausse des Transports, de la Chimie et des Métaux est assez proche, traduisant la transformation économique de ces secteurs dans cette période, tandis que le Cuir et l'Ameublement ne changent pas beaucoup.

Ces tendances sont bien entendu à relativiser en fonction du facteur régional, comme le montre le tableau suivant, qui croise, pour quatre grandes régions industrielles, les secteurs dits « industriels » et la région sur une période de vingt-deux ans.

Tableau 24. Les faillites industrielles par grandes régions (1874-1896).

Secteur	Ile-de-France	Rhône-Alpes	PACA	Nord-Pas de Calais
Textile	501 (6,1)	495 (23,9)	226 (14,8)	464 (28,5)
Bois	775 (9,5)	277 (13,4)	136 (8,9)	197 (12,1)
Métaux	1 083 (13,3)	268 (13,0)	114 (7,5)	225 (13,8)
Cuir	766 (9,4)	251 (12,1)	297 (19,5)	151 (9,3)
Chimie	921 (11,3)	173 (8,4)	156 (10,2)	154 (9,4)
Luxe	2 546 (31,2)	187 (9,0)	230 (15,1)	147 (9,0)
BTP	1 564 (19,2)	418 (20,2)	366 (24,0)	291 (17,9)
Total	8 156 (100 %)	2 069 (100 %)	1 525 (100 %)	1 629 (100 %)

Source : *Compte Général*.

Ainsi les industries de luxe sont deux fois plus touchées dans la région parisienne qu'en province ; le bâtiment est plus atteint dans les régions étendues que dans les régions plus concentrées ; la part des faillites dans les métaux est étonnamment stable dans ces régions-là ; le textile est touché là où il s'avère le plus implanté ; le cuir voit sa part varier du simple au double selon la localisation de ses entreprises. Aussi l'inquiétude des économistes libéraux alla-t-elle en augmentant quand ils se rendirent compte que ce qu'ils avaient pris au départ pour un accès de fièvre conjoncturelle s'était transformé en un abcès beaucoup plus structurel : d'où leurs explications quelque peu embarrassées vis-à-vis de leur doctrine de base, héritée d'Adam Smith.

4.2. Des explications rassurantes ?

Pour les économistes libéraux qui dominent la scène de la pensée économique française en 1873, la faillite est une forme *naturelle* de l'échec marchand des entrepreneurs et donc, à travers eux, de leurs entreprises. Cet échec leur semble naturel dans un régime capitaliste car la prise de risque par les plus aventureux de ces patrons doit être durement sanctionnée sur le plan financier. De plus, elle doit donc être compensée par la gestion « de père de famille » de la grande majorité des chefs de maisons solides et durables²¹⁶.

En revanche, pour une partie notable des économistes universitaires qui se regroupent derrière Charles Gide, à partir de 1887 (année de fondation de la *Revue d'économie politique*, d'obédience hétérodoxe), cette vision immanente de l'échec marchand des entrepreneurs doit être modulée selon l'influence des vagues structurelles du capitalisme moderne. Par cette critique économique d'un phénomène juridique, ils vont obliger les libéraux à distinguer entre les explications du court et moyen terme et celles qui mettent en jeu les ondes longues du système productif.

4.2.1. Les interactions de court et moyen terme

Au sein de l'École libérale, le départ se fait entre les analyses de la courte période, par de subtils observateurs de la conjoncture économique (Juglar, Neymarck, Limousin, Raffalovitch) et les auteurs plus attentifs à l'influence du moyen terme dont Courcelle-Seneuil, Baudrillart et Leroy-Beaulieu nous semblent être les principaux représentants. L'enjeu de cette distinction s'avère d'importance pour les faillites : en effet, aux simples accidents conjoncturels font place des mouvements structurels qui engagent la survie des industries stratégiques à plus longue échéance. D'où les remarques suivantes : et si la stagnation, elle-même, n'était que le reflet d'un bouleversement tectonique encore plus souterrain, et si l'onde de choc des petites faillites d'aujourd'hui provoquaient les grandes défaillances de demain ?

4.2.1.1. La thèse de Juglar : l'influence du cycle court

S'opposant à ses prédécesseurs monétaristes, Clément Juglar propose une analyse endogène de l'action des faillites sur la stabilité du cycle économique de courte période. Pour les économistes antérieurs (de Coquelin à Molinari), la faillite d'une banque ou d'une firme importante déclenche une panique bancaire et boursière qui détruit la confiance dans la monnaie et dans le crédit en général. Le crédit inter-entreprises, lui-même affaibli, provoque des

²¹⁶ Le mot « échec » signifie dommage, revers de fortune. En ancien français, il y avait « escheq, eschieq et eschac » qui représentait le butin. Faire faillite c'est perdre le butin apporté par le système capitaliste du profit contre le risque. Cette perte a un coût individuel et collectif : perte de l'honneur et perte de capitaux d'autrui (les créanciers).

faillites en chaîne, ce qui fragilise tout le système productif en créant des « vides » capitalistiques (disparition des entreprises sur tel ou tel créneau). La nature économique ayant horreur du vide, des capitaux neufs viennent remplir ces créneaux en permettant la création de nouvelles firmes qui regagnent, peu à peu, la confiance des agents entreprenants. La dépression ne dure alors que le temps de cette reconquête interne : c'est-à-dire tant que les anticipations demeurent peu ou prou irrationnelles dans l'âme des agents perturbés par la défiance généralisée²¹⁷.

Pour Juglar, au contraire, les faillites ne sont pas la cause mais une des conséquences du grippage du régime de croissance de l'économie globale. Les défaillances des firmes fragiles – qu'elles soient petites ou grandes – semblent vraiment inévitables car leurs difficultés sont inhérentes au double processus de croissance des firmes qui veulent survivre et de *pulsation des secteurs* qui se concurrencent dans la captation des demandes (produits substituables). La croissance des firmes dans un secteur accroît la pression de la concurrence et élimine les entreprises sous-optimales ou mal gérées ; l'expansion ou la contraction du secteur lui-même conduit à des fusions ou des luttes à mort par le biais d'une baisse des prix dévastatrice. Il n'y a donc que sept étapes des crises selon Juglar, qui permettent de comprendre le passage de la folie des fondations d'entreprises au vent de panique des faillites en chaîne : 1°) Rupture de la hausse des prix ; 2°) Début de la baisse ; 3°) Déphasage du système bancaire ; 4°) Passage de la confiance à la défiance ; 5°) Suspension des échanges et des paiements ; 6°) Hausse du taux de l'escompte ; 7°) Réduction de la réserve métallique des banques.

De plus, selon lui, le cycle court de 6 à 10 ans explique donc, dans une large mesure, la survenance des faillites de crise, et ce pour trois raisons :

- a) Les fluctuations de l'esprit d'entreprise. Trop intense, il verse dans la spéculation tous azimuts ; trop faible, il détruit le tissu des PME. Quand il se réveille, c'est la reprise, mais demeurent aussi en germe les linéaments de la future crise : les faiseurs d'aujourd'hui seront les faillis de demain !
- b) La tendance naturelle à la spéculation. Elle existe aussi bien à la hausse qu'à la baisse des titres boursiers. L'entrepreneur spéculateur revend une entreprise saine à un prix donné pour la racheter beaucoup moins cher quand elle sera en difficulté. La peur des créanciers face aux pertes très importantes attendues favorise ce phénomène.
- c) Le ressac des affaires douteuses. Celui-ci ne peut survenir que sur des périodes courtes car la loi des faillites a justement pour objectif d'apurer le passif sur une période de quelques années seulement. D'où la nécessité d'avoir à court terme une évaluation correcte des affaires douteuses qui sont à la limite de la viabilité financière²¹⁸ Les firmes

²¹⁷ J. Niehans (1992) « Juglar's Credit Cycles », *History of Political Economy*, vol. 24, n° 3, p. 545.

²¹⁸ C. Juglar (1889) *Des crises commerciales et de leur retour périodique en France, en*

dont la solidité n'est pas douteuse sont celles qui résistent le mieux à la crise en sauvegardant leur crédit auprès des banques et des fournisseurs. Toutes les autres sont douteuses pour le marché boursier.

Au total, Juglar montre qu'un effet d'apprentissage s'établit entre les firmes d'un secteur ancien et les firmes nouvelles. Les crises sont plus durement ressenties – à court terme – dans les secteurs nouveaux. A moyen et long terme, les secteurs anciens ne sont pas à l'abri d'un déclin insidieux.

4.2.1.2. Les critiques de Courcelle-Seneuil

Les économistes de l'époque (une centaine de personnalités environ), à l'instar de Juglar lui-même, ont pendant longtemps refusé d'admettre que la dépression consécutive aux crises de 1873 et 1882 se prolongeait plus que de coutume. Le refus de modifier leur schéma préétabli est bien résumé par Jean Gustave Courcelle-Seneuil quand il envisage les trois causes classiques des crises : que ce soit la disette agricole, le lancement spéculatif de sociétés anonymes, ou les pratiques politiques, aucune de ces explications ne justifie un prolongement durable des crises jugées indépendantes²¹⁹.

C'est parce qu'il a été chargé par le gouvernement Gambetta de présenter les motifs de la nouvelle loi sur les faillites et les liquidations judiciaires dès 1882, que Courcelle-Seneuil distingue les causes de court terme des motifs de long terme²²⁰. Car les gouvernements de l'époque duraient peu de temps et il fallait revoir sa copie pour la nouvelle équipe. Les causes immédiates sont doubles : incapacité des débiteurs et irresponsabilité des créanciers. Les débiteurs sont souvent inexpérimentés, atteints par la folie des grandeurs, enclins à trop spéculer, inaptes à gérer le changement organisationnel de leur firme, inconscients des risques qu'ils prennent et démunis, le plus souvent de toutes réserves financières pour faire face à l'imprévu. Quant aux créanciers, ils sont eux aussi jugés par Courcelle-Seneuil irresponsables dans l'instant en accordant trop de facilités de crédit à leurs obligés et surtout en ne signalant pas à temps l'irréversible spirale de la cessation des paiements de leurs firmes.

Les causes lointaines sont, pour notre auteur, plus profondes : la Nation souffre financièrement de l'achèvement des chemins de fer et d'une protection douanière excessive²²¹. Cet économiste, chantre de l'orthodoxie libérale, montre que la fin du programme d'équipement ferroviaire tarit le placement de capitaux grandement valorisables, ce qui a pour effet de ralentir la croissance du pays. Et le fait de fermer les frontières aux produits étrangers renforce cette

Angleterre et aux États-Unis, Paris, 2^e édition, p. 46.

²¹⁹ J.G. Courcelle-Seneuil (1876) *Traité théorique et pratique des opérations de banque*, Paris, 6^e édition, p. 163.

²²⁰ J.G. Courcelle-Seneuil (1882) « Projet de loi présenté par le Gouvernement, relatif à la réforme de la loi sur les faillites », *Journal des faillites et des liquidations judiciaires françaises et étrangères*, vol. 1, p. 432-433.

²²¹ J.G. Courcelle-Seneuil (1886) « La crise économique, étude des causes et des remèdes », *Journal des économistes*, août, p. 162.

langueur structurelle en contractant les travaux publics et en augmentant nos coûts de production. Voulant sauver à court terme des firmes bancales, on achève un peu plus tard ces unités déclassées dans la lutte internationale revigorée.

Ainsi, dès 1886, Courcelle-Seneuil se reprend et perçoit l'ampleur de la stagnation des affaires : « L'état actuel de l'industrie est bien un état de crise, si l'on appelle de ce nom un état où les difficultés permettent d'apprécier et de juger hommes et peuples d'après les efforts qu'ils feront pour les surmonter. Mais cet état n'a rien de commun avec les petites crises causées par des accidents locaux. C'est un véritable changement de situation, qui mérite d'être pris très sérieusement en considération par les hommes chargés du gouvernement des peuples. »²²²

Quelles sont alors les causes de cette paralysie qui modifie la physiologie du malade ? Pour lui, elles sont triples : la dette du budget de l'État, la domination de l'esprit de rentier qui fait manquer des affaires rentables, et enfin la surimposition fiscale des particuliers qui tue littéralement l'épargne investie dans la production. De son côté, Juglar prend sa longue-vue à l'envers : ce ne sont pas les aspects positifs de l'esprit d'entreprise qui défont pendant cette longue stagnation des affaires et des projets, mais bien les forces négatives du conservatisme ambiant qui constituent autant d'obstacles à la croissance.

4.2.2. Les influences de plus long terme

Dès la fin de la guerre de Sécession aux États-Unis (9 avril 1865), les économistes français perçoivent que l'évolution économique du géant d'outre-Atlantique devient la pierre de touche qui étalonne le devenir des grandes nations industrielles. Attentifs aux faillites dans les chemins de fer de l'ouest américain, intéressés par le système judiciaire en vigueur dans cet immense pays, ils vont, par antithèse, saisir les rigidités de la loi française des faillites, et la nécessité, en 1889, de la modifier.

Cette comparaison prend place dans les principales revues d'économie de l'époque, en premier lieu dans *l'Économiste français* que Paul Leroy-Beaulieu a racheté en 1873 aux descendants du fondateur, l'économiste Jules Duval²²³. Ce nouveau titre complète les articles libéraux du *Journal des économistes* qui a été fondé en décembre 1841. Les titres des économistes socialistes ou conservateurs duraient alors peu de temps et ne pouvaient lutter avec ces grands titres libéraux.

Car il faudra attendre 1887 pour qu'un autre discours économique, plus structurel, apparaisse dans la *Revue d'économie politique* de Charles Gide et d'Alfred Jourdan. Deux optiques coexistent alors : la vision comparatiste et descriptive des libéraux, et la vision plus analytique des économistes universitaires, qu'ils soient libéraux ou pas.

²²² Ibid., p. 165.

²²³ Cet hebdomadaire de grand format avait été fondé en 1864.

4.2.2.1. La position libérale de Leroy-Beaulieu

En 1893, le rédacteur en chef de *l'Économiste français* dresse, pour la période 1881-1889, le bilan des statistiques de faillites que continue à publier, imperturbable, le Ministère de la Justice²²⁴. L'intérêt de ce périodique pour de telles données n'était pas nouveau puisqu'il rendait compte régulièrement des rapports faits tant au niveau national qu'à celui du département de la Seine²²⁵.

Après avoir constaté l'ampleur du nombre des défaillances et de l'importance des pertes induites, Leroy-Beaulieu passe aux causes elles-mêmes : « L'année de cette période où les suspensions de paiements ont le plus afflué est l'année 1886, qui en a compté 8 759. Mais ce chiffre reste encore fort au-dessous de celui des faillites et des liquidations réunies en 1889, à savoir 9 334. Or, en 1889, il y avait longtemps que la liquidation de la crise de 1882 était terminée. Il est impossible d'attribuer simplement à l'état du commerce cet énorme accroissement des suspensions de paiements en 1889. La cause en est manifestement une sorte de relâchement qui s'est introduit dans les habitudes commerciales ; on peut aussi la trouver, en partie, dans l'adoucissement de la législation et dans l'extrême indulgence que montrent beaucoup de tribunaux aux commerçants, non seulement imprudents et malheureux, mais sciemment incorrects et mêmes déloyaux. »²²⁶ Les causes de long terme seraient donc pour lui l'adoucissement des lois de faillites (1838, 1871, 1889) qui aurait eu pour effets : une dégradation de la moralité des affaires – surtout parmi les banquiers – ainsi qu'un relâchement des coutumes commerciales fondées sur l'honneur et la parole donnée. Ces vers dans le fruit échapperaient alors à l'économie politique classique, qui présuppose des comportements honnêtes de la part de tous les agents économiques.

A très long terme, l'esprit d'entreprise dépend de la proportion d'années heureuses par rapport aux années funestes pour la création d'entreprises. Si l'État ponctionne trop les firmes en période de vaches grasses et ne les soutient pas quand les temps difficiles adviennent, alors l'esprit d'entreprise s'étiole et devient simple ressentiment ou volonté d'escroquer autrui. La hausse des faillites traduit en longue période le désarroi des capitalistes qui ne savent plus à quels gestionnaires se vouer. Quand la confiance entre le commanditaire et le commandité se fissure à ce point, c'est tout l'édifice de la pyramide entrepreneuriale qui s'effrite. Même les sociétés commerciales sont concernées puisqu'elles vivent de la confiance entre les associés et les dirigeants. Sur ces fondations bien mal assises, ne peut s'ériger qu'une industrie fragile. Les faillites de complaisance anéantissent les firmes les plus prometteuses. Heureusement, la génération d'hommes d'affaires qui succèdera en 1900 à celle de 1880 sera beaucoup plus entreprenante.

²²⁴ P. Leroy-Beaulieu (1893) « Les sociétés, les faillites et les liquidations judiciaires », *l'Économiste français*, 21^e année, volume 1, n° 24, samedi 17 juin, p. 737-739.

²²⁵ Voir *l'Économiste français* du 29 janvier 1877 ou celui du 10 septembre 1887.

²²⁶ P. Leroy-Beaulieu (1893) article cité, p. 738.

4.2.2.2. Les principales critiques des économistes universitaires

La *Revue d'économie politique* réagit en 1893 à cette vision libérale, qui est pour elle trop caricaturale de l'architecture capitaliste, par la voix d'un économiste russe : A. Issaev²²⁷. Selon cet auteur, la première cause de long terme serait la variation du nombre de créations de sociétés anonymes spéculatives qui engendrerait une crise boursière et des faillites en chaîne à partir du secteur bancaire, puis grâce au relais de la construction immobilière et des transports urbains.

Issaev récuse l'idée d'exclusivité de cette cause structurelle : elle serait plutôt un effet de la crise qu'une cause première. En effet, les différences notables de la législation des faillites, constatées dans les grands pays industriels, n'empêchent pas la survie des affaires véreuses : « Nous ne pourrions pas (...) expliquer par-là la durée de la stagnation économique dont souffrent déjà depuis plusieurs années l'Europe et l'Amérique. »²²⁸ Cette durée excessive de la stagnation lui semble être en hausse constante, le point de départ datant de 1872. Seule explication valable : le décalage entre la répartition des richesses, le pouvoir d'achat des consommateurs de base et la hausse de la productivité du travail salarié. Conséquence logique : chômage pour les travailleurs et faillites pour les patrons dépassés par le progrès technique²²⁹.

Cet auteur russe est relayé par ses homologues français. Le spécialiste des faillites à la *Revue d'économie politique* était Edmond Villey. En 1889 il accueillait favorablement la nouvelle loi sur les liquidations judiciaires²³⁰. Charles Gide lui-même, dans son *Histoire des doctrines économiques* publiée en 1909 avec Charles Rist, renchérit sur le sujet en distinguant deux groupes d'économistes, partagés sur ce sujet : Les *intransigeants* (Courcelle-Seneuil, Molinari, Léon Say, Yves Guyot) qui s'en tiennent à la théorie de Jean-Baptiste Say : les crises sont des moments passagers d'apurement d'un déséquilibre fortuit dû à une guerre générale ou à un dérèglement sectoriel (crise cotonnière, grèves dans la sidérurgie). Les faillites servent seulement à passer de la stagnation à la reprise en redynamisant les entreprises survivantes. Les *opportunistes* (Villey, Jourdan, Leroy-Beaulieu) qui introduisent de nouveaux facteurs explicatifs, tout en s'ajustant aux modes du moment : d'où la prise en compte des mesures monétaires, des mesures pour contrer les mauvaises récoltes, celles pour lutter contre les krachs financiers et la montée des mentalités frileuses en matière d'esprit d'entreprise. Les faillites sont les garde-fous du capitalisme et ne risquent pas de détruire le système en place, contrairement aux prévisions des marxistes et autres socialistes (Proudhon, Lassalle).

²²⁷ A.A. Issaev (1893) « Les principales causes des crises économiques », *Revue d'économie politique*, n° 7, p. 654-692.

²²⁸ Idem, p. 659.

²²⁹ Idée déjà développée par Charles Morisseaux en 1884 dans *La crise économique*, p. 25.

²³⁰ E. Villey (1889) « Chronique législative », *Revue d'économie politique*, n° 2, p. 181-182.

De par leur intensité dramatique, les faillites ont permis aux économistes français de percevoir la permanence et la nature intime de la longue stagnation. Tandis que les autres auteurs antérieurs (Renouard, Michaux) se focalisaient sur les grandes défaillances bancaires ou industrielles, nos auteurs ont mis l'accent sur les petites déconfitures dans le commerce et l'industrie en pleine mutation²³¹.

En effet, les défaillances commerciales sont plus liées à des problèmes conjoncturels d'évolution de la demande à court terme, qu'à des difficultés structurelles tenant à la nature profonde de l'offre. Nos économistes ont bien perçu le premier volet de la question ; ils ont été beaucoup plus ambigus sur le second : la transmission des difficultés entre les PME commerciales et les grandes firmes industrielles dont elles dépendent.

Évidence de l'échec commercial conjoncturel tout d'abord : la crise fait sauter le verrou d'une confiance fragilisée car fondée sur des illusions de crédit à courte échéance. La dureté de la crise qui s'éternise renchérit la valeur de l'argent prêté et élève d'autant la barre de survie des firmes survivantes, qui n'arrivent plus à s'autofinancer sur leurs maigres profits. Le nombre des faillites devient alors l'un des éléments pris en compte dans les baromètres économiques construits par les spécialistes des crises²³².

Ambiguïté de l'échec industriel ensuite : la stagnation des affaires durcit à son tour les perspectives d'investissements lourds, la confiance à longue échéance n'étant pas le fort de banques elles-mêmes étranglées par la cherté de leur refinancement. Seules les plus solides entreprises anticipent correctement dans la tourmente et s'arment déjà quand l'éclaircie est en vue²³³. Après la menace des faillites, vient l'embellie des nouvelles entreprises ; le capital nouveau naît toujours du capital ancien.

Tous ces remous nous conduisent finalement au tournant des dernières années quatre-vingt-dix, c'est-à-dire au moment où les très grandes firmes françaises apparaissent dans le paysage économique. Le système capitaliste dépasse ainsi la contradiction de la faillite permanente de ses petites unités en créant une réserve d'entreprises géantes, qui échappent aux défaillances courantes. Alors seulement la longue stagnation prend fin pour laisser place aux jours nettement plus heureux de la Belle époque.

4.3. Des synthèses ultérieures

Dès 1976, Maurice Lévy-Leboyer a comparé le flux national des faillites, celui des constitutions de sociétés commerciales, et ceux de la ville de Saint-

²³¹ Édouard Michaux (1884) *Études administratives et bureaucratiques des maisons de commerce, d'industrie et de banque*, Paris et Bruxelles, Guillaumin et Lebègue, 79 p.

²³² Michel Armatte (1992) « Conjonctions, conjonctures et conjectures. Les baromètres économiques (1885-1930) », *Histoire et Mesure*, vol. 7, n° 1-2.

²³³ D.H. MacGregor (1933) « Enterprise and the Trade Cycle », in *Economic Essays in Honour of Gustav Cassel*, London, p. 419-433.

Denis, sur la période globale 1850-1939²³⁴. Pour les défaillances d'entreprises, il prend le nombre brut entre 1865 et 1938 : il constate une hausse jusqu'en 1885, puis une baisse tendancielle jusqu'à la première guerre mondiale. Puis le flux augmente régulièrement de 1919 au milieu des années trente pour baisser ensuite jusqu'en 1938 (Lévy-Leboyer, 1976, fig. 1, p. 99).

Pour les constitutions de sociétés, il prend le nombre brut entre 1880 et 1913, qui baisse jusqu'en 1890 puis augmente ensuite régulièrement. Mais il défalque ensuite du nombre brut les firmes ayant clôt leurs activités ou fait dissolution durant la période 1919-1938 : après une hausse soudaine en 1920, le flux des créations baisse jusqu'en 1925 pour repartir à la hausse jusqu'en 1929 et fluctuer à la baisse avec des soubresauts réguliers jusqu'à la drôle de guerre (du 3 septembre 1939 au 10 mai 1940).

Le flux des constitutions de sociétés pour la ville de Saint-Denis connaît, quant à lui des fluctuations régulières entre 1850 et 1900, avec des pics tous les cinq ans, puis des creux corrélatifs. La tendance générale y est cependant à une baisse légère sur ces cinquante ans²³⁵. C'est parce que les firmes de Saint-Denis sont surtout industrielles que ces fluctuations sont plus heurtées qu'en France métropolitaine : « L'étude de 496 affaires manufacturières qui opéraient à Saint-Denis durant la seconde moitié du siècle semble concluante : il y a eu une grande augmentation dans le nombre total des firmes en périodes de croissance soutenue – 203 fondations and 15 fermetures ont été notées pour 1850-1874 – et une relative stabilité, c'est-à-dire, 106 fondations et 73 fermetures, dans la récession suivante. Et on peut trouver le même processus dans l'industrie automobile : les statistiques montrent un nombre total de 30 constructeurs en 1900, 57 en 1910 (après la crise de 1907), et au moins 155 firmes dans la période de prospérité juste avant la guerre – peut-être autant que 210, si on utilise les graphiques fournis par l'association commerciale ; par la suite, ils montent à 85, seulement pour atteindre à nouveau 117 en 1920, et 156 en 1924, car ventes et firmes croissent côte à côte. Et quoique les dépressions aient l'effet opposé, il peut être mise en évidence que les départements des très grandes firmes étaient quelquefois divisés comme mesure protectrice – de tels cas ont été notés, par exemple, dans l'industrie textile Alsacienne (1820-1840) et dans l'industrie métallurgique du centre de la France (1880-1900). De même, les firmes moyennes survivaient à la crise de 1932 par l'expédient de la conversion, par exemple, des montres aux compteurs, ou autrement en laissant les productions intermédiaires pour celles de compagnies mieux situées ; en 1936 Renault arrêta de produire carburateurs, radiateurs, etc., et distribua ses ordres parmi des sous-traitants. En bref, les phases de prospérité apportent une grande levée de firmes, tandis que les dépressions ne peuvent pas avoir un effet

²³⁴ M. Lévy-Leboyer (1976) « Innovation and Business Strategies in Nineteenth and Twentieth-Century France », in E.C. Carter, ed., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth-Century France*, Baltimore, John Hopkins, p. 98-100.

²³⁵ Il tire ces données de la thèse de J.-F. Nicol (1972) *L'industrialisation de la commune de Saint-Denis dans la seconde moitié du XIX^e siècle*, Nanterre, Université de Paris X.

similaire dans la réduction de leur nombre. » (Lévy-Leboyer, 1976, p. 99-100, notre traduction de l'anglais).

La recherche internationale a bien progressé depuis ce travail précurseur qui a été cité 28 fois depuis son édition. Par exemple, John Vincent Nye en a discuté les arguments dans « Firm Size and Economic Backwardness: A New Look at the French Industrialization Debate », *Journal of Economic History*, 1987, p. 649-669: « Cet article met en question la vision traditionnelle de l'industrie française – ces petites, inefficaces firmes familiales qui retardaient la croissance économique française – en examinant les données du textile français et des industries de meunerie, prises dans le recensement industriel de 1861-1865. L'évidence suggère que la taille moyenne des firmes françaises dépend des conditions économiques et technologiques du temps. Les industries étudiées présentent des rendements d'échelle sur une large ampleur. La France ne se semble pas avoir gagné plus des firmes plus grandes. Ceci est cohérent avec les contenus révisionnistes selon lesquels l'industrie française était aussi rationnelle que celles des autres nations. » (Notre traduction du résumé).

Le même auteur a réitéré ses critiques en 1991 dans « Lucky Fools and Cautious Businessmen : On Entrepreneurship and the Measurement of Entrepreneurial Failure », *Research in Economic History supplement*, n° 6, p. 131-152 : « l'homme qui change le cours de l'allocation des ressources au travers du temps en introduisant de nouveaux départs dans le flux de la vie économique n'est pas nécessairement un inventeur de quelque chose. Il est un innovateur, et joue un rôle vital dans l'économie. Andrew Carnegie... est crédité de la remarque : “ être pionnier ne paie pas”. Pourtant il fut un puissant pionnier dans l'industrie sidérurgique et sa novation paya dans des proportions astronomiques. Ce qu'il entendait par “novation” était une activité dans laquelle la probabilité de faillite lui semblait être haute. » (Extrait du résumé selon notre traduction).

Le dernier état de la recherche a été fourni par Frank Lasch et Saïd Yami en 2008 dans « The Nature and Focus of Entrepreneurship Research in France over the Last Decade : A French Touch ? », *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 32, n° 2, p. 339-360. Cette synthèse étudie 253 textes spécialisés sur ces problèmes pour la période 1995 à 2005. Ils détectent une touche française à propos des l'étude des PME, de la préférence pour les études qualitatives et de l'insistance sur les facteurs de la formation des entrepreneurs. Cet article somme a ensuite été cité 41 fois par la recherche internationale.

Un texte qui n'est jamais cité (sauf par son auteur ou ses amis) est-il pour autant nul ? Cela dépend du support de publication (mauvais aiguillage) et de la novation des idées défendues. Souvent l'article est lu, mais pour des raisons d'animosité personnelle, les auteurs qui le pillent ne le citent pas. En retour, l'auteur aigri ne cite plus ces personnages qui l'ont démarqué sans vergogne. La recherche sur les faillites en France comprend plusieurs cas de ces comportements amoraux.

CHAPITRE 5

LA DÉMOGRAPHIE DES SOCIÉTÉS COMMERCIALES (1868-1913)²³⁶

Le but de ce chapitre consiste à appréhender la dynamique d'une partie des entreprises françaises à la fin du XIX^e siècle en étudiant les théories et les données de la *démographie* des sociétés commerciales. L'objet d'étude sera donc tous les groupements de personnes ou de capitaux institués pour réaliser des opérations économiques à but lucratif. L'adjectif « commercial » n'a pas ici un sens sectoriel mais une signification juridique : car toute société qui effectue des actes de commerce est réputée commerciale, à l'exclusion des sociétés civiles²³⁷. La méthode retenue privilégie la « démographie » de ces formes d'entreprise, c'est-à-dire l'étude statistique théoriquement justifiée des flux qui modifient le stock des sociétés survivantes. Les flux positifs augmentent le stock, les flux négatifs le diminuent. Il s'agit là d'une approche qui analyse l'évolution du nombre d'entreprises sociétaires au sein d'une structure économique homogène : la France à la fin du XIX^e siècle.

Le choix de la période retient deux bornes extrêmes : 1868 et 1913. En 1868 commence une nouvelle ère des sociétés après l'époque de contrôle des sociétés anonymes par le Conseil d'État (1807-1867). Cette première époque est maintenant bien connue²³⁸. En 1913 sera vécue la dernière année de démographie « sauvage » des entreprises, la première guerre mondiale venant l'année suivante bouleverser la dynamique sociétaire. En fait nous allons voir que les théories sont mieux conçues et les données plus précises à partir de 1889-1890, un peu comme s'il y avait eu une prise de conscience, de la part des économistes et des statisticiens de ce temps-là, de l'importance radicale du phénomène²³⁹. La filiation théorique du sujet est selon nous insuffisamment connue. Ainsi, dans un article récent²⁴⁰, les controverses du XIX^e siècle sont passées sous silence, comme si la « découverte » par Berle et Means (1932)

²³⁶ Texte condensé paru sous le même titre dans *Économies et Sociétés*, Histoire quantitative de l'économie française, AF n° 16, février 1991, p. 121-158. Il résultait d'un exposé donné dans le cadre du séminaire d'histoire économique de l'ISMEA (Paris, janvier 1990). Nous remercions les deux rapporteurs anonymes pour leurs remarques, mais restons seul responsable des erreurs résiduelles. Le point 5.3 a été rajouté par nous dans cette nouvelle version.

²³⁷ A. Lefebvre-Teillard (1985) *La Société anonyme au XIX^e siècle*, Paris, PUF.

²³⁸ C.E. Freedeman (1979) *Joint Stock Enterprise in France, 1807-1867*, Chaptel Hill.

²³⁹ L. Marco (1985) « Les économistes-juristes face à la montée des sociétés anonymes en France (1867-1914) », *Vie et Sciences Économiques*, n° 107.

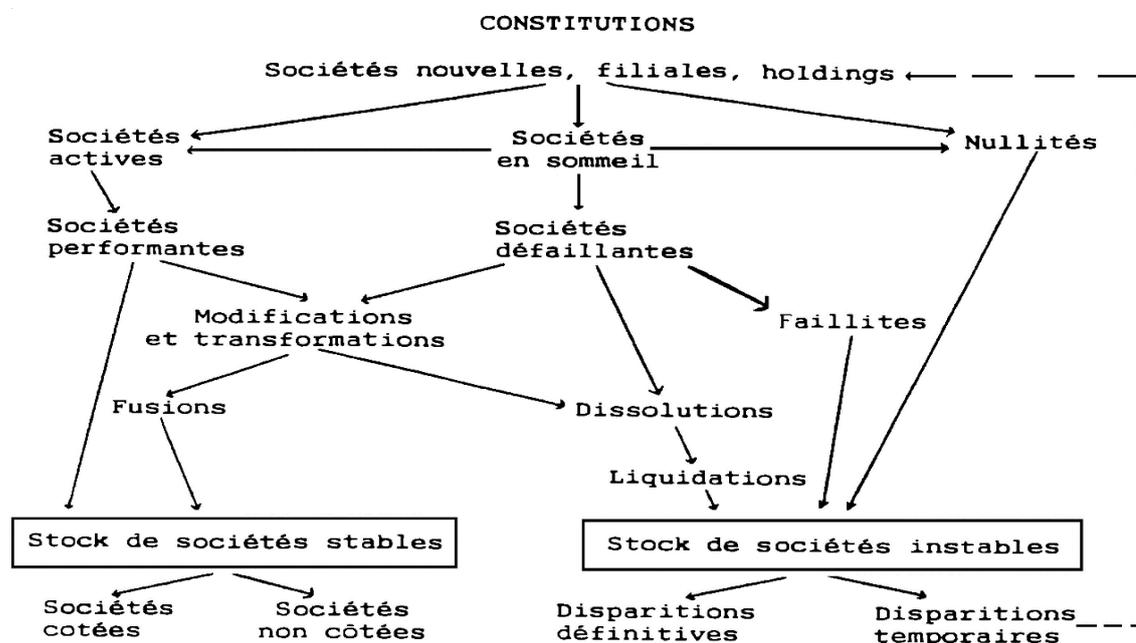
²⁴⁰ J. Magnan de Bornier (1987) « Propriété et contrôle dans la grande entreprise : une relecture de Berle et Means », *Revue économique*, n° 6.

d'une séparation entre propriété et contrôle dans les SA ne remontait qu'aux auteurs américains du début du XX^e siècle²⁴¹. En choisissant une approche mixte faite d'histoire de la pensée économique et d'histoire des faits, nous voulons montrer que ces « découverte » fut largement antérieure, sur les deux plans des idées et des données.

Au plan doctrinal, le débat sur le mouvement des sociétés est fort ancien : il remonte au moins à la première moitié du XIX^e siècle. De plus il s'est accéléré en France vers la fin du Second Empire. Car la thèse de Karl Marx sur la nature du *Capital* (1867) l'a mis au centre des controverses économiques : alors le clan libéral va vertement réagir, les marxistes vont contre-attaquer et les économistes-historiens allemands tenter la synthèse.

Au plan descriptif, le débat sur les fluctuations du mouvement des affaires sociétales s'est heurté à la complexité du cadre juridique et à la difficulté de retrouver les concepts théoriques dans l'écheveau de la réalité statistique. Le schéma n° 4 rend compte de cette complexité en décrivant les étapes de la vie des sociétés commerciales depuis leur naissance jusqu'à leur mort. Mais les économistes réalistes du XIX^e siècle n'ont pas attendu que l'histoire économique se constitue en tant que discipline autonome pour étudier ce phénomène central de la vie des entreprises. En simplifiant la diversité des formes juridiques ils retiennent les sociétés de personnes (SNC + SCS) et les sociétés de capitaux (SCA, SCV + SA)²⁴².

Schéma 4. Les mouvements de sociétés commerciales pendant leur existence.



²⁴¹ A.A. Berle et C. Means (1932) *The Modern Corporation and Private Property*, New York.

²⁴² SA : Sociétés Anonymes ; SNC : Sociétés en Nom Collectif ; SCS : Sociétés en Commandite Simple ; SCA : Sociétés en Commandite par Actions ; SCV : Sociétés à Capital Variable.

Nous renvoyons aux ouvrages classiques pour la définition de ces formes de sociétés commerciales²⁴³, et aux manuels historiques du droit des affaires pour leur évolution doctrinale²⁴⁴.

Au total, les flux positifs sont représentés par les constitutions et les modifications-transformations, les flux négatifs sont composés des nullités, des dissolutions, des faillites et des liquidations judiciaires. Le stock de sociétés stables correspond à du capital valorisé, le stock instable à du capital dévalorisé. Globalement, le montant des profits doit être supérieur à la somme des pertes pour que la population des sociétés augmente. Mais quelle méthode allons-nous appliquer pour mesurer cette variation ?

En fait, afin de connaître la part relative de ces flux, nous avons dépouillé les annonces légales de la période 1880-1885 à partir des listes du *Journal des Sociétés civiles et commerciales*. Le résultat est résumé dans le tableau 25.

Tableau 25. L'ensemble des flux sociétaires en France (1880-1885).

Mouvement	1880	1881	1882	1883	1884	1885	Moyenne	%
Constitutions	1 894	2 057	1 913	1 746	1 598	1 653	1 810	100
- SNC	1 270	1 212	1 309	1 263	1 201	1 268	1 254	69,3
- SCS	252	346	254	251	248	246	266	14,7
- SCA	23	24	25	13	17	8	18	1,0
- SA	349	475	325	219	132	131	272	15,0
Modifications	640	763	793	832	679	639	724	100
Nullités	45	63	55	52	38	55	51	100
Dissolutions	1 044	1 157	1 257	1 299	1 208	1 218	1 197	100
Faillites	172	207	220	226	303	208	223	100
- SA	14	30	35	36	29	28	29	13,0
- Autres s ^{tés}	158	177	185	190	274	180	194	87,0
- Industrie et commerce	168	187	198	200	279	177	200	89,7
- Banques	4	20	22	26	24	21	23	10,3

Source : *Journal des Sociétés civiles et commerciales*, liste des sociétés 1880-1885, tiré en ouvrage à part, in-8°. Nous avons recalculé la colonne % qui était fautive dans l'original.

La colonne % est le rapport entre la moyenne 1880-1885 et les données officielles publiées par le Ministère de la Justice et par le Tribunal de commerce de la Seine (faillites de SA). En proportion, ce sondage permet de repérer un tiers des constitutions, près de la moitié des dissolutions et une grande partie

²⁴³ R. Liefmann (1924) *Les formes d'entreprises*, Paris ; Émile James (1935) *Les formes d'entreprises*, Paris.

²⁴⁴ Jean Hilaire (1986) *Introduction historique au droit commercial*, Paris ; Romuald Szramkiewicz (1989) *Histoire du droit des affaires*, Paris.

des faillites. Mais ce travail de collecte des données est très lourd, vu le caractère très dispersé des annonces légales, paraissant dans plusieurs journaux.

En part relative, pour 100 constitutions, nous avons : 40 modifications, 3 nullités, 66 dissolutions et 12 faillites. Le stock de sociétés stables sera donc de $100 - (3 + 66 + 12) = 19$ sociétés. Bien entendu, il existe un décalage dans le temps entre ces divers flux qui ne concernent pas tous des sociétés de la même génération. Il faut donc s'appuyer sur la documentation existante pour tester ces décalages et sur les théories connues pour les expliquer.

Le plan que nous suivrons dans ce chapitre comportera trois parties complémentaires :

1°) Nous allons analyser la logique démographique des sociétés telle qu'elle apparaît dans les théories économiques dominantes de l'époque (pensée libérale, marxiste, école historique allemande). Cette controverse sera close par la publication de l'ouvrage de Berle et Means en 1932.

2°) Puis nous étudierons la réalité démographique du mouvement des sociétés vue au travers des analyses des historiens-économistes et des données connues. Elles permettent de tester en partie les théories précédentes sur les trois plans symétriques de la conjoncture, de la stabilité structurelle et de la variation des comportements de gestion.

3°) Enfin nous résumerons les résultats identiques obtenus pour des pays étrangers, surtout européens. En conclusion, nous évoquerons le passage de la démographie « sauvage » à la démographie « civilisée » qui caractérise le début du XX^e siècle.

5.1. La logique démographique

Il existe une opposition très ancienne dans la pensée économique sur le thème du développement du nombre de sociétés commerciales. D'un côté on trouve une tradition de méfiance libérale qui remonte à Adam Smith et à Jean-Baptiste Say : pour eux la forme sociétaire ne convient bien qu'à certaines entreprises et semble dangereuse pour la majorité des firmes ; il faut donc en surveiller attentivement la démographie.

D'un autre côté, on identifie aisément une tradition d'engouement qui remonte à Jean-François Melon au premier tiers du XVIII^e siècle et qui sera reprise par les saint-simoniens : selon eux, nulle entrave ne doit limiter la démographie des sociétés et en particulier celles des SA²⁴⁵. Les marxistes après 1867 vont critiquer le modèle libéral classique et en montrer l'illogisme. Les keynésiens après 1936 vont eux aussi dénoncer les dangers de l'approche purement libérale. Les postkeynésiens confirment de nos jours cette critique radicale. Enfin l'école historique allemande de la fin du XIX^e siècle va mettre fin à la discordance des théories en améliorant la qualité des concepts statistiquement testables.

²⁴⁵ J.-F. Melon (1734) *Essai politique sur le commerce*, Paris.

5.1.1. La position libérale : vers un équilibre des flux

Pour les libéraux français, l'harmonie finale du capitalisme exige une loi naturelle d'apparition et de disparition des unités sociétaires. L'état stationnaire est alors l'étape ultime vers laquelle tendrait la population des sociétés commerciales. Malgré le grand danger de spéculation qu'elle engendre, la forme sociétaire devient une catégorie montante du système capitaliste : il faut donc la gérer au mieux dans l'intérêt de la pérennité du stock d'entreprises.

5.1.1.1. Les causes de l'équilibre des flux

Les ancêtres de l'école libérale (A. Smith, J.-B. Say et Charles Coquelin) sont avant 1850 très réticents à l'égard du développement des sociétés : ils invoquent la mauvaise gestion collective qui conduit la plupart des sociétés par actions à la dissolution prématurée. Les épigones (Courcelle-Seneuil, Molinari, Leroy-Beaulieu) après 1850 acceptent peu à peu l'idée d'un déséquilibre entre les constitutions et les dissolutions mais pensent que ces flux se tariront eux-mêmes quand le stock aura atteint sa limite naturelle²⁴⁶.

Pour Adam Smith (1776), qui critique l'abbé Morellet (1769), la faible probabilité de survie des sociétés par actions est due à la difficulté de la gestion collective, sauf en cas de routine pour certains secteurs : les banques, le grand commerce, les canaux et l'adduction d'eau²⁴⁷. Jean-Baptiste Say (1829) ajoute que l'inefficacité des directeurs découle de leur non-intéressement au profit : n'étant pas très motivés, ils gèrent mal les sociétés sous leur direction. Charles Coquelin (1843) modère ces jugements en reliant logiquement C (constitutions) et D (dissolutions) : d'une part les constitutions d'aujourd'hui résultent des dissolutions d'hier et provoqueront les dissolutions de demain ; d'autre part, l'équilibre $C = D$ correspond à long terme à un simple renouvellement *naturel* du stock global pour tenir compte du vieillissement des sociétés (notion de cycle de vie des entreprises).

Plus tard, sous le Second Empire, la question des sociétés fait l'objet d'un vaste débat au sein du groupe libéral (voir le *Journal des économistes* de 1865 à 1869). Gustave de Molinari (1867) montre que les variations des constitutions agissent sur les variations des dissolutions selon le degré de concurrence atteint par l'économie. C et D tendent vers un maximum naturel quand la concurrence devient presque parfaite entre un nombre élevé d'unités. Son idée fixe est que les SA doivent remplacer à terme toutes les autres formes, y compris dans le secteur des entreprises publiques et de l'administration de l'État. Pour lui, l'équilibre des flux C et D sera atteint quand le nombre de sociétés deviendra stable, c'est-à-dire à l'état stationnaire.

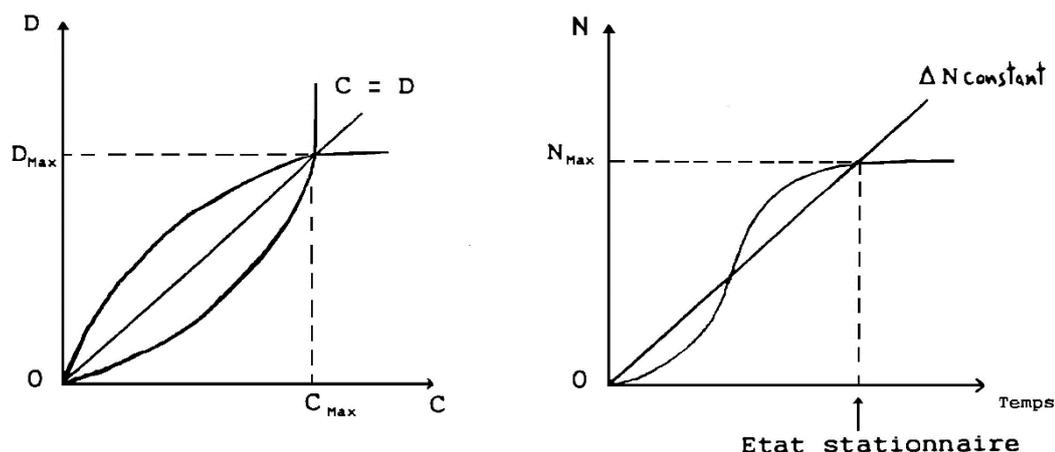
²⁴⁶ Charles Coquelin (1843) « Des sociétés commerciales en France et en Angleterre », *Revue des Deux-Mondes*, vol. 3.

²⁴⁷ G.M. Anderson et R.D. Tollison (1982) « Adam Smith's Analysis of Joint Stock Companies », *Journal of Political Economy*, vol. 90, n° 6, p. 1237-1256.

5.1.1.2. L'incidence des flux sur le stock

La conception de Gustave de Molinari peut se schématiser par deux cadrans qui retracent l'action des flux sur le stock. Molinari était un économiste belge (1819-1912) qui a fondé l'anarcho-capitalisme, c'est-à-dire une vision du libre-échange laissé à lui-même sans contrôle de l'État. Son ouvrage le plus intéressant est : *Questions économiques à l'ordre du jour* (1906).

Schéma 5. La relation entre flux et stock chez Gustave de Molinari.



A l'état stationnaire, $C = D$, $\Delta N = 0$, $\pi = 0$; les constitutions sont équivalentes aux dissolutions, le stock ne bouge plus car le taux de profit s'annule. Aucune société ne se crée plus, aucune ne disparaît, sauf accident. Les capacités productives ont atteint leur limite naturelle : il n'y a plus ni crise ni folie de spéculation en Bourse. Les flux équilibrés ont permis au stock final de se stabiliser durablement.

5.1.2. La critique marxiste : un déséquilibre structurel

En 1867 Karl Marx publie son livre célèbre, *Le Capital*, dans lequel il développe sa thèse de la concentration capitaliste irrémédiable. Son analyse sera complétée en 1910 par Rudolph Hilferding avec son ouvrage *Le Capital financier*. Contrairement aux libéraux, ils ne croient pas à l'éternité du modèle concurrentiel et à l'équilibre des flux qui engendrera un stock stable de sociétés à long terme. Ils préfèrent les nationalisations sous l'égide de l'État. C'était aussi l'idée de Proudhon, qui voulait centraliser toute l'industrie et tout le commerce dans de grandes structures monopolistiques. Ami avec le futur Napoléon III, il lui envoya son projet de regroupement de tous les bazars de l'époque en un Bazar central, mais le nouveau gouvernant ne donna pas suite à ce qu'il estimait être une nouvelle utopie à la Fourier ou à la Saint-Simon. En supprimant les flux de la démographie des firmes, ils résolvaient le problème.

5.1.2.1. Les raisons du déséquilibre des flux

Pour Marx (1894)²⁴⁸ C est différent de D car les réussites ne sont jamais exactement égales aux échecs, les décisions d'entrée et de sortie ne sont ni simultanées ni autorégulées : la concentration exige un déséquilibre permanent ($D > C$) pour agir sur N . Les causes profondes de ce déséquilibre sont nombreuses : l'accroissement de taille des entreprises est nécessaire afin d'intégrer le progrès technique pour produire plus et mieux ; le choix de la forme sociétaire par actions pour pérenniser l'entreprise familiale entraîne des dissolutions de formes personnelles ; et la transformation du système de crédit en un système spéculatif est favorable aux gros requins de la Finance.

Puis Hilferding (1910) va préciser cette mutation du capitalisme industrialo-commercial en un système financier dominant. Selon lui le passage des entreprises personnelles aux sociétés de capitaux va surtout permettre de relier rationnellement les flux C et D aux résultats réels des entreprises en proportionnant le nombre des unités à la rentabilité effective du capital productif et de son reflet financier en capital-actions : les actionnaires comparent le profit d'entreprise à l'intérêt moyen et décident (ou non) de continuer à soutenir les sociétés par actions. Les flux C et D dépassent leur limites naturelles grâce au levier financier des jeux de Bourse, aux bulles spéculatives et aux escrocs d'affaires.

5.1.2.2. L'instabilité du stock permanent

Et, toujours selon Hilferding, il faut distinguer deux tendances nettement différentes dans l'évolution du stock des sociétés :

- D'un côté une tendance à l'instabilité des formes personnelles (SNC, SCS) qui ne résistent pas longtemps aux crises économiques ;
- De l'autre, une tendance à la stabilité des formes capitalistiques (SCA, SA) qui s'éloignent du spectre des faillites de crise.

Mais, comme la proportion des premières formes est très largement supérieure à celle des secondes, le nombre global de sociétés tend lui aussi vers une forte instabilité conjoncturelle.

Or, les causes réelles de cette instabilité sont doubles. D'une part, les sociétés personnelles restent limitées dans leur taille de fondation et dans leur croissance par le montant de capital appartenant *en propre* à leurs associés, tandis que les sociétés par actions peuvent faire appel à tout le capital disponible sur le marché financier (Hilferding, 1910, p. 190).

D'autre part, l'objet des sociétés commerciales en général et surtout celui des sociétés par actions évoluent sensiblement dans le temps en fonction du progrès technique, des besoins et de la mode. Même si les grosses sociétés se diversifient, les moyennes et les petites sont obligées de se transformer, de se dissoudre et de se reconstituer pour s'adapter aux nouveaux produits et aux

²⁴⁸ K. Marx (1894) *Le Capital*, t. III, p. 408 (édition de 1976).

nouvelles techniques de production. Si elles ne le font pas, elles sont condamnées à terme à la faillite ou à la liquidation par écornement de capital non valorisé (levier insidieux des pertes prolongées).

Ainsi, pour les marxistes, l'instabilité structurelle permanente du stock de sociétés est donc une caractéristique du capitalisme évolué. Mais la tendance inverse à la stabilité ne peut-elle pas être observée ?

5.1.3. L'apport historiciste : l'hégémonie des sociétés par actions

L'école historique allemande de la seconde génération (Schmoller, Sombart, Liefmann) met en évidence deux points cruciaux concernant ce pendule entre la concentration et la liquidation qui éparpille à vents les actifs :

- En premier lieu, les transformations entre formes de sociétés perturbent l'évolution des flux *C* et *D* qui progressent de concert sans que l'on sache lequel conduit l'autre ;
- En second lieu, les SA envahissent peu à peu le stock global et instaurent une hégémonie durable sur les marchés. On aura reconnu là un aspect de la thèse que Berle et Means croiront découvrir en 1932²⁴⁹.

5.1.3.1. Les transformations perturbent les flux

Pour Robert Liefmann (1924, mais la version originale en allemand est de 1914)²⁵⁰, les flux *C* et *D* contiennent des sociétés communes résultant des transformations juridiques simultanées, comme le montre le schéma suivant.

Schéma 6. L'interférence des flux de sociétés commerciales entre eux.



Les « vraies » constitutions comprennent les sociétés indépendantes créées *ex nihilo* et les filiales nouvelles de sociétés en place. Les dissolutions « vraies » résultent de cessations volontaires, de faillites ou de nullités. Les constitutions et les dissolutions dites « fausses » comprennent des fusions, des scissions et des transformations d'une forme juridique en une autre. Ces fausses sociétés nouvelles et ces fausses disparitions grossissent illusoirement les deux flux et les font varier dans le même sens, ce qui est contraire à la théorie classique pour qui la variation entre *C* et *D* reste inverse en fonction de la

²⁴⁹ E. Stemmer (1952) *Konkurs and Wirtschaft*, Bâle, p.24.

²⁵⁰ Le livre de Liefmann n'a été traduit que dix ans après son édition originale en raison de la première guerre mondiale. Son impact initial avait été grand sur les parlementaires français, qui ont discuté pendant onze ans avant de créer la SARL (1914-1925).

variation du taux de profit (domination de C avec des profits en hausse, domination de D avec des profits en baisse). Que faut-il donc étudier ?

5.1.3.2. Les sociétés anonymes dominent le stock

En fait, toujours selon Liefmann, l'émergence du capitalisme financier va freiner progressivement la démographie sauvage des années 1870-1880 pour faire apparaître la forme achevée de la SA qui ne va pas encore dominer le stock en nombre absolu mais bien l'écraser en puissance économique.

Ainsi, à court terme la montée des SA augmente les dissolutions de sociétés en commandite par actions qui se transforment en SA afin de lutter contre la concurrence de leurs jeunes consœurs. La variation des constitutions est alors compensée par celle des dissolutions qui résultent de ces transformations. Puis, à moyen terme, la fondation de SA spécialisées dans le financement d'autres sociétés relancera la constitution de sociétés filiales : le stock va augmenter, mais pas avec des sociétés vraiment indépendantes (des holdings²⁵¹ apparaissent en fin de période). Enfin, à long terme, le capitalisme financier risque de dénaturer l'esprit d'entreprise et de réduire la constitution de petites sociétés très innovatrices : le stock global va diminuer au profit de la part des SA. Cette logique est-elle vraiment mesurable ?

En somme le débat sur le mouvement des sociétés est donc très ancien, âpre et instructif. Il est ancien parce que la forme sociétaire a longtemps fait peur à des économistes fort soucieux de la responsabilité individuelle²⁵². Il est très âpre car il met en jeu la rationalité de réussite et d'échec capitaliste : de cet équilibre tendanciel dépend la survie ou le déclin du capitalisme. Enfin, il semble très instructif, car tous les arguments qui feront le succès de l'ouvrage de Berle et Means en 1932 se trouvaient déjà dans la littérature antérieure, attendant que des historiens-économistes les redécouvrent.

5.2. La réalité démographique

En France, la littérature empirique germanique va avoir de l'influence sur deux périodiques économiques : la *Revue d'économie politique* de Charles Gide, et la *Revue économique internationale* d'Émile Levasseur. La résistance doctrinale du *Journal des économistes* et l'absence, avant 1908, d'un périodique spécialisé en histoire (*Revue d'histoire des doctrines économiques*) vont retarder pendant longtemps la connaissance de ces données éparses.

²⁵¹ Personne morale regroupant des participations dans diverses sociétés afin d'en assurer l'unité de direction et de stratégie. Jean Bouvier (1977) *Initiation au vocabulaire et aux mécanismes économiques*, Paris, p. 83. Sophie Carrière et Rémi Janin (2015) *Reporting comptable et financier des sociétés*, De Boeck supérieur, p. 71.

²⁵² Charles Lescoeur (1877) *Essai historique et critique sur la législation des sociétés commerciales en France et à l'étranger*, Paris, Marescq, p. 331. Il cite Batbie, Paul Coq, Coquelin, Joseph Garnier, Renouard, et Jules Simon.

Pourtant cette réalité démographique peut s'appréhender au plan de la conjoncture, des structures et des comportements de gestion. Reprenons donc l'exploitation de ce filon délaissé à la lumière des théories précédentes.

5.2.1. La sensibilité conjoncturelle du flux

Pour savoir si nos indicateurs reflètent fidèlement les grandes tendances de la conjoncture de l'époque, il faut d'abord réfléchir à leur construction. Puis, cela étant fait, on peut passer à la comparaison des périodisations sans s'obnubiler sur ce point : on sait qu'à chaque problème d'histoire économique correspond un découpage temporel adapté.

5.2.1.1. Quel est le meilleur indicateur ?

Deux options sont possibles : soit rester dans le champ des sociétés ou l'élargir pour intégrer les entreprises individuelles. Dans le premier cas, on construit un indicateur homogène de type $C - D$ ou C/D ; dans le second cas, on choisit un ratio de type C/F ou $C/(D + F)$ ²⁵³. Le danger du premier ratio est d'évacuer le problème de l'autocorrélation des flux ; celui du second rapport est de comparer des ensembles dissemblables. En fait, nous allons voir que la part des sociétés personnelles est telle dans C que le choix de F n'est pas toujours irrationnel. Ce qui signifie que la taille des sociétés personnelles est proche au XIX^e siècle de celle des entreprises individuelles.

Sur le graphique 8 nous avons calculé le rapport C/D pour six cours d'appel. Que constate-t-on ? On voit que le rapport est plus instable dans les petits ressorts (Rennes, Aix, Douai) que dans les grands, car le nombre de sociétés y est beaucoup plus faible. Les points de retournement pour la Seine sont 1880, 1882, 1891, 1899 et 1907, soit des années de crise. Au plan national, les pointes sont en 1872, 1881, 1885, 1891, 1900 et 1907. Le décalage est d'environ un an en moyenne entre ces deux groupes. Notons ici que l'adjonction des faillites de sociétés au dénominateur ne modifie pas le rapport (problème de proportion car les sociétés sont noyées dans le flot des petites faillites individuelles).

Sur le graphique 11 nous avons rapproché le rapport C/F de Jobert et Chevailler (1986), le rapport $C/Faillites\ de\ sociétés$ et le rapport $C/Liquidations\ amiables$ pour la Seine. Jusqu'en 1889 les deux rapports C/F sont en phase ; ensuite la turbulence propre aux sociétés est noyée dans la masse de toutes les défaillances. Cette turbulence terminale est attestée par les fluctuations du ratio $C/Liq.$ Ainsi, le rapport C/F (qui est bon jusque-là) sous-estime les disparitions de sociétés commerciales en fin de période, quand le capitalisme financier s'impose. Ce qui remet en question la périodisation associée à cet indicateur.

²⁵³ Rappelons que C représente le flux des constitutions de sociétés, D les dissolutions, et F l'ensemble des faillites (entreprises individuelles et sociétés).

5.2.1.2. Quelles sont les périodes types ?

Dans le premier volume de son *Cours d'économie politique*, François Simiand (1930) étudie le phénomène en France. Il choisit en fait le solde $C - D$ et trouve la périodisation suivante :

- De 1851 à 1873 : phase A de hausse du solde (prospérité économique) ;
- De 1873 à 1896 : phase B de stabilité du solde (dépression) ;
- De 1896 à 1913 : phase A de hausse accélérée du solde (reprise).

Pour lui (Simiand, 1930, I, p. 561-562), cette évolution correspond bien à celle de séries représentatives du stock d'entreprises (nombre de cotes de patentes et nombre de patrons). C'est la périodisation classique en histoire économique du XIX^e siècle.

Cette datation est contestée par Philippe Jobert et Jean-Claude Chevaller (1986) qui étudient le rapport C/F et trouvent quatre phases distinctes :

- De 1840 à 1862 : instabilité forte du rapport (démographie sauvage) ;
- De 1862 à 1881 : tendance presque horizontale (équilibre des flux) ;
- De 1881 à 1889 : baisse du rapport par paliers (dépression économique) ;
- De 1889 à 1911 : hausse progressive du rapport (croissance).

Ces quatre phases sont-elles vraiment crédibles ? D'un point de vue empirique, François Caron (1981, p. 82-84) a étudié uniquement C . Il y voit cinq périodes bien contrastées :

- De 1840 à 1856 : première poussée du nombre global de sociétés ;
- De 1856 à 1870 : quasi-stabilité des constitutions ;
- De 1873 à 1881 : fièvre des constitutions de SA ;
- De 1881 à 1889 : recul général dû aux SA et aux SNC ;
- De 1889 à 1913 : hausse continue des constitutions.

Ainsi les deux dernières périodes recouvrent celles de Jobert et Chevaller. Par contre, celle de 1873 à 1881 correspond à celle de Simiand, ce qui prouve qu'une poussée due à une loi libérale (celle du 24 juillet 1867) peut s'accomplir dans une période où les faillites progressent (contrairement au dogme de la théorie classique des crises économiques).

Or, à partir de la comparaison des courbes fournies ci-après, la bonne périodisation semble bien être :

- De 1873 à 1881 : poussée de C et stabilité de D ;
- De 1881 à 1889 : baisse simultanée de C et de D ;
- De 1889 à 1899 : deuxième poussée de C et stabilité de D ;
- De 1899 à 1913 : hausse conjointe de C et D .

Ici, il faut noter que la promulgation de la loi de 1889 sur les faillites et les liquidations judiciaires joue certainement sur les dissolutions en empêchant une trop forte poussée entre 1889 et 1899 (les associés ont moins peur de faire faillite qu'auparavant, ils liquident alors moins facilement à l'amiable avant la cessation des paiements).

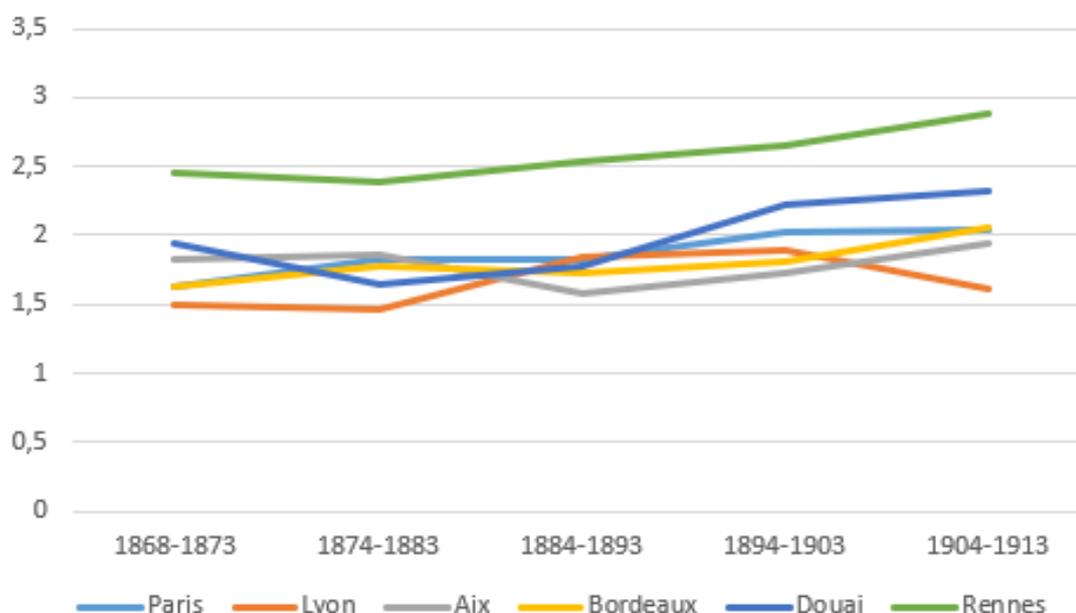
5.2.2. La stabilité structurelle du stock

Certes, avant 1919, la méconnaissance du nombre de sociétés est due à l'absence d'un registre du commerce qui sera créé par la loi du 18 mars 1919, voire d'un Office national des SA qui a été proposé à la Chambre des députés en 1913 : voir le *Journal des sociétés civiles et commerciales*, 1913, p. 470. Notre objectif consiste à proposer une fourchette estimatrice, avec une borne supérieure et une borne inférieure, dans laquelle se trouve certainement le nombre réel de sociétés commerciales.

5.2.2.1. Comment le calculer ?

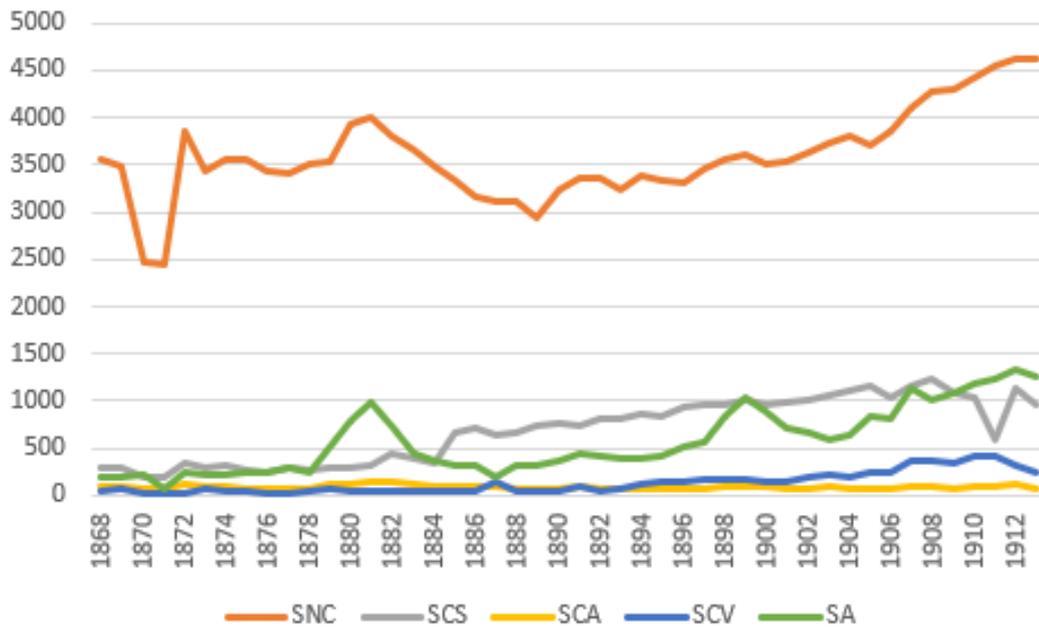
La formule la plus simple, revient à estimer le stock en 1867 et à y ajouter la différence entre la somme des constitutions et celle des dissolutions. Le stock en 1867 est lui-même calculé par sommation du solde antérieur.

Graphique 8. Le rapport C/D par régions entre 1868 et 1913.

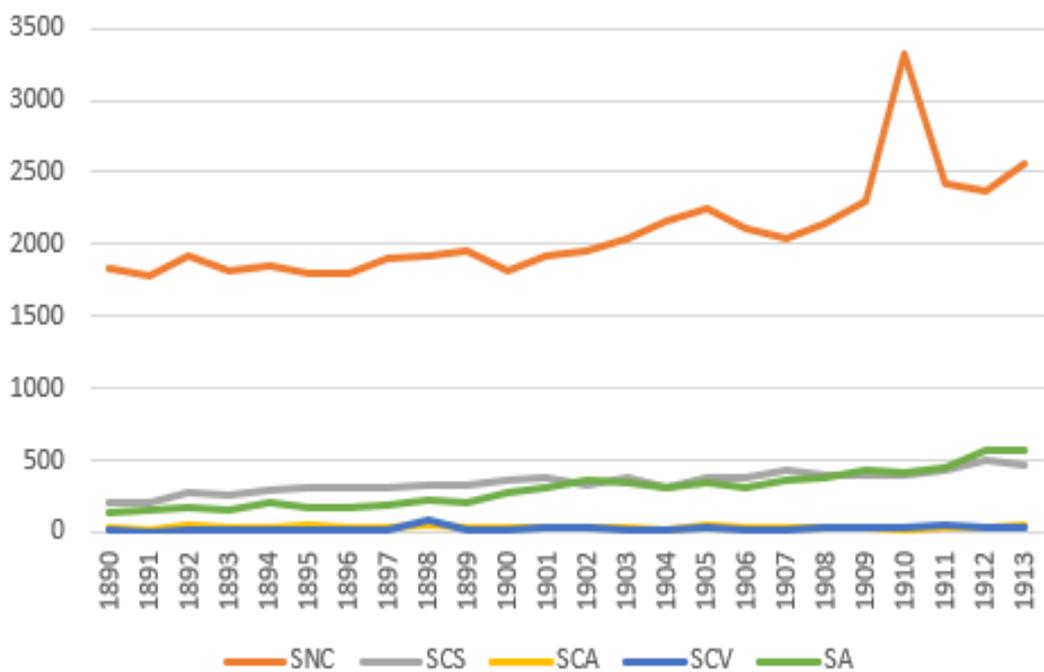


Le rapport le plus élevé est celui de Rennes et de la Bretagne. Il est suivi, en fin de période surtout par Douai et le nord de la France. Le sud du pays est en queue de peloton : Aix avant-dernier et Lyon dernier. Paris et la région parisienne se situent donc au milieu du groupe avec une courbe pratiquement plate. La tendance générale est une certaine stabilité avec des taux compris entre 1,5 % et 2,8 %. La consultation de notre article original (p. 132) permet de voir plus précisément les années de hausse et les périodes de baisse selon la conjoncture du moment : nous y renvoyons. Si l'on ajoute à cet indicateur le flux des faillites parisiennes, l'évolution ne change pas, ce qui suggère que les dissolutions de sociétés commerciales suivent un parcours parallèle à celui des défaillances d'entreprises individuelles.

Graphique 9. Les constitutions de sociétés françaises (1868-1913).

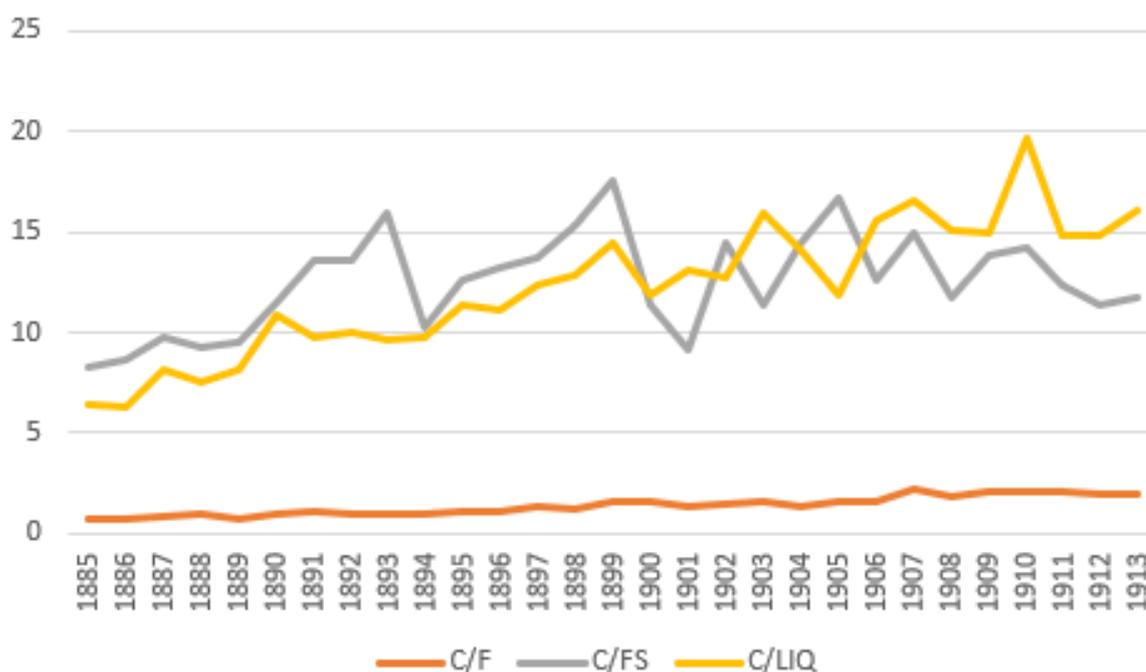


Graphique 10. Les dissolutions de sociétés par formes (1890-1913).

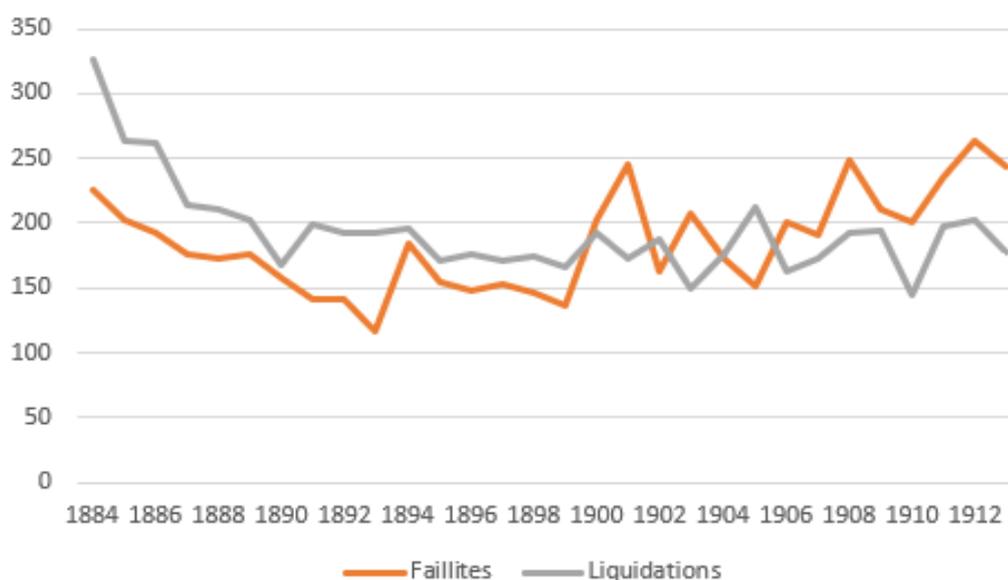


Les sociétés en nom collectif ont la démographie la plus intense, suivies par les sociétés anonymes, les sociétés en commandite simple et les deux autres formes : sociétés à capital variable et sociétés en commandite par actions. Pour un graphique en échelle semi-logarithmique, voir notre article original (p. 133).

Graphique 11. Les rapports démographiques pour la Seine (1884-1913).



Graphique 12. Faillites et liquidations de sociétés pour la Seine (1884-1913).



Pour les SA, nous connaissons le nombre réel : 651 unités²⁵⁴. Pour les SCV qui sont créées par la loi de 1867, le nombre part de zéro. La difficulté provient des dissolutions, qui sont mal connues avant 1861. Notre solution a consisté à appliquer un ratio moyen de 0,62, représentant D par rapport à C sur la période 1807-1867. Ce qui donne les résultats suivants :

²⁵⁴ A. Lefebvre-Teillard (1985), p. 185. Dans l'article original, nous avons aussi tracé les faillites de SA pour la Seine entre 1878 et 1895 (p. 136).

- Stock de SCA en 1867 : $7\ 000 \times 0,62 = 4\ 340$ unités ;
- Stock de SCS en 1867 : $21\ 000 \times 0,62 = 13\ 020$ unités ;
- Stock de SNC en 1867 : $90\ 000 \times 0,62 = 55\ 800$ unités.

Les nombres obtenus pour six années-types sont repris dans le tableau 26. Les SCV sont comptées à part, bien qu'elles contiennent différentes autres formes. Cela est dû au fait que les statisticiens du *Compte général* les ont isolées des sociétés par actions.

Le graphique n° 13 reprend l'évolution de ces données. On y voit que la part des SA est multipliée par 8,4 en 45 ans, que celle des SCA diminue relativement de 5,8 % à 3,3 %, que les SCS représentent 17,4 % en début de période et 16,8 % en 1913 après avoir connu un recul en 1888 (14,3 %), et enfin que les SNC constituent plus de 70 % du stock, leur progression étant freinée par la montée des autres sociétés par actions (SCV + SA) après 1898. Ces progressions différenciées dénotent un certain regain de l'esprit sociétaire français. Sur le graphique n° 14, nous avons rapporté le taux C/N par grandes formes juridiques. Là encore les dissolutions suivent les constitutions, preuve d'une corrélation des flux entre eux.

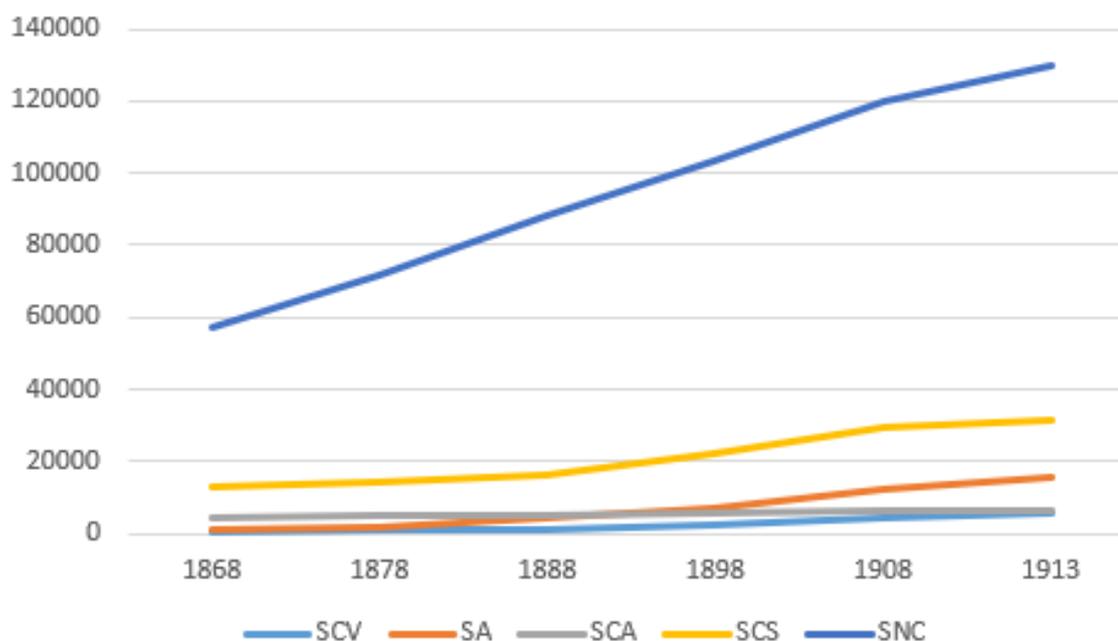
Tableau 26. Estimation du nombre de sociétés commerciales (1868-1913).

Année	SCV		SA		SCA	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1868	48	ε	758	1,0	4 377	5,8
1878	718	0,8	1 730	1,9	4 754	5,1
1888	1 246	1,1	4 112	3,5	5 264	4,6
1898	2 092	1,5	7 064	5,0	5 610	4,0
1908	4 185	2,4	12 190	7,1	6 089	3,6
1913	5 753	3,0	15 839	8,4	6 337	3,3
Année	SCS		SNC		Total	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
1868	13 154	14,4	57 369	75,8	75 706	100
1878	14 345	15,3	71 890	76,9	93 437	100
1888	16 523	14,3	88 244	76,5	115 389	100
1898	22 081	15,8	103 178	73,7	140 025	100
1908	29 120	16,9	120 255	70,0	171 839	100
1913	31 740	16,8	129 793	68,5	189 462	100

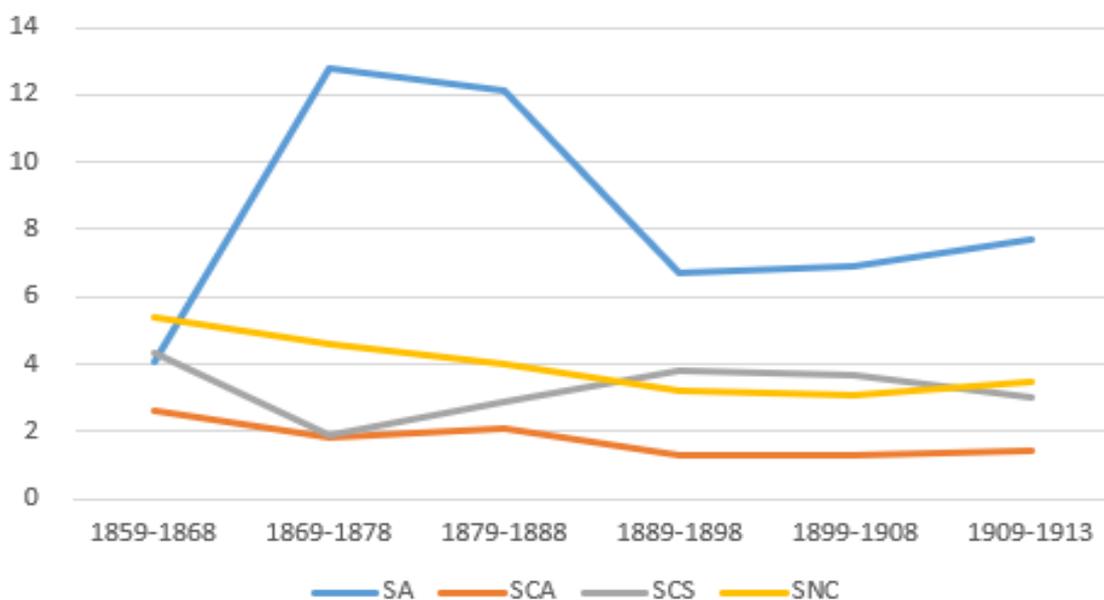
De plus, les taux baissent dans l'ensemble, ce qui paraît normal vu que le stock s'accroît progressivement. Les taux des SNC décroissent régulièrement sans accuser un recul significatif de 1868 à 1878, ce qui est le signe que ces petites sociétés (en moyenne) n'entrent pas directement en concurrence avec les formes par actions. Ceux des SCS par contre subissent intensément ce choc puis se rétablissent après 1899. Les SCA régressent en deux temps et commencent leur lent mais sûr déclin historique. Les SA récupèrent leur retard d'avant 1867 (contrôle étatique), puis tendent vers le cap des 10 % du total. Le

calme suit la tempête comme toujours après la fièvre des sociétés nouvelles. Voyons cependant si ces bornes supérieures sont surestimées par rapport au nombre probable tel qu'on peut le déduire des données connues.

Graphique 13. Évaluation du nombre de sociétés commerciales (1868-1913).



Graphique 14. Les taux de constitutions par formes juridiques (1859-1913).



5.2.2.2. Quelle est sa validité ?

Nous connaissons le stock réel de sociétés *par actions* en 1898 grâce à l'enquête de la Direction générale de l'enregistrement (1901). Le nombre de ces sociétés civiles et commerciales qui étaient *actives* au 31 décembre 1898

est de 6 324, non comprises les liquidations amiables et les faillites. Soit, par rapport à nos estimations : 49,9 % en excluant les SCV, 42,8 % en les incluant. Si l'on enlève 10 % qui représentent les faillites et liquidations, le pourcentage monte à 55,4 % (nombre réel sur estimation). Enfin, en déduisant 40 % de transformations (calculé d'après notre tableau 25), la proportion atteint 92,4 %. Conclusion : notre estimation est un maximum pour ces formes-là et il faut tenir compte de beaucoup de transformations de SCA en SA. Ainsi en 1920 il y aura 28 000 SA et plus de 1 000 SCA²⁵⁵. En 1926 le nombre des SA sera de 30 000, il atteindra 50 000 en 1938²⁵⁶. Le nombre des sociétés réellement actives est donc toujours inférieur à ces ordres de grandeur.

Par ailleurs, nous avons aussi le nombre de coopératives industrielles et commerciales en 1904 : 2 311 selon Bourguin²⁵⁷. En faisant la moyenne entre nos deux estimations de SCV en 1898 et 1908, nous obtenons pour 1903 : 3 138 unités, soit une proportion (2 311/3 138) de 73,6 %. Et, en enlevant à ce chiffre 10 % de disparitions : 81,8 %. Ici les transformations semblent beaucoup plus faibles (20 %). Et là encore le chiffre réel doit être inférieur.

Que faut-il penser de notre estimation globale ? Par rapport au nombre de patrons (source SGF), nos chiffres représentent 4 % en 1868, 7 % en 1898 et 8 % en 1908. Ces pourcentages ne semblent pas exagérés puisqu'en 1951 les sociétés payant l'impôt sur les sociétés équivalaient à 10 % du total des entreprises²⁵⁸. Par rapport au nombre de cotes de patentes, les taux sont de : 4,5 % en 1868, 7 % en 1888, 8 % en 1898, 7,6 % en 1908 et encore 7,9 % en 1913. Nous voyons que le stock de sociétés progresse régulièrement pour doubler sa part en 45 ans. Cette tendance va continuer jusqu'à nos jours : 160 000 unités en 1938, 168 000 en 1951, 200 000 en 1963 et 511 000 en 1983 (SGF et INSEE). Ainsi, grâce à notre précédente estimation (Marco, 1988, p. 129), qui était assez basse, nous avons une fourchette large : en 1868 : entre 30 000 et 75 000 sociétés (écart de 1 à 2,5) ; en 1898 : entre 60 000 et 140 000 sociétés (écart de 1 à 2,3) ; en 1908 : entre 80 000 et 170 000 sociétés (écart de 1 à 2,1) ; en 1913 : entre 95 000 et 190 000 sociétés (écart de 1 à 2). Ces évaluations fluctuent du simple au double : c'est dire qu'il faut continuer à affiner les calculs et à comparer ces données avec celles des grands pays industrialisés, comme nous y invitait déjà la seconde école historique allemande²⁵⁹.

5.2.3. La spécification des comportements induits

En 1905 un directeur du Ministère de la Justice à Vienne publie dans la *REP* un article qui fait le point sur les nouveaux comportements de gestion

²⁵⁵ G. Houpin et Boisvieux (1917) *Traité général des sociétés civiles et commerciales*, Paris.

²⁵⁶ A. Risler (1938) « Statistique des sociétés anonymes », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, n° 75.

²⁵⁷ Maurice Bourguin (1907) *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, p. 454.

²⁵⁸ *Statistiques et Études financières*, série rouge, 1983.

²⁵⁹ Werner Sombart (1932) *L'Apogée du capitalisme*, Paris, Payot, traduction française.

induits par l'émergence des SA²⁶⁰. L'universalité de ces comportements dépend de la place des SA dans le monde sociétaire : c'est pourquoi nous comparerons, pour terminer, le stock français à ses homologues étrangers.

5.2.3.1. Les règles de gestion à l'entrée et à la sortie des secteurs

Par rapport à l'entreprise individuelle, la nouvelle société anonyme réclame pour sa fondation des règles plus strictes de gestion, à savoir : publicité sur les apports en capital et en nature, libération des actions, durée prévue de la société (Klein 1905, p. 55). L'existence de statuts approuvés par l'Assemblée générale constitutive des actionnaires institue une charte qui contraint la gestion future. La complexité des tâches requises dans la SA en démarrage exige, pour les grandes entreprises, une division poussée des actions managériales.

Ce n'est donc pas par hasard que la formation des grands *managers* (l'École des Hautes Études Commerciales est déjà fondée en 1881) et que l'apparition des fonctions gestionnaires (personnel, finance, comptabilité, commercial) se situent en France à la fin du XIX^e siècle. Les comportements s'adaptent aux structures en fonction des stratégies de ces grandes sociétés, annonciatrices de futur capitalisme géant.

Même au moment tragique de sa liquidation, la SA présente un avantage de pure gestion sur la firme individuelle : la décision de cesser volontairement toute activité ou d'en référer à la justice commerciale pour régler des différends avec les créanciers, cette décision d'arrêt se fonde sur une documentation bien plus fournie que lors de la fin d'une firme personnelle. L'existence des commissaires aux comptes, l'obligation de rapports réguliers aux assemblées générales, fournissent une base de calcul bien moins secrète que la seule réflexion d'un patron autocratique.

Adam Smith et Jean-Baptiste Say avaient tort sur ce point : la gestion collective s'avère souvent bien plus rationnelle et efficace que la direction d'un seul entrepreneur. La Société Anonyme attire les personnalités gestionnaires les plus capables : d'un côté pour gérer les grandes entreprises, même si ces individus sont sans capitaux, de l'autre pour contrôler la bonne gestion du capital investi par les actionnaires. Ce mouvement est commun à tous les pays industrialisés de l'époque²⁶¹.

Alfred Chandler junior a montré, dans ses nombreux travaux, que le cas français était plus proche du cas anglais que du cas allemand ou du cas nord-américain. Nous renvoyons à son livre fondateur : *Scale and Scope, the Dynamics of Industrial Capitalism* (1990) traduit en français en 1992 par les éditions d'Organisation sous le titre plus général *Organisation et performance des entreprises (1880-1948)*. Voir en particulier le volume 2 sur le cas anglais.

²⁶⁰ Franz Klein (1905) « Le régime des sociétés anonymes et son évolution », *Revue d'économie politique*, p. 46-67 et p. 126-154.

²⁶¹ A. Chandler et C. Daems (1980) *Managerial Hierarchies: Comparative Perspectives on the Rise of the Modern Industrial Enterprise*, Cambridge (Massachusetts).

5.2.3.2. Comparaison avec l'étranger

Selon nos estimations, la France se situe au troisième rang en nombre de SA, juste derrière les États-Unis et le Royaume-Uni, mais nettement devant l'Allemagne qui a connu une concentration bien antérieure.

Tableau 27. Le nombre de Sociétés Anonymes dans quatre pays industrialisés.

Année	France	Allemagne	Royaume-Uni	États-Unis
1890	4 528	2 985	13 323	210 000*
1910	13 611	5 222	51 787	262 490
1913	15 839	5 486	60 754	331 000

Sources : Sombart (1932, I, p. 246-249) ; Crum (1953, p. 138). * : estimation à partir du nombre d'entreprises de Dun & Bradstreet car le recensement des *corporations* ne débute qu'en 1909. Voir les *Statistical Abstracts of the USA*, 1950.

Sur le graphique suivant, qui concerne les constitutions de SA, nous retrouvons les deux sommets de la « fièvre des fondations » en France (1881 et 1899). Du côté des régressions, notons que la guerre de 1870 a fait chuter les flux d'entrée dans les deux pays belligérants, mais qu'ensuite la reprise s'avère plus nette en Allemagne qu'en France. En outre, l'amplitude du mouvement reste largement plus forte dans le Royaume-Uni que chez nous, et de même ici qu'en Allemagne : ce qui soulève à nouveau la question de la concentration du stock. Quand le stock est déjà concentré, les flux sont moins amples, ils ne réagissent fortement que lors des grandes crises mondiales²⁶².

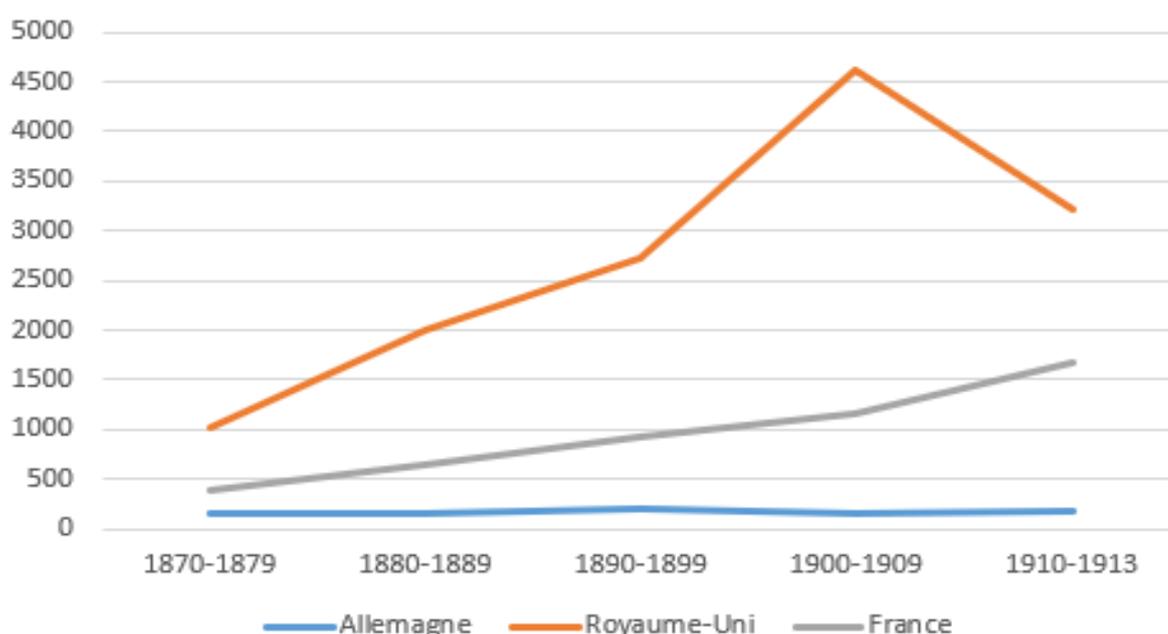
En outre, l'internationalisation des marchés des capitaux au début du XX^e siècle a joué un rôle fondamental sur les flux de SA cotées. Jacques Houssiaux a montré la faiblesse de la part des fusions à la Bourse de Paris entre 1900 et 1913 : 14,1 % du stock seulement en 1912 (13,6 % selon notre propre comptage)²⁶³. Ce taux indique qu'en France la concentration à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle a plus été due à la mortalité élevée des petites sociétés par faillites ou par liquidations amiables qu'à la fusion en masse des grandes sociétés. Il faudrait comparer ce taux de 14,1 % avec les ratios équivalents pour Londres, Berlin et New York afin de juger de l'ampleur de l'instabilité sociétaire d'alors²⁶⁴. Le lien entre faillites et fusions a été tenté, pour le Canada, par John R. Baldwin (1998) *Les faillites d'entreprises au Canada*, Division de l'analyse économique de Statistics Canada, septembre, disponible sur ideas-repec.org ; il montre que près de la moitié des défaillances sont dues aux carences de gestion des dirigeants, qui peuvent alors décider de fusionner pour trouver de meilleures pistes.

²⁶² G.H. Evans (1941) « Business Incorporations: Their Nature and Significance », *Journal of Economic History*, supplement.

²⁶³ Jacques Houssiaux (1958) *Le pouvoir de monopole*, Paris, Sirey, p. 290.

²⁶⁴ Pour un premier repérage, voir Claudio Jannet (1892) *Le capital, la spéculation et la finance au XIX^e siècle*, Paris.

Graphique 15. Les constitutions de sociétés par actions dans trois pays.



Ainsi, la rareté des ententes inter-industrielles au sein du capitalisme français a permis une relative facilité de la croissance *interne* des sociétés de taille moyenne, concurremment avec l'entrée de petites organisations indépendantes et avec la survie de vieilles sociétés somnolentes. Cette souplesse dans la structure par âge du système sociétaire hexagonal présente cependant un handicap certain, qui réside dans le fait que la moyenne de rentabilité des sociétés devait se situer juste au niveau du profit moyen. Toutes les entreprises qui travaillent vers 1914 à perte et mangent leur capital disparaîtront dans les années vingt quand la concurrence s'intensifiera²⁶⁵.

5.3. Les apports nouveaux

En 1993, on a publié à titre posthume la deuxième partie de l'enquête de Charles Freedeman sur les sociétés commerciales en France au dix-neuvième siècle²⁶⁶. Nous y renvoyons pour une étude plus approfondie des statistiques. Son livre a ensuite été étudié par L.R. Berlanstein dans la *Business History Review* de 1993, par M. Gordon dans *History Reviews of Books* de 1994, par C. English dans le *Canadian Journal of History* de 1994 et celui de 1996, par D. Soleymani dans *Francia* en 1996, puis par François Crouzet dans *The English Historical Review* en 1997. Tous ont fait des éloges sur le sérieux de l'étude et l'étendue des archives et de la bibliographie consultée.

Un chapitre de livre de l'année 2011 par Nadine Levratto et Pierre-

²⁶⁵ Hubert Sales (1979) « Les théories traditionnelles de la firme, de l'organisation et de la société anonyme. Aspects historiques », *Économies et Sociétés*, SG n° 1, p. 921-940.

²⁶⁶ C.E. Freedeman (1993) *The Triumph of Corporate Capitalism in France, 1867-1914*, University of Rochester Press, 147 p.

Cyrille Hautcœur nous donne des indications statistiques très intéressantes. D'abord, ils parviennent à évaluer le nombre de patentes pour les activités industrielles, à partir de *l'Annuaire statistique de la France* de 1913 (p. 101*).

Tableau 28. La part de l'industrie dans le nombre de patentes (1859-1910).

Année	Patentés industriels			Patentes ind. payées	
	Nombre Jobert	Nombre Hautcœur	% du total Jobert	Nombre Jobert	% du total Hautcœur
1859	218 804	185 000	13,6	354 894	22
1865	239 333	198 000	14,8	338 924	21
1869	238 859	197 000	14,2	335 948	20
1880	221 566	222 000	13,5	377 556	23
1890	193 017	193 000	11,5	367 947	22
1900	196 856	197 000	11,2	403 039	23
1910	210 233	210 000	11,3	484 019	26

Source : Levratto et Hautcœur (2011), p. 223 ; Jobert (1991), p. 37-38. Nous avons précisé le calcul au dixième et recalculé les nombres bruts pour la série Jobert.

Il s'agit des rôles primitifs des patentes, sans les rôles des établissements secondaires. Nos données à partir de 1880 diffèrent un peu de celles de ces auteurs car nous avons utilisé les chiffres de Philippe Jobert dans son annuaire statistique auquel nous avons contribué (p. 151-180). On peut donc avoir une idée du nombre d'entreprises industrielles pour la seconde moitié du XIX^e siècle : 350 000 vers 1860, 370 000 vers 1890 et 480 000 vers 1910. Ensuite ils distinguent les entreprises individuelles des sociétés pour trois échantillons tirés d'archives de faillites pour les années 1850, 1875 et 1899.

Tableau 29. Les bilans de faillites d'entreprises au XIX^e siècle (1859-1899).

Type (année)	1 ^{er} bilan (médiane)		Dernier bilan (médiane)	
	Actif en Fr	Passif en Fr	Actif	Passif
EI (1850)	21 600	30 882	3 531	34 006
EI (1875)	10 248	21 396	4 031	27 522
EI (1899)	7 532	11 574	3 362	9 107
SNC (1850)	30 575	68 386	13 697	62 449
SNC (1875)	23 036	78 095	2 939	80 710
SNC (1899)	13 750	19 551	5 542	51 763
SCS (1850) *	94 350	63 100	26 860	55 100
SCS + SA (1875)	17 729	450 454	18 666	450 368
SCS + SA (1899)	20 403	16 601	2 219	29 189

Source : Levratto et Hautcœur (2011), p. 232-234. * La moyenne pour SCS (1850).

La taille de ces trois échantillons est de : 42 entrepreneurs individuels en 1850 (47 en 1875 ; 45 en 1899) ; 23 Sociétés en nom collectif en 1850 (19 en 1875 ; 14 en 1899) ; 4 Sociétés en commandite simple en 1850 ; 4 SCS et 4 Sociétés anonymes en 1875 ; 14 SNC et 13 SA en 1899. Pour cette dernière

année, ils étudient aussi les mêmes bilans pour les liquidations judiciaires, qui concernent des entreprises plus grandes (Levratto et Hautcœur, 2011, p. 235).

Conclusion

La population sociétaire française est donc passée d'une démographie « sauvage » sans réel contrôle des flux spontanés individuels (hormis en cas de faillite) par les pouvoirs publics, à une démographie plus « civilisée » avec auto-contrôle de la pertinence des flux par les actionnaires et par les directeurs eux-mêmes. Après 1932, le nombre de sociétés devient à son tour un indicateur statistique utile et reconnu par la littérature économique.

Mais pour la période 1868-1913, la thèse de la théorie classique semble erronée car C et D évoluent dans le même sens et non pas en sens inverse : le stock se constitue en se restructurant à la marge. La théorie marxiste n'est cependant pas totalement vérifiée elle non plus, parce que le déséquilibre des flux ($\Delta C > \Delta D$) n'atteint jamais une proportion réellement menaçante pour la survie du stock en place : quelques % en plus ou en moins ne déstabilisent guère une population qui ne représente même pas un dixième de l'ensemble des entreprises françaises.

Les idées anciennes de la seconde école historique allemande sont donc, finalement, les plus intéressantes à appliquer au cas français :

- a) Malgré une tendance à la stabilité des SA, l'instabilité des autres formes et la fluctuation des flux sont assez révélatrices d'une démographie concurrentielle où la loi du plus fort l'emporte encore sur la logique des ententes et du *statu quo* concurrentiel ;
- b) Le maintien en phase des flux et du mouvement économique national reflète l'adéquation des pulsations du capital et des phases de la conjoncture. Retrouver comme points de retournement les années 1871, 1881 et 1899 est donc rassurant pour l'étude des crises du XIX^e siècle ; il faut se méfier des périodisations miracles.
- c) Enfin, l'importante stabilité de la majorité des petites et moyennes sociétés montre sur le stock reste déséquilibré par l'absence d'une forme juridique intermédiaire entre la SA et les sociétés de personnes. Il faudra attendre 1925 pour que cette lacune soit comblée par l'institution de la SARL. Là encore, l'influence allemande est évidente²⁶⁷.

²⁶⁷ L. Marco (2015) « Quand un économiste français fascinait les gestionnaires allemands (1868-1914) », *Mondes Sociaux*, mis à jour le 19 décembre 2018.

CHAPITRE 6

LA DÉMOGRAPHIE DES REVUES INDUSTRIELLES (1898-1940)²⁶⁸

L'histoire de la pensée en économie industrielle utilise comme sources principales l'archive, le livre et l'article de revue. Si le choix des livres est assez facile, la détection des bons articles du passé s'avère plus délicate : soit on sélectionne les revues déjà citées, soit on part à la recherche des revues oubliées. Et là on opère un peu à l'aveuglette.

Pourtant l'histoire de la Presse industrielle recèle encore des trésors insoupçonnés que l'on découvre en s'astreignant à un dépistage exhaustif de tous les titres ayant existé dans une période donnée. Le choix de cette période reste dicté par l'évolution de notre Industrie : au croisement des deux siècles (le XIX^e et le XX^e) s'est produite une mutation notoire des unités, des procédés et des mentalités. Cette mutation s'est reflétée dans une nouvelle catégorie de revue consacrée à l'économie industrielle.

Notre objectif consiste donc à livrer un panorama significatif de l'ensemble de ces revues, dans leur démographie comme dans leur contenu. Une « revue » sera ici une publication périodique à caractère scientifique ou technique qui se charge d'analyser, de recenser et de décrire les phénomènes propres à l'Économie industrielle. La définition de cette nouvelle discipline opposera les revues indépendantes aux deux revues économiques dominantes : le *Journal des économistes* (né en 1841), la *Revue d'économie politique* (fondée en 1887).

Nous avons dépouillé l'*Annuaire de la Presse* pour repérer tous les titres – même éphémères – de la rubrique « Industrie » de 1898 à 1940. En confrontant ces données au *Catalogue collectif des périodiques* de la Bibliothèque Nationale de France, nous avons obtenu un fichier de 143 titres duquel nous avons extrait 16 revues (point 6.1.) ; puis nous avons comparé les contenus et les grandes options éditoriales de ces périodiques (point 6.2.) ; enfin nous étudions les recherches ultérieures sur l'histoire de cette presse (6.3.).

En conclusion nous répondrons à la question suivante : le lancement de ces revues a-t-il été un essai *prématuré* dans l'état de la Presse économique et industrielle de l'époque, ou a-t-il correspondu à une *tradition* ancienne de cette même Presse ? La réponse à cette question peut expliquer la vigueur de la démographie des périodiques, elle-même reflet de la démographie des firmes industrielles qu'elle étudie.

²⁶⁸ Une version un peu plus courte a paru sous le titre « Les premières revues consacrées à l'économie industrielle en France (1898-1940) : essai prématuré ou reflet d'une tradition ? », *Revue d'économie industrielle*, n° 54, 4^e trimestre 1990, p. 113-129.

6.1. Repérage des revues

L'idée de procéder à une démographie thématique de la Presse remonte à Henry Izambard qui avait commencé ce décompte en 1848 grâce à sa revue : *Le Croque-Mort de la Presse* (dirigée par H. Delombardy). Ce périodique recensait les créations, les transformations et les disparitions de tous les titres publiés à Paris. Cet auteur publia, en 1853, *La Presse Parisienne*, qui comptabilise environ 1 500 titres ayant existé juste avant la censure du Second Empire en 1852²⁶⁹.

Cette idée fut reprise par le journaliste Henri Avenel (à ne pas confondre avec l'économiste Georges d'Avenel son contemporain) qui publia, de 1889 à 1905 des statistiques tirées de l'*Annuaire de la Presse* qu'il dirigea durant cette période. Il en fit la synthèse dans deux ouvrages²⁷⁰. La série, continuée par Paul Bluysen, s'arrête en 1908. On y apprend qu'ont existé 3 272 publications en France en 1881 et 6 736 en 1899, avec respectivement 1 343 puis 2 685 titres publiés à Paris à ces deux dates (Avenel, 1901, p. 25-26). La mortalité était redoutable : « Comme chaque année, du reste, les trois quarts, et plus, des nouvelles publications parisiennes n'ont vécu ce que vivent les roses. »²⁷¹.

La part des revues proprement dites (revues scientifiques et bulletins ou mémoires de sociétés savantes)²⁷² représente 6,9 % de la Presse parisienne en 1899 et encore 6,1 % en 1906 (Avenel, *Annuaire de la Presse* 1907, p. XXXVII). Parmi ces revues, la périodicité dominante est le Mensuel, suivi des Hebdomadaires et des Bimensuels à parité, puis des Trimestriels : ces quatre catégories totalisent 76 % des titres. Or, dans ses courbes récapitulatives de la démographie de la Presse, Henri Avenel a oublié la rubrique « Industrie » (Avenel, 1900, p. 515 ; 1901, p. 31). Nous allons remédier à cet oubli en essayant de repérer les revues réellement consacrées à l'économie industrielle.

6.1.1. La démographie de la Presse Industrielle

Si la détection de la date de création d'un titre ne pose pas trop de problèmes, la recherche de la date de disparition nécessite une comparaison année par année des annuaires successifs. Quand le titre disparaît de la liste annuelle, on vérifie dans le catalogue des périodiques de la BNF pour savoir si cette date correspond à la fin de la collection conservée dans les bibliothèques publiques²⁷³.

²⁶⁹ A. de Chambure (1914) *A travers la Presse*, Paris, p. 69.

²⁷⁰ H. Avenel (1900) *Histoire de la presse française depuis 1789*, Paris. H. Avenel (1901) *La presse française au XX^e siècle*, Paris.

²⁷¹ H. Avenel (1889) *Annuaire de la Presse*, p. VI.

²⁷² Valérie Tesnière (2021) *Au Bureau de la revue, une histoire de la publication scientifique (XIX^e-XX^e siècle)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 300 p.

²⁷³ La bibliothèque privée la plus importante dans notre domaine est celle de la Société d'Encouragement pour l'Industrie Nationale, située à Paris (fondée en 1801). Nous y avons travaillé pour sauvegarder une partie du fonds ancien dans les années 1992-1993.

Les données globales que nous avons calculées sont donc bonnes pour les créations mais approximatives pour les disparitions et pour les durées de vie. L'erreur n'est cependant pas très importante car les titres les plus intéressants durent longtemps et vont souvent jusqu'en 1939-1940. Comme de plus la part des titres en sommeil doit être notable (les propriétaires gardant en réserve des titres pour une republication ultérieure), les chiffres du stock permanent sont à réviser à la baisse, ce qui accroîtra l'importance relative de nos revues d'économie industrielle.

6.1.1.1. Les flux d'entrées-sorties

Pour plus de commodité, envisageons les périodiques par catégories de périodicité : les quotidiens tout d'abord, qui ne sont sûrement pas des revues mais qui indiquent la vitalité de cette Presse technique, les hebdomadaires ensuite qui sont souvent des revues « grand public », et les bimensuels et autres périodiques enfin qui constituent le vivier principal des revues.

Selon notre fichier, il n'a existé que 8 quotidiens spécifiques à l'Industrie, dont 2 ont été créés avant 1898 : *l'Écho du Commerce*, journal généraliste qui donnait les cours des produits industriels, et le *Bulletin des Laines*, seul quotidien de l'industrie textile²⁷⁴. Entre 1898 et 1913, on en dénombre 4 autres : *Paris-Nouvelles*, *Les Échos* (titre qui existe encore de nos jours), *Le Capital* de Jules Perquel, et *Le Cuir Commercial*. Après 1914, il n'y a que 2 titres : *La Journée Industrielle* et la *Cote Quotidienne de l'Énergie Motrice*. La moitié de ces quotidiens va disparaître avant 1932. Seuls les quatre plus importants vont survivre jusqu'en 1939 : *Les Échos* de R. et E. Schneider, *Le Capital*, *l'Écho du Commerce* et *La Journée Industrielle*. Ce dernier titre est le principal organe de cette presse : fondé en mars 1918 par E. Bernard-Precy, il atteindra un tirage de 20 000 exemplaires en 1938 pour 5 000 ventes environ (voir l'annexe 3 du chapitre). Son grand concurrent économique et généraliste était *l'Information*, qui tirait à 80 000 exemplaires et en vendait 20 000. Ces deux titres vont donner le ton en matière d'information industrielle en renseignant nos revues au jour le jour (voir les articles signés Monchrestien dans la *Journée Industrielle*). La démographie de ces quotidiens est fort calme (Annexe 2). Les hebdomadaires ont connu une intense période de créations jusqu'en 1913 (31 titres nouveaux), puis une régression après 1914 (18 fondations). La mortalité a toujours été supérieure à la natalité (34 disparitions de 1898 à 1913, 25 de 1914 à 1939). Les principaux titres furent *l'Usine*, *l'Industrie Nationale* qui tirait à 100 000 exemplaires en 1914. *Le Génie Civil*, la *Quincaillerie Nouvelle*, et surtout *Le Succès* créé en 1909 par A. Guérin, qui tirait à 14 500 exemplaires en 1912 puis à 1 million de 1921 à 1930. Nous reviendrons sur cette nouvelle sorte de revues consacrées en partie à la gestion industrielle dans la deuxième partie.

²⁷⁴ A comparer aux résultats obtenus par Glenn Carroll (1987), p. 53-60 (Argentine, Irlande, Zone de San-Francisco, périodes allant de 1800 à 1975). Ce livre est remarquable.

Les autres périodiques, dont la périodicité est égale ou supérieure au bimensuel, ont connu 124 et 129 créations sur chaque sous-période. Les disparitions se sont élevées à 117 unités de 1898 à 1913, puis à 136 de 1914 à 1939. D'après leur tirage, les principaux titres furent : *France-Industrie*, *Les Fournitures Industrielles*, *Soudure et Oxy-coupage*, *Le Cinéopse*, *La Soudure Autogène* et, parmi les revues plus généralistes : *Science et Industrie*, *Arts et Métiers*, *l'Éveil Économique*. A noter la faiblesse des trimestriels : un seul titre à 6 000 exemplaires tirés : *Le Livre d'Or de l'Industrie*.

Au total la démographie des titres a été plus active avant la première guerre mondiale (164 créations et 152 disparitions) qu'ensuite, malgré la Grande Crise (144 créations et 155 disparitions). Nos revues d'économie industrielle ont une forte chance d'avoir vu le jour avant 1914.

6.1.1.2. Le stock permanent

Alors qu'Henri Avenel avait constaté une forte instabilité du nombre de titres de la Presse financière de 1865 à 1898 (Avenel, 1900, tableau IV), nous constatons une sorte de cycle de la Presse industrielle de 1898 à 1939. Le nombre global de titres passe par un maximum en 1926 (81 titres) puis redescend au niveau du début de période en 1937 (57 titres contre 54 en 1898). Le minimum est de 43 titres en 1902-1903.

On constate une certaine montée en puissance des quotidiens dont le total double sur la période. Par contre, il se produit une baisse de régime des hebdomadaires après un maximum atteint en 1909 (20 titres), justement l'année où apparaissent les nouvelles revues à tendance gestionnaire (*Le Succès*, *Mon Bureau*) ; cette catégorie perd ensuite régulièrement ses fleurons pour terminer à 4 titres en 1939. Il y a eu un certain désintérêt pour ces revues.

Le transfert d'une partie du public a dû s'opérer vers les autres titres, qui progressent jusqu'en 1926 avec un maximum de 62 titres, puis régressent avec la crise pour retrouver leur niveau de début de période : 38 titres en 1939 contre 39 en 1898. C'est ici une bonne résistance.

Ainsi nos revues d'économie industrielle ont dû certainement apparaître juste avant ou tout de suite après la Première guerre mondiale, à la faveur des nouveaux thèmes à la mode : rationalisation, hygiène et sécurité, organisation. Rares sont les revues semestrielles ou annuelles qui survivent longtemps.

6.1.2. L'apparition des revues d'économie industrielle

Si l'on s'intéresse à l'évolution des intitulés des revues généralistes, va-t-on constater une tradition terminologique qui consiste à retenir un titre générique masquant le contenu réel, ou une mode moderniste qui essaye de donner le titre le plus explicite possible par rapport au fond ? En ce cas, il nous faudra retenir toutes les revues qui contiennent, dans leur titre ou leur sous-titre, l'expression « économie industrielle ».

6.1.2.1. La répartition des intitulés

Le tableau 30 donne la proportion de 335 revues (quotidiens exclus) pour sept catégories thématiques. Environ la moitié des titres est consacrée à des revues spécialisées sur un métier, une branche ou un secteur industriel. Ce sont des revues techniques, très descriptives dans lesquelles les mensuels dominent. Viennent ensuite les revues généralistes qui représentent environ un quart de l'échantillon et correspondent à la tradition évoquée plus haut, c'est-à-dire à une conception large et floue de l'Industrie. Les revues dédiées aux brevets d'invention frôlent les 10 %, preuve d'un certain dynamisme de cette presse très au courant des innovations (ceci est vrai pour toutes nos revues).

Tableau 30. La répartition thématique des revues industrielles (1898-1940).

Thèmes	Hebd.	Bim.	Mens.	Bimes.	Trim.	Annuel	Total
Généralistes	24	13	26	3	8	5	79
Economie indust.	5*	5	4	1	1	0	16
Brevets d'invent.	5	7	17	1	2	1	33
Expositions	2	5	5	0	0	0	12
Gestion	8	2	9	0	1	1	21
Bibliographiques	2	1	4	0	1	0	8
Sectoriels	20	26	91	9	12	8	166
Total	66	59	156	14	25	15	335

* Dont 1 trimensuel. Source : *Annuaire de la Presse*.

Même constat pour les revues de gestion qui sont beaucoup plus nombreuses qu'on ne le croit d'habitude²⁷⁵ (voir la rubrique « Commerce » de l'*Annuaire de la Presse*). Plus ponctuel, le thème des expositions est surtout concentré dans les revues à périodicité courte et en début de période (Exposition de 1900). Quant aux revues purement bibliographiques, au nombre de 8, elles ont du mal à lutter contre les revues généralistes qui possèdent toutes des rubriques bibliographiques. Enfin la catégorie « économie industrielle » contient toutes les revues qui font explicitement référence à ce nouveau domaine (tendance moderniste) ou qui annoncent un mariage rédactionnel entre la vieille économie politique et l'étude plus technique de l'Industrie (tendance traditionnaliste) : soit 4,8 % du total.

6.1.2.2. L'émergence du titre *ad hoc*

Le tableau 31 retrace l'évolution des mots-clés dans les titres des revues industrielles ayant existé entre 1801 et 1940. Le terme déjà assez vieilli de « manufacture » est un résidu verbal de la période antérieure et ne se retrouve

²⁷⁵ Voir notre article « Les naissances des revues françaises de gestion (1900-1940) », *Économies et Sociétés*, 2002, t. XXXVI, n° 11-12, série *Æconomia*, p. 1937-1966.

plus après 1914. Le terme « usine » confère une connotation techniciste et n'est donc pas beaucoup employé (4 fois). Les mots « Exposition, Entreprise et Production » sont plus liés à la mode du moment : ils concernent des sous-périodes précises (la Belle époque pour Expositions, l'entre-deux-guerres pour les deux autres). Le mot-clé « Industrie » reste le plus usité avec 61 revues qui l'emploient.

Tableau 31. L'évolution de l'intitulé des revues industrielles (1801-1939).

Mot-clé	1801-1840	1841-1880	1881-1913	1914-1939	Total
Manufactures	1	1	2	0	4
Usines	0	2	0	2	4
Industrie	2	8	34	17	61
Industriel	1	7	32	11	51
Exposition	0	0	11	0	11
Entreprise	0	0	3	4	7
Production	0	0	1	4	5
Autres	1	9	101	81	192
Total	5	27	184	119	335

Source : *Annuaire de la Presse*.

Il apparaît très tôt dans l'histoire de cette presse (1801 : *Bulletin de la Société d'encouragement pour l'industrie nationale*), connaît son apogée à la Belle époque et résiste bien ensuite. Le qualificatif « industriel » suit la même courbe. Il n'est associé explicitement au terme « économie » (ou économiste) que dans quatre titres : *Économie industrielle* (1912-1914), mensuel bibliographique qui devient ensuite *Les Affaires modernes* (1914-1922) ; *Revue d'économie industrielle* (1906-1913), mensuel ; *l'Économiste industriel et colonial* (1899-1933), bimensuel ; et *la Quinzaine économique* (1923-1930), revue bimensuelle d'économie industrielle et commerciale (sous-titre).

La tendance traditionnaliste apparaît dans un ensemble plus vaste de titres, dirigés ou rédigés par des économistes spécialisés dans les questions industrielles. *La France industrielle* (1842-1939) hebdomadaire ; la *Revue industrielle* (1870-1939) mensuel ; *Histoire industrielle* (1898-1919) mensuel ; *Revue internationale du commerce, de l'industrie et de la banque* (1899-1924) trimestriel ; *Les Études industrielles, financières et coloniales* (1900-1907) trimensuel ; *Revue générale industrielle et économique* (1903-1914) bimensuel ; *Revue internationale de l'industrie, du commerce et de l'agriculture* (1908-1927) bimensuel ; *La Vie industrielle et commerciale* (1907-1918) bimensuel ; *Le Magazine industriel, commercial, financier* (1911-1923) hebdomadaire ; *Le Producteur* (1920-1924) bimestriel ; et enfin *La Production française* (1920-1928) hebdomadaire. Cette sélection confirme notre hypothèse d'une apparition précoce des revues d'économie industrielle puisque 13 titres sont nés avant 1914 et 3 après. La durée de vie de ces périodiques s'établit à 23,2 ans, ce qui est supérieur à l'âge moyen de l'échantillon global.

Tableau 32. La structure d'âge des 335 périodiques industriels (1898-1940).

Type	1 à 9 ans %	10 à 29 ans %	30 à 49 ans %	50 à 99 ans %	+ de 100 ans %	Age Moyen (années)	Écart- type (années)
Quotidiens	12,5	50,0	25,0	0	12,5	33,0	29,5
Hebdom.	18,1	37,9	27,3	16,7	0	29,1	22,5
Bimensuels	52,5	32,2	13,6	1,7	0	14,3	12,6
Mensuels	38,5	38,5	16,0	6,4	0,1	19,2	17,1
Bimestriels	30,8	61,5	0	0	7,7	23,5	n.s.
Trimestriels	34,6	46,2	3,8	15,4	0	19,6	15,6
Annuels	53,3	40,0	0	6,7	0	12,1	12,0
Ensemble	36,4	39,1	15,7	7,9	0,9	20,4	19,4

Source : *Annuaire de la Presse*.

La proportion des revues à périodicité courte (hebdomadaires et bimensuels) est supérieure à celles à périodicité plus longue (mensuels, bimestriels et trimestriels). L'absence de semestriels et d'annuels démontre l'impératif de suivi de l'actualité de l'économie industrielle. Étudions donc l'esprit, l'intérêt et les limites de cet ensemble de titres.

6.2. Analyse du contenu

Ces revues sont importantes pour l'histoire de l'économie industrielle car elles se situent au moment de la réelle apparition des très grandes entreprises françaises. Leur contenu va donc refléter cette mutation fondamentale de notre système productif et des mentalités qui en découlent. Face à l'ancienne conception de l'économie industrielle *inféodée* à l'économie politique, une nouvelle méthodologie s'imposera (6.2.1). D'où plusieurs « écoles » dans l'explication des tendances de nos activités industrielles (6.2.2). Les faits et les idées sont indissociablement liés dans cette presse particulière²⁷⁶.

6.2.1. La méthodologie

L'Économie industrielle étant rattaché à l'Économie politique au XIX^e siècle, nos revues vont devoir se dégager de cette emprise pour trouver leur objet propre, leur champ spécifique afin d'intéresser un public hétérogène, composé de chefs d'entreprises, d'employés (du privé), de fonctionnaires et de rentiers. Ce faisant, la tentation de rallier la nouvelle discipline au flambeau d'un des quatre pôles de son environnement va dépendre de la composition des comités de rédaction : divers empiristes, techniciens, économistes et hommes d'affaires vont orienter la ligne éditoriale de ces périodiques qui veulent *surfer* sur la vague de la nouvelle industrie française au début du siècle.

²⁷⁶ A. Alcouffe (1988) « Histoire des faits industriels et histoire de l'économie industrielle », in R. Arena et alii, *Traité d'économie industrielle*, Paris, Economica.

6.2.1.1. Le champ d'analyse

Traditionnellement l'économie industrielle était une branche particulière de la science économique qui s'occupait de décrire et d'expliquer les faits industriels à la lumière des lois économiques classiques²⁷⁷. Cette inféodation explique l'apparition tardive de la première revue consacrée à cette branche : la *REI* en 1906. Même les ouvrages spéciaux lui étant dédiés sont rares avant 1900²⁷⁸. C'est ce qui explique l'intitulé composite de la plupart des titres de revues qui acceptent cette inféodation et se partagent équitablement entre l'industrie, le commerce, l'agriculture, etc.

La réaction va venir de Paul Razous, un ingénieur nommé à la tête du Comité de rédaction de la première *REI* en 1912. Cet ancien chef du cabinet technique du ministère du Travail, définit l'économie industrielle comme la « description des grands phénomènes de la vie industrielle et commerciale et l'étude des conditions suivant lesquelles se fondent, prospèrent ou déclinent les entreprises. »²⁷⁹. On aura reconnu ici la conception d'André Liesse, ce disciple de Courcelle-Seneuil qui forma nombre de spécialistes de cette période²⁸⁰.

Pourtant, malgré cet hommage explicite de Razous à son maître, le nouveau directeur de la *REI* (il en était déjà le principal rédacteur) s'oppose à la conception traditionnelle car pour lui l'économie industrielle n'est pas une branche spécialisée de l'économie politique, mais une nouvelle discipline, au carrefour de quatre domaines complémentaires :

- a) Les sciences pures (mathématiques, physique, chimie, biologie) qui fournissent les principes scientifiques de base des procédés industriels de production ;
- b) Les sciences technologiques (mécanique, ergonomie) qui développent ces procédés opérationnels ;
- c) Les sciences juridiques (droit administratif, législation industrielle) qui définissent les règles normatives d'action au sein des entreprises et sur les marchés ;
- d) Les sciences spéciales qui permettent de diriger rationnellement les firmes industrielles. Parmi celles-ci, l'économie politique n'est qu'une science auxiliaire de l'économie industrielle. Razous renverse donc le rapport de domination en faveur de la nouvelle discipline (idem, p. 3).
Il y intègre aussi la gestion manufacturière et commerciale puisque

²⁷⁷ Daniel Bellet (1914) *L'évolution de l'industrie*, Paris, Flammarion, 346 p. ; Laurent Dechesne (1914) *Économie industrielle et sociale*, Liège, J. Wykmans, 106 p.

²⁷⁸ Adolphe Guilbault (1877) *Traité d'économie industrielle*, Paris, Guillaumin, 304 p. ; Albert Prouteaux (1888) *Principes d'économie industrielle*, Paris, Baudry, 230 p. ; Louis Blondel (1897) *Principes d'économie industrielle appliqués, pour exemple, à l'administration d'une brasserie*, Lille, Imprimerie D. Prévost, 250 p.

²⁷⁹ P. Razous (1912) « Le rôle de l'économie industrielle et la nature de ses principes », *Revue d'économie industrielle*, n° 1.

²⁸⁰ A. Liesse (1919) *Les entreprises industrielles : fondation et direction*, Paris, Librairie de l'Enseignement Technique, 200 p. Livre réédité en 1925 avec 219 pages.

l'économie industrielle est définie comme la connaissance « des principes généraux permettant de déterminer rapidement et sûrement les mesures à prendre pour améliorer le rendement d'une industrie. » (Razous, 1912, p. 4). Son champ est donc très vaste (toutes les questions spécifiques à l'Industrie) et excède largement le champ traditionnel de la discipline : l'application des lois économiques classiques aux problèmes industriels. Il n'est pas fortuit que cette controverse ait lieu en 1912 : c'est l'époque où la gestion apparaît en tant que nouveau domaine scientifique dans la Presse économique²⁸¹.

6.2.1.2. L'option rédactionnelle

Quatre options doctrinales peuvent caractériser ces revues : l'empirisme, le technicisme, l'économisme ou l'affairisme. Des positions mixtes sont possibles selon la volonté des financeurs de la revue, maison d'édition, groupe professionnel ou association loi de 1901²⁸².

Issu d'une longue tradition positiviste, le souci de décrire les faits sans *a priori* théorique est bien implanté dans la Presse industrielle. L'exemple le plus frappant est la revue *Histoire industrielle*, dont le fondateur, Louis Thibou, précise sa position méthodologique : seule la monographie d'entreprise ou de produit permet de cerner la spécificité de telle industrie à un moment donné de l'évolution industrielle. En réunissant de multiples notices descriptives sur les inventions, les procédés et les usines, cette revue veut constituer des archives pour une future histoire de l'industrie de l'époque. On aura reconnu le projet accumulatif des deux écoles historiques allemandes, qui se retrouve en France dans l'œuvre de Frédéric Le Play. Les revues empiriques veulent maintenir un point de vue concret impératif²⁸³.

A l'imitation des *Annales des Mines* (fondées en 1794) et du *Bulletin de la SEIN* (né en 1801), une grande partie de nos revues verse dans le travers du technicisme à outrance : c'est le cas de la *Revue Industrielle* (créée en 1870) dont le sommaire ne comporte que 2 rubriques généralistes (bibliographie et variétés) sur 18, et de même pour la *Revue générale industrielle, économique, commerciale et agricole illustrée*, née en 1903, qui cherche à donner des conseils en organisation industrielle en décrivant les procédés à la pointe du progrès technique²⁸⁴.

²⁸¹ M. Wiedenfeld (1911) « L'esprit de l'entreprise dans les principaux pays industriels », *Revue industrielle*, n° 51.

²⁸² *Revue Industrielle : revue mensuelle, technique et économique*, 1873, volume 3, publiée par Hippolyte Fontaine et Amédée Buquet depuis 1870 à la librairie polytechnique de J. Baudry. Existe jusqu'en 1937.

²⁸³ P. Du Maroussem (1899) « Comment le point de vue concret se maintient au cours de l'étude d'une question », *Revue d'économie politique*. Voir aussi A. Sevin (2003) « Une pratique de la monographie en économie politique », *Revue d'histoire des sciences humaines*, p. 53-80. Article consacré à la production de thèses de l'époque.

²⁸⁴ A. Thépot dir. (1989) « Deux cents ans de regard sur l'industrie », *Réalités industrielles*, série des *Annales des Mines*, n° spécial.

Quand la rédaction n'est plus aux mains d'ingénieurs mais dans celles d'économistes de formation ou de vocation, la ligne éditoriale change : la technique passe à l'arrière-plan pour laisser la place aux préoccupations de politique industrielle. Voir dans le tableau 33 la proportion relative des rubriques pour trois revues représentatives de ces deux options.

Tableau 33. Le contenu de trois revues d'économie industrielle (1898-1924).

Thème	<i>REI</i>		<i>Histoire industrielle</i>		<i>RICIB</i>	
	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%
Histoire Economique	0	0	14	1,8	65	11,1
Gestion du personnel	17	17,9	8	1,0	83	14,2
Secteurs, produits	33	34,8	480	62,4	66	11,3
Economie Politique	10	10,5	7	0,9	69	11,8
Inventions	35	36,8	230	29,9	73	12,5
Finances, Bourse	0	0	6	0,8	147	25,2
Divers	0	0	24	3,2	81	13,9
Total	95	100	769	100	584	100

REI : Revue d'économie industrielle ; *RICIB* : Revue internationale du commerce, de l'industrie et de la banque.

La *Quinzaine économique* illustre parfaitement ce point de vue en 1924, quand elle publie des articles de ministres (Louis Loucheur, ministre du Commerce, de l'Industrie et des PTT ; François-Marsal, ministre des Finances). Elle fut précédée dans cette voie par *l'Économiste industriel et colonial*, et surtout par la *RICIB* (toutes deux fondées en 1899) qui fait partie du groupe actif des diverses revues libérales satellites du *Journal des économistes*²⁸⁵. L'économisme consiste à privilégier la logique des lois théoriques contre l'incohérence des faits économiques contradictoires. Ce choix va condamner ces titres à un lent déclin entre 1924 et 1933.

Enfin, bien que quelques revues consacrées aux « affaires » industrielles et commerciales aient vu le jour avant 1898²⁸⁶, c'est de 1909 que date la vogue de l'affairisme, avec la fondation de trois titres : *Le Succès*, revue universelle du progrès et de pratique des affaires, hebdomadaire populaire qui indiquait des moyens pour vite s'enrichir ; *Mon Bureau*, le magazine de l'organisation commerciale et industrielle, un mensuel directement concurrent de la première *REI*, qui deviendra logiquement *l'Organisation* en 1932 ; et *Les Affaires*, mensuel plus pratique dévoué aux nouvelles politiques, locales et financières.

Cet affairisme correspond à une vogue pour la création d'entreprises industrielles sous forme de sociétés anonymes et donc au développement de la Bourse des valeurs mobilières. Presse industrielle et presse financière sont alors

²⁸⁵ L. Marco et E. Laurent (1990) *Le journal des économistes (1841-1940)*, Paris et Toulouse, ANDESE et Sciences de la Société.

²⁸⁶ *Le Commerce*, revue mensuelle pratique des affaires en général, fondée en 1881 ; *Le Bulletin financier*, journal des affaires industrielles et financières, hebdomadaire créé en 1868 par A. Mandel.

étroitement liées²⁸⁷. Aussi la masse des articles grossit-elle énormément à cette époque et un marché de la sélection bibliographique se crée, dès 1908 avec *La Presse commerciale et industrielle* (bihebdomadaire), en 1912 avec *Économie industrielle* (mensuel qui devient *Les Affaires modernes* en 1914) qui est une édition particulière du *Mois scientifique et industriel* et qui contient de très intéressants articles d'organisation industrielle de Paul Renaud et de M. Durand-Réville, conseils en organisation. Ces revues sont prolongées en 1922 par le trimestriel *Les Nouveaux livres scientifiques et industriels*. L'affairisme consiste à rechercher les entreprises les plus profitables et à spéculer sur leur création, leur agrandissement, voire leur fusion.

6.2.1.3. L'explication des tendances lourdes

La comparaison des index de trois revues de notre échantillon montre l'importance de l'histoire économique pour les titres de conception traditionaliste (*Histoire industrielle, RICIB*) : l'évolution passée explique le présent et préfigure l'avenir. En réaction contre cette position, les revues modernistes (*REI, Économie industrielle* dans ses articles de synthèse) se cantonnent dans l'étude des faits du moment, dans la détection des ruptures innovatrices majeures : l'avenir est différent du passé et du présent. Le débat doctrinal sous-jacent porte à la fois sur le sens et l'intensité de l'évolution industrielle antérieure et sur l'avenir du capitalisme industriel de l'époque.

1°) L'évolution de l'industrie française

Selon la tradition, les revues libérales croient à une lente mutation des structures et des comportements, sous la contrainte de la concurrence. Tandis que les revues critiques décèlent des à-coups résultant des luttes de pouvoir entre classes industrielles antagonistes : patrons et ouvriers.

La première thèse se fonde sur la croyance en l'existence de lois naturelles de l'activité industrielle qui concernent tous les secteurs selon des « phases » historiques précises. Tel est l'avis du *Journal des économistes* et de ses revues amies (*RICIB, La Quinzaine économique*) que l'on trouve bien résumé par le titulaire de sa rubrique industrielle, Daniel Bellet, économiste libéral (1864-1917). Il a publié à titre posthume, avec Will Darvillé, un livre sur *Les plus grandes entreprises du monde* (Paris, Flammarion, 1920, p. 386), et tout seul : *Crises économiques, crises commerciales, crises de guerre* (Paris, Alcan, 1918, 264 p.). Selon lui, la lenteur de cette évolution serait due à la survivance de formes d'industries antérieures (artisanat, métiers d'arts) et à la faiblesse de l'accumulation des capitaux dans l'industrie.

Cette presse d'obédience libérale est relayée par les titres patronaux : le *Bulletin quotidien de la Sociétés d'études et d'information économique* (1920),

²⁸⁷ B. Gille (1959) « État de la presse économique et financière en France », *Histoire des entreprises*, n° 4.

l'Observation économique (1930), et la *Revue de l'Union des Industries Métallurgiques et Minières* (1927).

La deuxième thèse, qui transparaît dans les articles de la *REP* et dans la presse nationaliste (*Revue nationale de l'Industrie française et coloniale*, *France Industrielle*) insiste sur les ruptures des crises, sur le retard de nos structures manufacturières et commerciales. D'où la nécessité d'améliorer nos méthodes d'organisation des entreprises industrielles, nécessité qui va conduire à la création de nouvelles revues d'économie industrielle entre 1906 et 1914. Ensuite la vogue du taylorisme et du fayolisme fera entrer cet impératif jusqu'au sein des revues traditionnalistes. La Presse de gestion s'autonomisant dans l'entre-deux-guerres, ces revues eurent de plus en plus de mal à survivre avec un tel objet : l'avenir des titres devra attendre le renouveau des trente glorieuses (1945-1973).

2°) L'avenir du capitalisme industriel

Entre les deux pôles doctrinaux précédents – les libéraux et les dirigistes – une troisième école resurgit au début des années 20 : le néo-saint-simonisme. Elle est représentée dans notre échantillon par deux titres : *La Production française* de Georges Valois, et *Le Producteur* de Ferdinand Gros. Refusant les théories soi-disant démenties par les faits²⁸⁸, ces titres veulent renforcer l'élite managériale en formant des chefs cultivés et capables d'assurer un avenir meilleur. La référence quasi-mythique au Comte de Saint-Simon masque en fait un individualisme, un empirisme et une méfiance certaine envers l'État interventionniste²⁸⁹. Cet engouement des années vingt sera balayé par la Grande crise des années trente.

Les revues libérales voient au contraire un avenir industriel favorable : le niveau de vie, les salaires et la qualité des produits progresseront sous l'influence de l'innovation et de la concurrence, si l'État renonce à intervenir. Compétition et liberté industrielle sont nécessaires à un sain développement de nos usines et de leurs débouchés (trace subliminale de Jean-Baptiste Say).

Les revues dirigistes dénoncent cette croyance en une concurrence liée à la liberté, qui se traduit par l'impératif de la lutte pour l'existence. Le capitalisme industriel ne survivra qu'en expurgant les hérésies libérales de lutte à mort et de liberté dans la ruine²⁹⁰. Ces revues souhaitent aider les firmes les plus faibles à retrouver une meilleure santé : le thème des faillites n'est plus présenté chez elles comme une nécessité douloureuse, mais bien comme un signal avertisseur des gros dangers d'une trop grande concurrence. C'est l'axe éditorial de la revue *La vie industrielle et commerciale* d'Albert Cougy né en 1867 et qui prolonge l'œuvre d'une revue antérieure : *Le Monde commercial*,

²⁸⁸ F. Gros (1920) « Notre programme », *Le Producteur*, n° 1.

²⁸⁹ Georges Vallat (1905) « La France commerciale et industrielle de demain », *Revue internationale du commerce, de l'industrie et de la banque*.

²⁹⁰ Pierre Lucius dir. (1934) « Capital et capitalisme », *Questions du Jour*, n° 4.

revue industrielle, commerciale, maritime et de jurisprudence, bimensuel fondé en 1860 par Ernest Frignet.

6.3. Recherches ultérieures

Quatre travaux ont prolongé notre approche. En 1996, nous avons coordonné une équipe de spécialistes sur l'histoire des principales revues d'économie politique, du dix-huitième siècle à nos jours²⁹¹. Si les économistes actuels ont deux revues généralistes (*Économie appliquée*, et la *Revue économique*), les gestionnaires ont plus de revues : *Revue des sciences de gestion* (née en 1965), *Revue française de gestion* (1974), *Recherches en sciences de gestion* (1979), *Management et Avenir* (2004), *Management et sciences sociales* (2006). Si la FNEGE évalue les revues actuelles, il n'existe pas, à notre connaissance, de corpus de toutes les revues anciennes ayant disparu en France.

En 2002 nous avons fait le point sur « La naissance des revues françaises de gestion (1900-1940) » dans *Économies et Sociétés*, série PE, n° 32, p. 1937-1966. La part de l'industrie dans cet échantillon était de 11,8 % en 1903, 15 % en 1912, 19,2 % en 1921, 13,4 % en 1930 et encore 10,4 % en 1939 (p. 1960). Cette spécialisation était la quatrième après la finance, le commerce et l'économie politique. Dans cette presse gestionnaire industrielle, on trouve un quotidien en 1903, quatre en 1912, 24 hebdomadaires puis 34, 18 mensuels puis 27. Le mot « industriel » se retrouve dans *L'Écho commercial et industriel de France et des Colonies* (né en 1898), *La France industrielle et immobilière* (1910), *Le mois scientifique et industriel* (1899), *Les nouveaux livres techniques et industriels* (1922), *Le petit industriel* (1939), *Le praticien industriel* (1894), *La revue industrielle* (1870), et *La vie technique et industrielle* (1919). Ce qui fait passer notre corpus à 335 + 8 = 343 titres.

En 2008 nous avons édité, dans la collection « Recherches en Gestion » chez L'Harmattan, le livre collectif dirigé par Patrice Bret, Konstantinos Chatzis et Liliane Pérez : *La Presse et les périodiques techniques en Europe, 1750-1850* (324 p.). Cet ouvrage comprend douze chapitres, dont quatre prolongent nos recherches :

a) K. Chatzis et G. Ribeill : « Des périodiques techniques par et pour les ingénieurs, un panorama suggestif, 1800-1914 ». Ils traitent des revues suivantes : *Mémoires et compte rendu des travaux de la Société des ingénieurs civils* (1848-1914) ; *Nouvelles annales de la construction* (1855-1925) ; *La construction moderne* (1885-1933) ; et *Le génie civil* (1880-1949).

b) Cl. Fontanon : « Une revue technique et scientifique au XIX^e siècle : les *Annales du Conservatoire des Arts et Métiers* ». Ce titre a existé de 1860 à 1934. Fondé par Charles Laboulaye, l'un des traducteurs de Charles Babbage

²⁹¹ L Marco dir. (1995) *Les revues d'économie en France : genèse et actualité, 1751-1994*, Paris, L'Harmattan, 380 p. Nous y traitons, avec Évelyne Laurent, du *JdE*.

qu'il a adapté en 1880²⁹².

c) M. Letté : « L'édition technique militante au service du taylorisme, la *Revue de métallurgie*, 1904-1920 ». Titre très important fondé par Henry Le Chatelier et qui traduisit le premier livre de Frederick Taylor.

d) L. Marco : « Une revue d'affaires née à la Belle époque : *Commerce et Industrie*, 1907-1930 ». Périodique fondé par Jules Lepain (1872-1931) qui est bien représentatif de la vision affairiste du début du vingtième siècle.

En avril 2021 paraît le livre de Valérie Tesnière : *Au bureau de la revue, une histoire de la publication scientifique (XIX^e-XX^e siècle)*, Paris, Éditions de l'EHESS, 300 p. Mais il n'aborde pas le domaine des revues d'économie industrielle, pour faire une analyse globale du phénomène des périodiques scientifiques.

Il faudrait donc constituer une banque de données en scannant tous les numéros de ces 343 revues, ce qui représente plusieurs millions de pages. On pourrait déjà scanner les sommaires de ces périodiques et en faire une synthèse par noms d'auteurs et mots-clés des articles. Pour le *Journal des économistes*, qui a duré cent ans (1841-1940), l'index général que nous avons compilé fait plus de 1000 pages.

Conclusion

La réponse à notre question initiale est double : d'une part, il y a eu maintien d'une tradition généraliste d'étude économique de l'industrie et de ses problèmes. Mais, par ailleurs, il n'y a pas eu survie durable des revues vraiment innovatrices en économie industrielle : la *REI*, *L'Économie industrielle*, *L'Économiste industriel et colonial*, *La Quinzaine économique*. Ces tentatives furent prématurées car le fonds théorique était inexistant en France et trop mal connu dans une Presse étrangère dispersée, avec la domination de titres économiques anciens tels que *The Economist* (fondé en 1844) ou *The Journal of Commerce* (créé en 1827)²⁹³. Cette faiblesse théorique qui empêcha la rébellion de réussir a condamné ces revues à un contenu presque sans saveur.

Cependant, cet essai précurseur n'aura pas été vain. D'abord car il a infléchi la tendance ancienne du descriptivisme pur. L'économie industrielle comme simple rubrique d'une nomenclature descriptive était déjà un des trois domaines des *Annales de statistique française et étrangère*, fondées en 1801. Il l'a infléchi pour l'orienter vers des analyses plus causales des phénomènes industriels significatifs : crises, mutations, essors. Ensuite parce qu'il a permis

²⁹² C. Babbage et C. Laboulaye (1880) *Économie des machines et des manufactures d'après l'ouvrage anglais de Ch. Babbage*, Paris, Librairie du dictionnaire des arts et manufactures, 460 p. Livre intéressant pour mesurer l'évolution de la pensée entre 1832 et 1880. Voir la nécrologie de Laboulaye dans la *Chronique du journal général de l'imprimerie et de la librairie*, 27 mars 1886, p. 64, et 10 avril 1886, p. 77-78 (par Eugène Plon).

²⁹³ Pour les États-Unis, le plus ancien titre financier est *The American Banker* (1836). Voir William Fisher ed. (1991) *Business Journals of the United States*, New York, Greenwood Press, 318 p.

la constitution d'un patrimoine documentaire important pour les historiens actuels de l'économie industrielle : ce patrimoine est en danger d'oubli, mais il existe encore. Enfin car cet essai a montré que la réflexion des fondateurs sur les intitulés était sur la bonne voie, puisque l'on retrouve aujourd'hui des titres similaires : *REI* n° 2 (fondée en 1977 par Jacques de Bandt), *L'Usine nouvelle*, *Réalités industrielles*²⁹⁴.

Finalement, l'échec proprement théorique de ces revues réside dans la tentative avortée d'autonomisation de l'Économie industrielle par rapport à l'Économie politique tutélaire. Le choix d'une périodicité trop courte (la première *REI* est mensuelle), l'absence d'une théorie alternative au libéralisme ambiant, et surtout la puissance des titres généralistes (*JdE*, *REP*, *l'Économiste français*) expliquent parfaitement cet échec. Heureusement, dans l'histoire de la Presse, les échecs sont souvent plus révélateurs que bien des réussites. A nos moments perdus, relisons donc ces vieilles revues jaunies, reflet fané d'un passé glorieux.

Annexe 1. Description résumée des revues étudiées

L'Économie industrielle, « revue des éléments du succès (organisation, comptabilité, droit, assurances, hygiène) appliqués à l'industrie moderne ». Fondé par Paul Renaud, expert-organisateur. Période : 1912-1914. Devient ensuite *Les Affaires Modernes* (1914-1922). Contenu : articles de synthèse, hygiène et prévoyance, économie industrielle. Pagination en 1912 : 360 p. Prix de l'abonnement en 1917 : 4 F. périodicité : mensuelle. Nature : recueil de notices bibliographiques. A prolonger par la revue bibliographique *Les Nouveaux livres scientifiques et industriels*, publiée trimestriellement par les éditions Dunod avec un abonnement fixé à 5 francs pour 1922.

Revue d'Économie Industrielle, revue mensuelle. Fondateur : Paul Razous, directeur du Comité de chefs d'industrie et d'ingénieurs (45 membres en janvier 1909). Période : 1906-1913. Sommaire : articles de fond, questions techniques, questions économiques, législation industrielle, bibliographie. Pagination moyenne : 300 pages. Prix du numéro en 1909 : 1,50 F. Prix de l'abonnement annuel : 15 F. Tendances : organisation industrielle, hygiène et sécurité, est très centrée sur l'usine et les techniques de production. Les collaborateurs sont plutôt des ingénieurs ou des docteurs ès sciences que des économistes libéraux ou des juristes-économistes qui ont leurs propres revues spécialisées pour s'exprimer dans la mouvance du *JdE* ou de la *REP*. A noter que la seule collection consultable se trouve à la BNF (cote 8° V 34418) et que l'état des volumes ne permet la consultation que de la période 1909-1913.

La Quinzaine économique, « revue bimensuelle d'économie industrielle et commerciale ». Fondateurs : Georges Bourrey et Georges Lévy. Période :

²⁹⁴ O. Milot (1990) « Office de justification de la diffusion 1989 », *Stratégies*, n° 707.

1923-1930. Sommaire : article de synthèse par une personnalité reconnue du monde patronal ou politique ; les faits économiques ; pour l'exportation ; pour trouver des débouchés ; ce qui se publie ; la vie des firmes industrielles ; l'industrie devant le Parlement ; le baromètre industriel ; les graphiques de la *Quinzaine économique* ; les échos de partout. Regrettons qu'aucune collection n'existe, à notre connaissance, dans les bibliothèques françaises et qu'il faille consulter celle des bibliothèques américaines. La maison Dunod devrait cependant avoir les originaux dans ses archives à l'IMEC. Le prix de l'abonnement annuel était fixé à 25 francs pour 1924.

L'Économiste industriel et colonial, mensuel puis bimensuel, fondé par Charles Leser et J. Gleize. Période : 1899-1933. Divisé en trois parties : un volet économique très fortement axé sur les problèmes industriels (crise, monopole, intervention étatique), une partie coloniale très descriptive (surtout sur l'Afrique occidentale et Madagascar), et une partie financière décrivant la vie des valeurs mobilières. Les articles ne sont pas souvent signés, mais ils contiennent de très nombreuses statistiques. La pagination est de 16 pages par numéro. Publicité en dernière page.

Revue internationale de l'industrie, du commerce et de l'agriculture, revue bimensuelle fusionnée avec la *Revue des sciences et de l'industrie*. Fondateur : L. Saussac-Gamon. Période : 1900-1927. Sommaire à partir de 1920 : article de présentation ; industrie ; commerce ; agriculture. Comité : juristes, experts-comptables, ingénieurs-conseils. Auteurs : des journalistes économistes et techniciens. Descriptif et vulgarisateur. Pagination moyenne : 300 pages par an. Abonnement : 25 F (1911-1916), 32 F (1920), 38 F (1928).

Revue internationale du commerce, de l'industrie et de la banque, organe trimestriel des congrès internationaux du commerce et de l'industrie. Fondateurs : Julien Hayem et Maurice Schloss. Editeur : Guillaumin. Période : 1899-1924. Sommaire : avant-propos ; articles ; bibliographie. Pagination moyenne annuelle : 900 pages. Principaux rédacteurs : Édouard Cohen, Pierre des Essarts, Émile Levasseur, Yves Guyot, Raphaël-Georges Lévy. Cette revue est donc proche du *Journal des économistes* d'Yves Guyot et de la *Revue économique internationale* d'Émile Levasseur, deux auteurs très libéraux.

Le Producteur, revue de culture générale appliquée : crédit, assurance, industrie, agriculture, sciences. Périodicité : bimestrielle. Période : 1920-1924. Fondateur : Gabriel Darquet. Editeur : les Presses Universitaires de France. Tendances : saint-simonienne. Sommaire : articles ; les grands problèmes nationaux ; la vie littéraire ; la vie scientifique ; faits et documents ; la vie sociale à l'étranger ; notices bibliographiques. Principaux collaborateurs : Ferdinand Gros, Joseph Wilbois²⁹⁵, Henri Clouard, Gilbert Maire, Georges

²⁹⁵ J. Wilbois (1931) *La logique du chef d'entreprise*, Paris, Félix Alcan, 282 p.

Valois, Robert Pinot, Francis Delaisi, Hubert Bourgin (auteur important pour l'histoire des entreprises en France avec ses ouvrages sur la sidérurgie et la boucherie pendant la révolution française).

Histoire industrielle, revue générale des industries françaises et étrangères : industrie, science, agriculture, travaux publics, hygiène, commerce, arts. Périodicité : mensuelle. Période : 1898-1919. Fondateur : Louis Thibou, éditeur. Tendance éditoriale : descriptive et vulgarisatrice. Sommaire type : présentation d'une ville ou d'un département ; articles par produits, établissements ou industries. Pagination : 250 pages par an (voir notre index de cette revue). A comparer à la rubrique « Mémorial de l'industrie » du titre annuel *L'industrie progressive* (1867-1914) et à l'hebdomadaire au nom évocateur : *Le Panthéon de l'Industrie* (1875-1910).

Revue industrielle, journal hebdomadaire illustré. Période : 1870-1939. Fondateur : H. Josse, ingénieur civil. Tendance : la plus vieille revue technique généraliste en dehors des *Annales des Mines* (fondées en 1794). Sommaire en 1902 : articles descriptifs et bibliographiques selon la nomenclature suivante : 1. Appareils et produits divers ; 2. Automobilisme ; 3. Bibliographie ; 4. Brevets d'invention ; 5. Chemins de fer et transports ; 6. Chimie industrielle et sucrière ; 7. Chronique et divers ; 8. Éclairage, chauffage, ventilation, industrie du gaz ; 9. Exploitation des mines ; 10. Hydraulique, hygiène ; 11. Législation et jurisprudence industrielle ; 12. Machines et chaudières ; 13. Machines-outils ; 14. Mécanique appliquée ; 15. Métallurgie ; 16. Navigation, constructions navales, arts militaires ; 17. Physique appliquée, électricité ; 18. Travaux publics, constructions ; 19. Variétés.

Revue générale industrielle, économique, commerciale et agricole illustrée. Périodicité : bimensuelle. Période : 1903-1914. Fondateur : C.-R. Curinier, directeur de l'école technique, conseil en organisation industrielle. Tendance : titre descriptif et technique, plus sérieux que la revue du Louis Thibon car plus critique. Quelques articles historiques. Rubrique intéressante : « L'enseignement industriel et commercial en Europe » avec des articles de Malvoisin, Loysance, de Clerq, E. Clerc et J. Biron. Tentative généraliste assez vite avortée.

Les Études industrielles, financières et coloniales. Périodicité : trimensuelle. Période : 1900-1907. Fondateur : F.-L. de la Bectière. Rédacteur en chef : Levoux, avocat. Tendance : réunion d'économistes, d'ingénieurs, de juristes et d'explorateurs. Sommaire du n° 1 (le seul conservé à la BNF) : Causerie industrielle, échos de l'industrie, articles de fond, échos financiers, échos des colonies, autour de l'exposition, tablettes du porteur de titres, affaires nouvelles, communications et avis divers.

La Production française. Bulletin hebdomadaire de la Confédération de l'intelligence et de la production française. Période : 1920-1928. Fondateur : Georges Valois. Devient bimensuel en 1927 sous la direction de Pierre Chaboche. Rédacteur en chef : Georges Coquelle. Tendance : pro-patronale, proche du *Producteur*. Thèmes traités : formation des élites industrielles, dénonciation des escroqueries, de la bureaucratie, diverses études critiques de l'évolution des industries, avenir européen. Comporte une revue de presse.

La France industrielle et immobilière. Journal immobilier, industriel et commercial. Mensuel. Période : 1910-1914. Sous ce même titre de *France Industrielle* ont existé au moins 6 titres depuis 1834. Le plus important fut le *Journal des usines et des manufactures, organe des Chambres de commerce et du gouvernement impérial* (hebdomadaire fondé en 1842). La dernière tentative de 1910 consiste à lier les faits industriels au domaine immobilier. A ne pas confondre avec *La France industrielle, métallurgique, commerciale et financière*, hebdomadaire publié en 1919-1920. Une comparaison de tous ces titres serait à faire.

Revue nationale de l'industrie française et coloniale. Chronique d'actualités industrielles et commerciales. Période : 1890-1914. Complète la revue *La France coloniale* (bimensuel) en fournissant des informations précises sur les pays colonisés par la France et sur les techniques industrielles employées pour les moderniser. Ne semble pas avoir eu un grand retentissement malgré la collaboration de nombreux ingénieurs et publicistes.

*La Vie industrielle et commerciale.*²⁹⁶ *Revue bimensuelle concernant le commerce, l'industrie, l'agriculture, les assurances, la mutualité et les transports.* Fondateur : Albert Cougy. Période : 1907-1918. Comité de rédaction : 8 députés, 1 avocat, 1 ingénieur-agronome, 1 professeur (Marcel Dubois). La nouvelle série se modernise à partir du 25 septembre 1908 et se calque sur la concurrence : illustrée comme les revues techniques, monographique comme les revues historiques, didactique comme les revues affairistes. C'est donc une chronique de vulgarisation scientifique organisée par un « Institut technique » de spécialistes. Tendance nationaliste quelque peu protectionniste (voir la première série 1907-1908). Une version beaucoup plus culturelle paraîtra sous le même titre à partir de 1912.

Le Magazine... industriel et commercial, trimensuel sous-titré : Journal illustré des affaires. Il est à tendance financière. Période : 1911-1923. Comme son nom l'indique, c'est un organe grand public comportant de nombreuses photographies en noir et blanc, beaucoup de publicité commerciale et surtout une très

²⁹⁶ A ne pas confondre avec la revue mensuelle *La Vie technique et industrielle* qui paraîtra d'octobre 1919 à 1930 et qui était un recueil de documentation internationale et coloniale d'un bon succès puisqu'il tirait à 8 000 exemplaires en 1920.

large réclame rédactionnelle pour les autres grands journaux économiques (*L'Économiste Européen*, *Le Pour et le Contre*, *L'Information*). La rubrique « Commerce-Industrie » est bien documentée. La pagination tombe de 20 pages par numéro à 6 pages pendant la Première guerre mondiale.

Commerce et Industrie, revue mensuelle pour contribuer au développement du Commerce et de l'Industrie en France (1^{er} sous-titre ; le dernier sera en 1918 : revue pratique mensuelle des méthodes en affaires). Période : 1907-1930. Fondateur : Jules Lepain, docteur en droit²⁹⁷ et avocat. Contenu : articles, droit commercial pratique, jurisprudence commerciale, le commerce extérieur, chronique, bibliographie, adresses commerciales, petites annonces, bourses de voyage. Le Cercle de Commerce et Industrie de France (CCIF) organise des dîners mensuels avec un conférencier. Il y en aura au total 150 entre avril 1908 et avril 1930 (liste dans notre article, p. 259-264). Le tirage était de 10 000 exemplaires en janvier 1915.²⁹⁸ Voir notre index de cette revue (Marco, 2000).

Business Gazette. Revue hebdomadaire paraissant le dimanche. Période : 1901-1913. Fondateurs : A. de Forceville, rédacteur en chef, Feliker, gérant. Contenu : photographie d'un banquier ou d'un financier en noir et blanc en couverture, biographies de personnalités, annonces de dividendes, nouvelles financières, assemblées générales de sociétés financières ou industrielles, publicités, trajets des chemins de fer, poésies, photographies de personnalités en noir et blanc (que des hommes). Imprimé au format in-8° par l'imprimerie R. Tancrede, 15 rue de Verneuil à Paris. Source : notre collection privée, 1907-1913. Abonnement annuel : 20 francs. Pagination : 8 pages + couverture.

Mon Bureau, revue mensuelle, méthodes pratiques de direction, de travail et d'organisation. Période : 1909-1932. Fondateurs : Gaston et Maurice Ravisse, éditeurs. Tirage en 1921 : 15 000 exemplaires. Principale revue d'organisation en France, en Belgique et en Suisse, elle devient en 1932 *L'Organisation, commerciale, industrielle et administrative*, puis en 1934 *L'Organisation, revue officielle de la Chambre syndicale de l'organisation commerciale*, et en janvier 1949 *L'Orga, la revue française de l'organisation*. En mars 1950 elle fusionne avec *Le Commerce*. Sur 35 ans cette revue aura publié 376 numéros sous ces divers intitulés.

²⁹⁷ En 1892 Jules Lepain obtient une deuxième mention en économie politique en première année à l'Institut Catholique de Paris. Voir le *Bulletin de l'ICP*, Paris, 1892, p. 334.

²⁹⁸ Une revue au titre inversé, *Industrie et Commerce*, est née en 1899. Un livre porte aussi ce titre : J. Vesely (1923) *Industrie et commerce*, Prague, Editions Orbis, 594 p., en dehors de l'ouvrage classique d'Alfred Marshall (1934) *L'Industrie et le commerce, étude sur la technique industrielle et l'organisation des affaires, leur influence sur les conditions d'existence des différentes classes sociales et des nations*, Paris, Marcel Giard, 2 volumes. Un journal régional porte aussi ce titre : *Commerce et Industrie, journal mensuel d'information et de défense des commerçants et artisans*, Limoges, février 1955, 8 p.

Annexe 2. Le stock de titres de la presse industrielle (1898-1940).

Période	Quotidiens	Hebdomadaires	Autres	Total
1898-1905	3	17	44	64
1906-1913	5	12	46	63
1914-1921	6	15	44	65
1922-1929	6	10	49	65
1930-1939	4	4	38	46
Moyenne	4,8	11,6	44,2	60,6

Source : notre article in *REI*, 1990, p. 123.

Annexe 3. Les principaux tirages de la presse industrielle (1898-1940).

Titre	Type	Tirage	Année
<i>La Journée Industrielle</i>	Quotidien	20 000	1938
<i>L'Information</i>	Quotidien	80 000	1939
<i>L'Usine</i>	Hebdo.	16 650	1931
<i>Le Succès</i>	Hebdo.	14 500	1912
<i>L'Industrie Nationale</i>	Hebdo.	100 000	1914
<i>Le Génie Civil</i>	Hebdo.	6 000	1935
<i>La Quincaillerie Nouvelle</i>	Hebdo.	20 000	1930
<i>L'Éveil économique</i>	Bimensuel	20 000	1910
<i>La Soudure Autogène</i>	Bimensuel	30 000	1926
<i>Hélios</i>	Bimensuel	15 000	1921
<i>Science et Industrie</i>	Bimensuel	12 000	1927
<i>Arts et Métiers</i>	Mensuel	15 000	1930
<i>Le Cinéopse</i>	Mensuel	25 000	1930
<i>Mon Bureau</i>	Mensuel	15 000	1925
<i>Le Petit Fabricant</i>	Mensuel	7 000	1917
<i>France-Industrie</i>	Bimestriel	30 000	1930
<i>Fournitures Industrielles</i>	Bimestriel	30 000	1929
<i>Soudure et Oxy-Coupage</i>	Bimestriel	30 000	1929
<i>Le Livre d'Or de l'Industrie</i>	Trimestriel	6 000	1932

Source : *Annuaire de la Presse*.

CHAPITRE 7

L'ÉVOLUTION DU FLUX À LONG TERME

Le problème posé par les chapitres précédents concerne la liaison entre les processus d'industrialisation et les faillites. Aux vagues successives de révolutions industrielles correspond-il des vagues de faillites industrielles ? Avant 1874 il semble difficile de répondre à cette question. Mais en reprenant les statistiques conservées dans les cartons des Archives Nationales pour la période 1820-1840, on peut avancer l'hypothèse suivante : la première vague d'industrialisation a plus induit de créations de petites entreprises que de faillites de grandes firmes industrielles.

Les données montrent en effet une très faible progression de l'industrie par rapport aux faillites commerciales et une stabilité de sa part relative aux alentours de 35 % du flux global²⁹⁹. Il serait intéressant de savoir ce qu'il s'est passé sous le Second Empire lors de la deuxième vague d'industrialisation³⁰⁰, mais la synthèse nationale n'est pas encore effectuée. Aussi, à partir d'éléments dispersés avant 1874 et grâce aux statistiques disponibles après cette date, nous essayerons de démontrer que la faillite a été un facteur de concentration de l'industrie française dans le long terme.

Pour cela nous suivrons trois étapes dans le raisonnement : d'abord en constatant le mouvement de hausse des faillites industrielles qui est constant sur la période, puis en reprenant les principales explications avancées pour justifier cette hausse, et enfin en essayant de résumer la modélisation des déterminants macro-économiques de cette recrudescence des échecs industriels en France. Rappelons que la période d'analyse s'arrête fin 1985 en raison de la nouvelle loi des faillites qui change de logique économique car le sauvetage de l'entreprise l'emporte sur la protection des créanciers. Le chapitre suivant présentera notre modèle de 1986 qui couvre la période 1980-1983, et donnera des pistes pour étudier les autres modèles qui ont été avancés depuis dans la littérature spécialisée mondiale.

En conclusion de ce chapitre, nous résumerons le mécanisme qui unit les faillites et la concentration des firmes industrielles. Il ne fait pas de doute que l'enjeu de la disparition des entreprises de quelque importance se trouve beaucoup plus dans l'industrie que dans les commerces ou les services ; le capitalisme y déploie toute sa force et sa souplesse, car même dans l'échec il reste égal à lui-même : toujours impitoyable.

²⁹⁹ Voir notre thèse d'État, *op. cit.*, p. 240, et *supra*, graphique 2.

³⁰⁰ Adrien Dansette (1976) *Naissance de la France moderne : le Second Empire*, Paris, Hachette, 397 p.

7.1. Constatation du mouvement

Plusieurs questions se posent au sujet du mouvement des faillites industrielles. La première concerne l'allure générale du flux : y a-t-il une hausse continue ou discontinue ? Le deuxième consiste à étudier la composition sectorielle du flux global. Enfin, la troisième étudie l'aspect régional d'un tel mouvement, car l'industrialisation n'a pas été la même dans toute la France métropolitaine. Aussi la constatation d'une tendance à la hausse ne doit pas faire oublier les disparités d'un temps, d'un secteur ou d'un lieu donné. La faillite des entreprises industrielles a-t-elle été uniforme ou disparate dans l'espace national ?

7.1.1. Mouvement d'ensemble sur la période

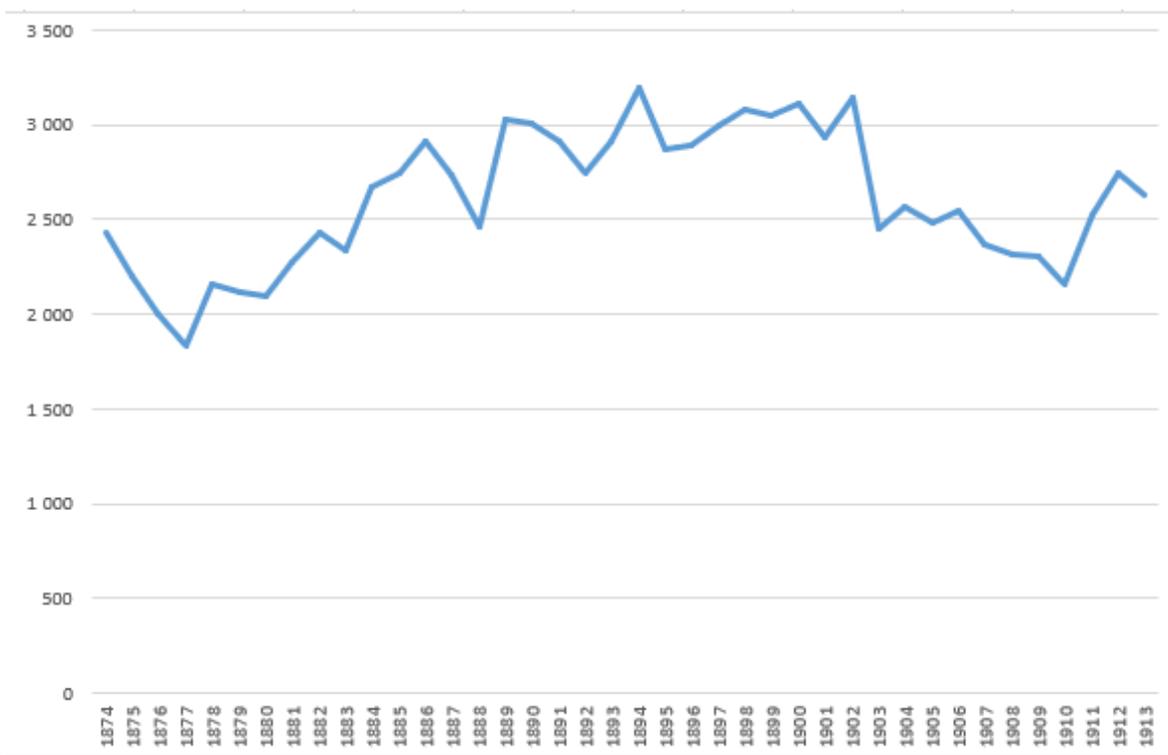
Traditionnellement, on retient deux conceptions de l'industrie : une conception stricte et une acception large. La conception *stricto sensu* ne considère que les sous-secteurs spécifiquement secondaires : textile, bois, métaux, cuir, chimie (et céramique), et industries du luxe (bijoutiers, etc.). La conception large introduit le bâtiment et les travaux publics dans cette liste. Le graphique 16 retient la série d'ensemble pour l'industrie large au XIX^e siècle, cette fois-ci sans les postes « divers ». La courbe du XX^e siècle est en couverture de ce livre : le mouvement global est clair ; une assez faible croissance à la fin du XIX^e siècle, une hausse importante lors de la grande crise des années trente, et enfin une hausse forte du flux avec la reconstruction d'après-guerre, puis très forte avec la première crise pétrolière de fin 1973.

Le mouvement ne change guère si l'on enlève le bâtiment et les travaux publics : il se fait simplement plus heurté dans le court terme (graphique 19). La préparation de la grande crise est plus calme que pour les autres secteurs, preuve d'une bonne santé transitoire de l'industrie française dans les années 1920. Le cas du BTP est révélateur d'un secteur composé de très petites entreprises qui réagissent à la moindre crise mineure (celle de 1924-1926 par exemple). Dès 1973 la hausse des faillites du BTP est impressionnante et ne cesse plus à partir de 1976 (graphique 18). La relation avec la concentration des entreprises semble moins évidente qu'avec les crises économiques. Voyons si les sous-secteurs confirment cette impression.

7.1.2. Composition sectorielle du mouvement

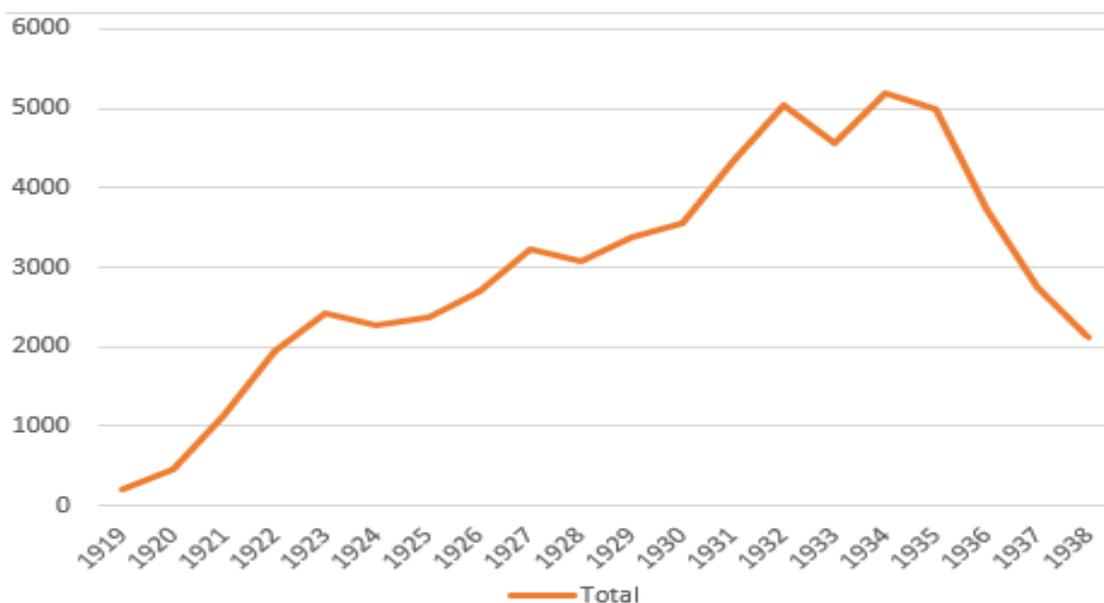
La première différence entre l'allure du BTP et celle de l'industrie concerne la réaction aux crises. Alors que le bâtiment est plus sensible à la crise de 1974 qu'à celle de 1929, c'est le contraire qui se produit pour l'industrie *stricto sensu*. Dans le premier cas, la petite taille des firmes nées dans les années vingt explique une première sélection dans les années trente.

Graphique 16. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1874-1913).

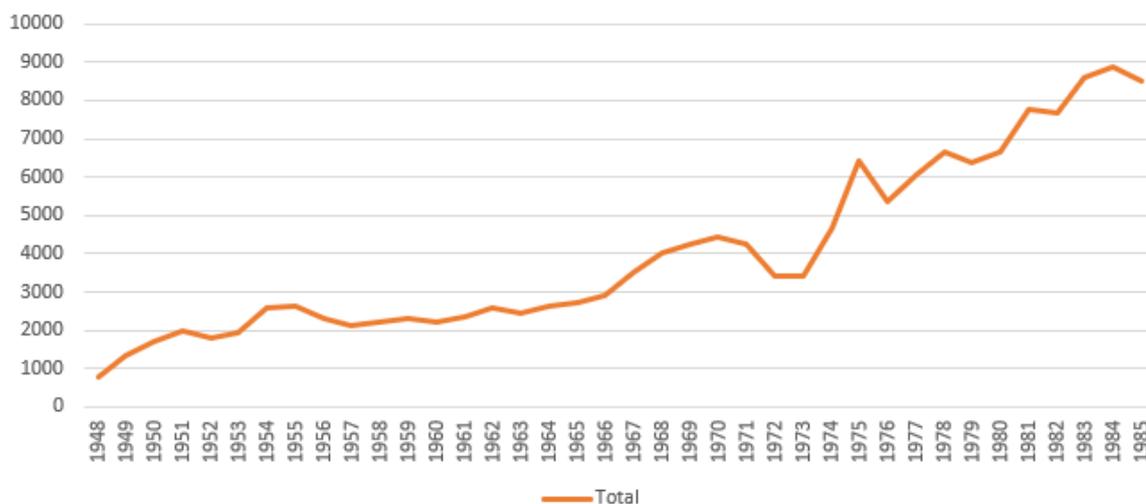


La fin du dix-neuvième siècle voit une baisse relative des défaillances industrielles après un pic au milieu des années 1890. Juste avant la Première guerre mondiale, un ressac survient suite à la grande crise financière de 1907 qui s'est déclenchée aux États-Unis. En effet, la propagation de cette crise dans l'industrie française prend environ 4 ans. Au fur et à mesure que le capitalisme va améliorer la circulation de l'information financière, cette durée va se réduire pour revenir à 3 ans entre 1929 (crise aux USA) et 1932 (crise en France).

Graphique 17. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1919-1938).

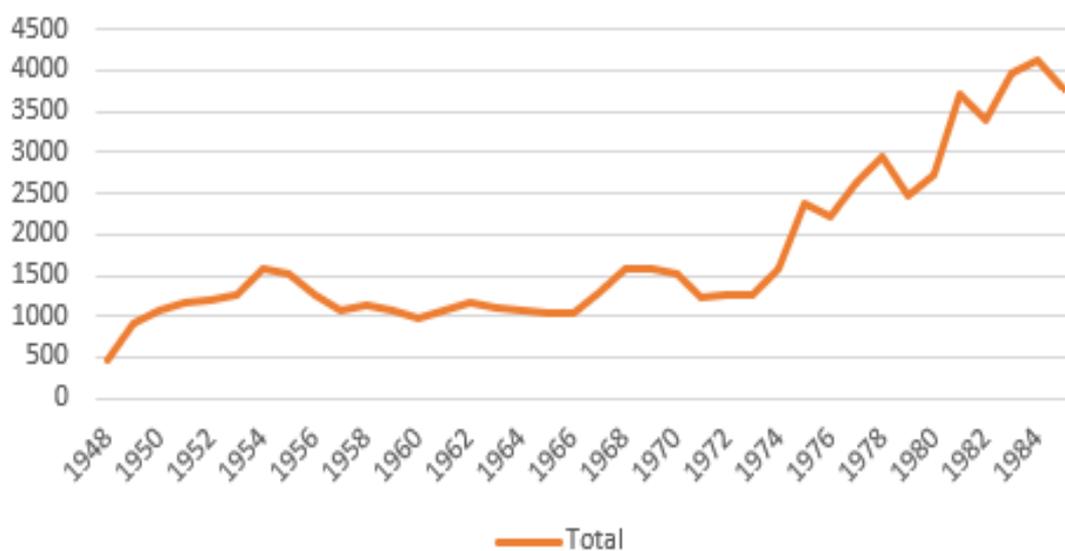


Graphique 18. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1948-1985).



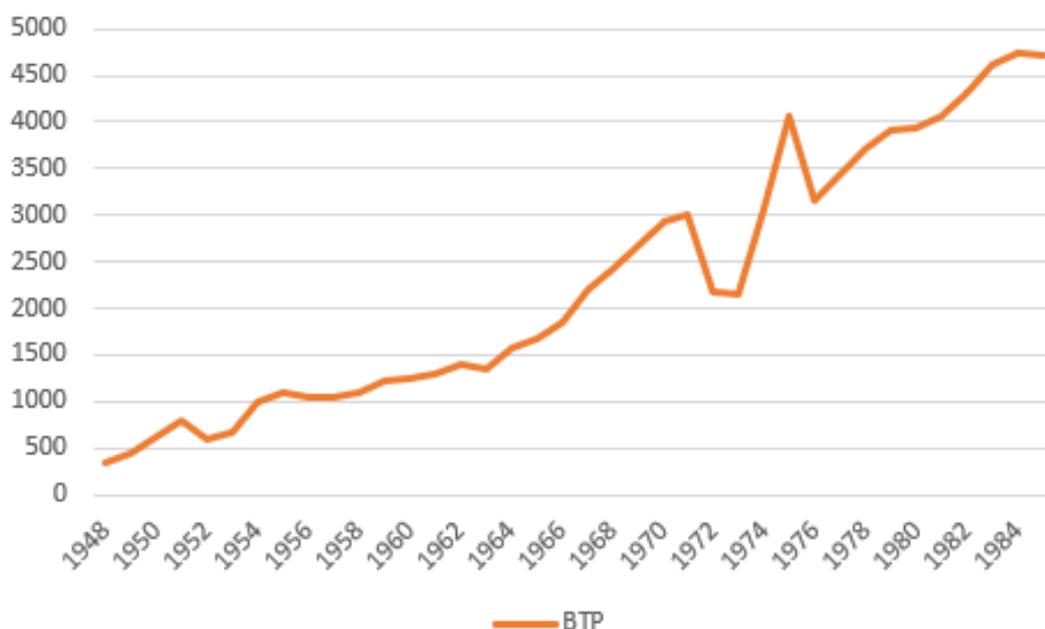
Après la seconde guerre mondiale, le flux des faillites industrielles augmente jusqu'au milieu du années cinquante, puis se stabilise pendant une dizaine d'années. Une petite baisse intervient de 1970 à 1973 juste à la fin des Trente Glorieuses. Ce n'est qu'à partir de 1974 que l'augmentation repart avec des pics en 1975 et 1984.

Graphique 19. Évolution des faillites industrielles au sens strict (1948-1975).



Sans le Bâtiment et le génie civil (ex travaux publics), le flux des faillites industrielles *stricto sensu* est un peu plus heurté avec des variations annuelles qui dépendent de l'évolution interne des sous-secteurs qui le composent. Le bâtiment a toujours compris de très nombreuses PMI en son sein. Voyons donc chacun de ces éléments un à un.

Graphique 20. Évolution du Bâtiment et des Travaux Publics (1948-1985).



Le flux des faillites du BTP, puis du BCG, connaît une hausse continue entre 1948 et 1970, avec une simple pause en 1952 et 1953. Puis, grâce à une reconstitution du parc d'entreprises dans l'après-guerre, il y a une sélection progressive des entreprises marginales qui ne conduit pas à une concentration suffisante du secteur. Aussi, en 1974, ce sont les firmes moyennes du BTP qui sont touchées de plein fouet, entraînant dans leur chute des firmes plus petites par le biais des accords de sous-traitance.

Dans le second cas, la concentration est beaucoup plus drastique dans les années soixante et la résistance à la première crise pétrolière s'avère plus grande. Mais tous les sous-secteurs n'ont pas eu le même comportement à long terme. Il y a eu un rééquilibrage interne au flux des faillites industrielles, comme le montre le tableau suivant.

Tableau 34. La part des sous-secteurs industriels à long terme (1874-1985).

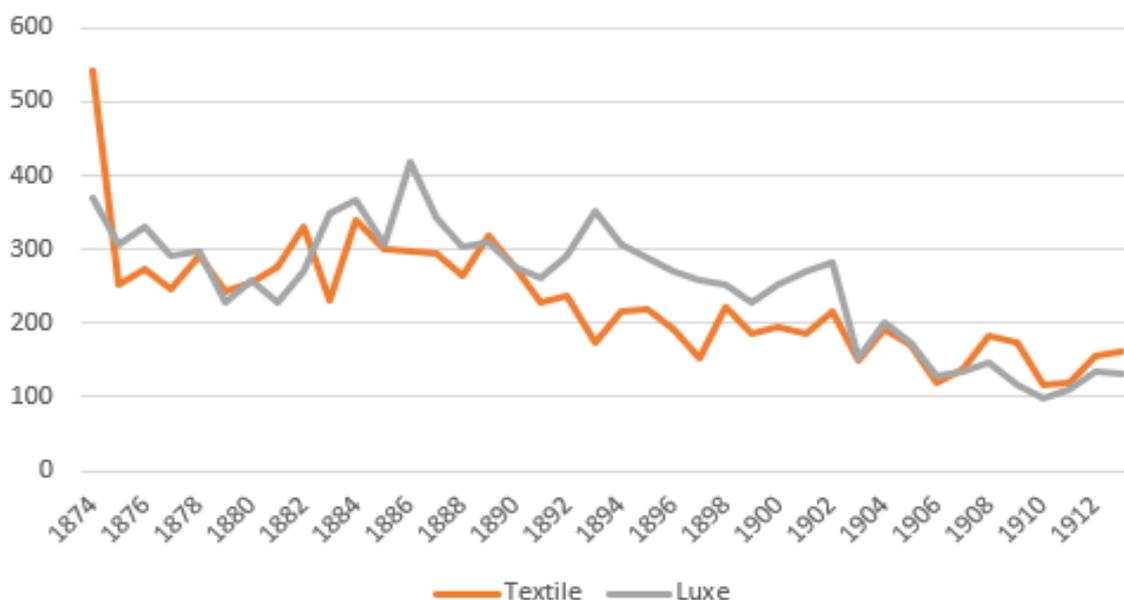
Sous-secteur	1874-1913	1919-1938	1948-1967	1968-1985
Textile	10,4	6,5	9,5	6,6
Bois	15,4	16,2	14,3	5,9
Métaux	18,4	22,8	9,0	13,4
Cuir	12,0	11,3	8,4	1,0
Chimie	9,9	7,6	6,2	2,8
Luxe	11,7	5,0	0,5	0,1
BTP	22,2	30,6	52,1	58,7
Total	100 %	100 %	100 %	88,5 %*

* : Divers (11,5 %)

Seul le bâtiment (et les travaux publics) progresse tout au long de la période avec presque un triplement de sa part relative en un siècle. Les biens de

consommation (ici Luxe, Cuir, et Textile) voient leur part baisser graduellement pour atteindre la moitié de l'industrie *stricto sensu* et un peu plus du quart de l'industrie globale. Les biens intermédiaires (ici Bois et Chimie) connaissent une chute beaucoup plus sévère à la suite de la grande crise des années trente. Enfin, les biens d'équipement (Métaux) voient leur part augmenter entre les deux guerres pour atteindre plus de 22 % du total, et ensuite varier entre 9 % après-guerre et 13,4 % depuis 1968.

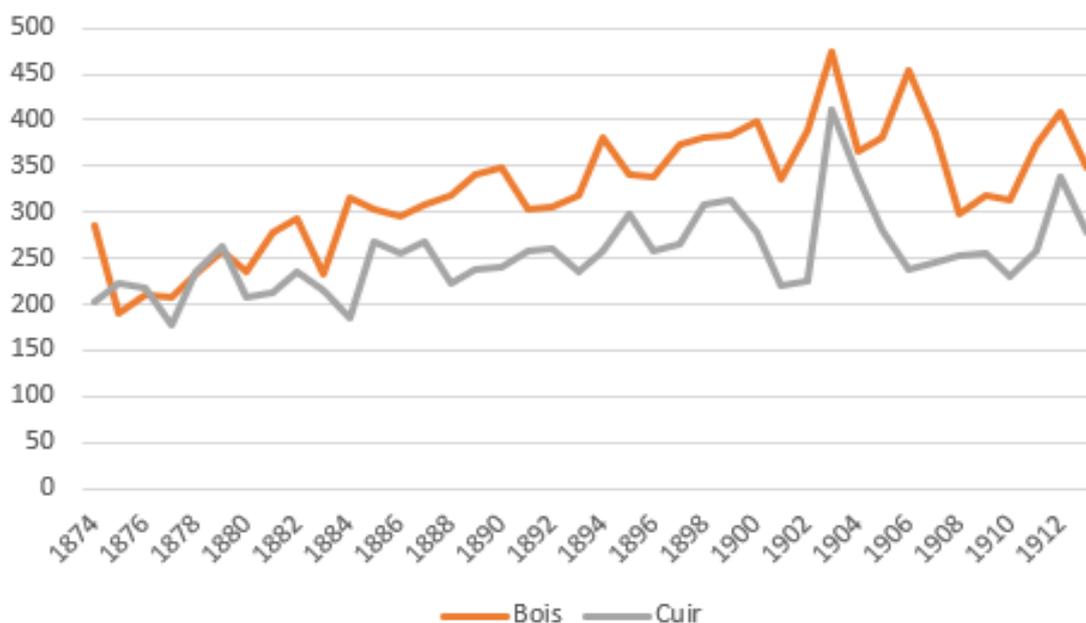
Graphique 21. Évolution du Textile et de l'industrie du Luxe (1874-1913).



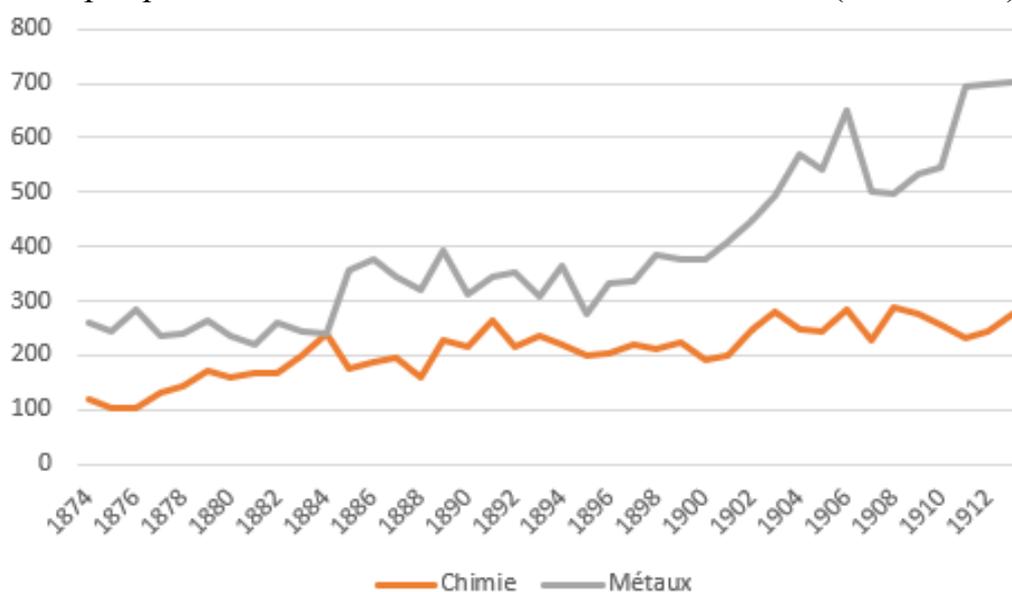
Ces deux secteurs sont liés depuis longtemps : le textile sert aux habits de luxe et l'influence de l'un sur l'autre se retrouve sur les courbes du XIX^e siècle. Les deux flux baissent de concert, de manière plus forte pour le textile que pour le luxe. La courbe du textile est au-dessous de celle du luxe, sauf la première année (1874), au début des années 1880 et à la fin des années 1910, quand la crise financière américaine réduit les besoins de consommation de la mode vestimentaire à destination des américains du nord.

Les secteurs jumeaux du cuir et du bois sont eux aussi en amont de l'industrie du luxe, puisqu'ils fournissent les matières premières à la confection d'objets français réputés à l'étranger. Il n'est donc pas étonnant que leurs courbes varient en parallélisme pratiquement parfait, sauf pour les premières années de cette période. Le niveau peu élevé du nombre de faillites explique aussi ce parallélisme intéressant : le secteur des chaussures n'est pas encore en grande difficulté comme il le sera dans les années trente (Lucius, 1935), tandis que les scieries bénéficient de la très grande forêt française qui est en croissance à la fin du siècle. Les objets d'ameublement qui comporte à la fois du bois et du cuir (bureaux de luxe, abat-jours) sont aussi une cause de ce parallélisme.

Graphique 22. Évolution de l'industrie du Cuir et de celle du Bois (1874-1913).

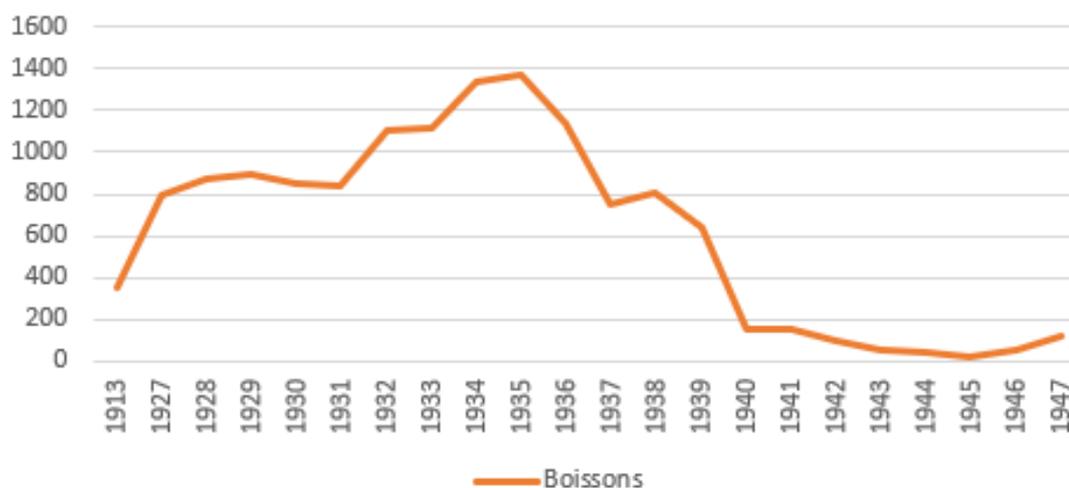


Graphique 23. Évolution de la Chimie et des Métaux (1874-1913).

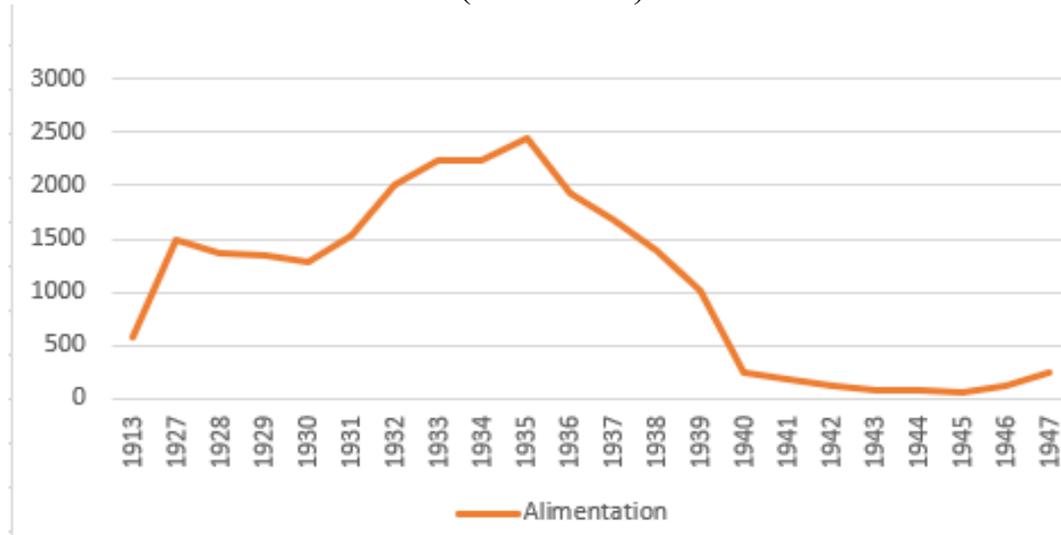


Ces deux secteurs sont stratégiques. Le premier, la chimie, face à la montée de la puissance allemande en la matière, voit ses faillites et liquidations judiciaires augmenter continument après 1895. Là encore l'influence de la crise financière de 1907 se fait jour quelques années plus tard sur une industrie en pleine mutation technique et gestionnaire. Le second secteur, plus ancien et plus solide, voit ses défaillances rester sur un plateau stable aux alentours de 200 cas par an. Pour la vision des périodes suivantes pour tous ces secteurs, nous renvoyons aux tableaux A, B et C de l'annexe statistique. Passons à la période suivante, à partir des statistiques de la SGF et non plus du *Compte général*.

Graphique 24. Évolution des industries et commerces de boissons (1913-1947).

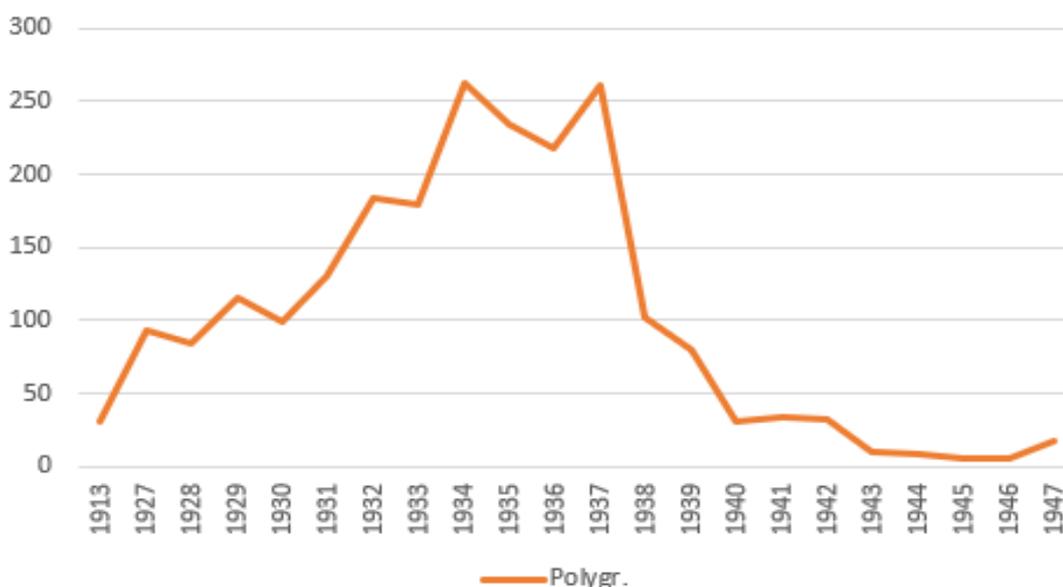


Graphique 25. Évolution des industries et commerces de l'alimentation (1913-1947).



Ces deux secteurs relèvent des industries agro-alimentaires, qui voient une transformation de leurs *process* de production et de distribution sur cette période grâce à l'invention du réfrigérateur, qui permet de conserver les aliments sur une plus longue durée. Leur évolution est parallèle durant toute la période : avec un pic pendant la grande crise des années trente et une stabilisation très basse pendant la seconde guerre mondiale. Car la démographie des entreprises est figée pendant les grands conflits mondiaux, les gérants et propriétaires des firmes étant soit au front, soit prisonniers de l'ennemi. Pour les industries polygraphiques dont relèvent l'édition, l'imprimerie, les doreurs et autres professionnels du livre et de la revue, voir le graphique suivant qui montre l'évolution des défaillances de ce secteur pendant cette période.

Graphique 26. Évolution des industries polygraphiques (1913-1947).



Ce sous-secteur lié au livre et au monde de la revue (Tesnière, 2021), voit ses faillites hausser fortement pendant les années folles et la grande crise des années trente, puis décroître régulièrement jusqu'à la fin de la guerre mondiale. Mais le nombre des procédures est assez petit, ce qui explique les mouvements vifs de la courbe sur cette période. Voyons ce qu'il se passe au niveau des grandes régions françaises à la fin de notre période d'étude.

7.1.3. Composition régionale du mouvement

Tableau 35. La structure sectorielle des grandes régions françaises en 1985.

Secteur	Ile de France	Rhône-Alpes	PACA	Nord
Équipement	246 (10,1)	91 (9,5)	73 (6,7)	33 (7,5)
Intermédiaire	216 (8,8)	168 (17,5)	75 (6,9)	52 (11,9)
Consommation	1 017 (41,6)	300 (31,2)	249 (22,8)	112 (25,6)
Bâtiment G. C.	966 (39,5)	401 (41,2)	693 (63,6)	241 (55,0)
Total	2 445 (100 %)	960 (100 %)	1 090 (100 %)	438 (55,0)

Source : INSEE.

Nous pouvons émettre une hypothèse de travail : les faillites industrielles ont plus augmenté dans les régions anciennement industrialisées que dans les régions peu ou récemment établies dans l'industrie. A l'occasion des crises économiques les firmes marginales des régions motrices vont disparaître tandis que les entreprises industrielles isolées dans les régions agricoles trouvent encore un soutien financier de la part des banques locales (surtout le Crédit Agricole pour les temps récents). Ce n'est qu'à l'occasion des conversions importantes de l'industrie lourde que les firmes moyennes et grandes des régions anciennement industrialisées font faillite et que les firmes des régions

agricoles ont du mal à se maintenir en vie (problème de sous-traitance, etc.).

Tableau 36. L'évolution globale des faillites des grandes régions (1874-1984).

Secteur	Ile de France	Rhône-Alpes	PACA	Nord	France métropolitaine
1874-1884	1 876	514	486	331	3 035
1885-1895	2 162	776	717	548	4 280
1896-1906	1 900	902	955	686	4 582
1907-1913	1 731	823	919	620	4 282
1919-1929	1 462	591	655	339	2 798
1930-1940	2 819	1 102	1 372	596	4 390
1941-1951	524	125	330	102	1 256
1952-1962	1 428	409	664	356	3 749
1963-1973	2 813	736	1 058	496	4 389
1974-1984	4 706	1 530	1 819	1 028	8 276
Moyenne	2 142,1	750,8	897,5	510,2	4 283,7

Source : *Compte général* (1874-1973) et CNME-CEPME.

En résumé, on peut avancer que le mouvement global des faillites se décompose en deux temps : premièrement la part relative de l'industrie *stricto sensu* baisse lentement jusqu'en 1950, puis plus vite après cette date comme le montre le tableau suivant.

Tableau 37. La part relative des faillites des grands secteurs (1953-1983).

Période	Industrie	BTP	Commerces	Services*	Ensemble
1953-1963	24,2	17,8	50,1	7,9	100 %
1963-1973	17,2	22,7	47,8	12,3	100 %
1973-1983	16,7	23,0	33,2	27,1	100 %
Moyenne	19,4	21,2	43,7	15,7	100 %

* : y compris Transports et Divers. Source : CNME-CEPME.

Par contre, le bâtiment et les travaux publics (puis le génie civil) voit sa part relative augmenter comme l'a confirmé l'étude précédente des données sectorielles et régionales. La raison en est certainement la démographie active de ce secteur moteur de l'économie nationale. De même, les services sont en hausse, résultat de l'amélioration de leur part relative dans l'économie. En contrecoup les commerces baissent, mais ils demeurent le premier secteur des faillites en nombre et en image de marque.

Deuxièmement, les taux de défaillance sont presque partout en hausse, conséquence mécanique de la baisse du nombre d'entreprises à long terme (qui ne s'est inversée qu'en fin de période et qui a caractérisé les trente glorieuses). Seuls l'industrie et le BTP atteignent des taux supérieurs à 1 % en 1983 : preuve de leur caractère plus concentré (industrie) ou plus risqué (bâtiment).

Tableau 38. Les taux de défaillance par grands secteurs (1953-1983).

Année	Industrie	BTP	Commerces	Services	Ensemble
1953	0,51	0,41	0,56	0,16	0,39
1963	0,50	0,71	0,56	0,22	0,44
1973	0,66	0,77	0,75	0,47	0,62
1983	1,99	1,29	0,97	0,57	0,89
Moyenne	0,92	0,80	0,71	0,36	0,59

Source : BIC (stock d'entreprises) et INSEE (défaillances d'entreprises). Données en %.

Essayons donc de voir pourquoi la concentration s'est réalisée en partie par les faillites pendant très longtemps, puis s'est servie d'autres modalités de disparition des firmes, du moins pour les grandes unités : fusions, absorptions. La démographie des PME-PMI vient brouiller cette incidence en augmentant à la fois les créations d'entreprises et les défaillances.

7.2. Explication du mouvement

Nous avons vu dans le point précédent que les vagues d'industrialisation ont agi sur le mouvement des faillites industrielles, d'abord en provoquant une hausse continue du flux agrégé sur toute la période (sauf exceptions conjoncturelles) et ensuite en changeant progressivement la proportion relative des activités défaillantes. Pour juger des causes qui déterminent à long terme cette liaison positive, il faut distinguer entre les causes permanentes, universelles, qui tiennent à la nature des entreprises qui font le capitalisme moderne, et les causes historiques, spécifiques au système français, qui donnent aux faillites industrielles cette importance aux moments tragiques de la vie économique du pays. Des usines d'antan à la liquidation de Creusot-Loire (28 juin 1984), c'est tout un pan de la richesse nationale qui s'est esquissé pour que survivent d'autres aventures manufacturières³⁰¹.

7.2.1. Les causes permanentes de défaillance industrielle

S'agissant de l'industrie, c'est bien entendu la concentration des firmes qui pose problème : a-t-elle utilisé le mécanisme de la faillite sciemment ? Mais d'un autre côté, les défaillances qui ne relèvent pas d'une stratégie de croissance externe sont-elles liées aux fluctuations de la demande (ce qui reste de la thèse traditionnelle des économistes libéraux) ou à une faiblesse dans la gestion industrielle des unités, comme le présentent les historiens du management ?

³⁰¹ Creusot-Loire avait été fondée en 1970 par la fusion de la Société des Forges et Ateliers du Creusot et de la Compagnie des Ateliers et Forges de la Loire. Voir C. Vuillermot (2007) « Creusot-Loire : naissance et mort d'un groupe industriel français à travers sa revue interne (1970-1984) », Halshs, p. 65-77.

Reprenons ces trois points en nous appuyant sur les enquêtes récentes ou plus anciennes concernant les causes générales de défaillance qui touchent les entreprises industrielles françaises. Les études plus spécifiques à tel ou tel secteur (Pierre Lucius, 1935, pour l'industrie du cuir ; P. Sénicourt, 1981, pour le BTP) indiquent des causes plus sectorielles liées à l'évolution relative des secteurs entre eux. Notre but est différent : il s'agit de dégager les causes générales qui touchent tous les secteurs tôt ou tard. Pour reprendre une analogie médicale, ce ne sont pas les cas cliniques qui nous importent, mais le diagnostic général de la maladie en question. C'est pourquoi les monographies historiques de telle ou telle entreprise ont du mal à passer du particulier au global : la logique y est à rebours de l'ordre d'agrégation des données.

7.2.1.1. La concentration des entreprises

A partir des statistiques éparses dont nous disposons sur la démographie à long terme nous pouvons étudier le rôle des faillites dans le phénomène de concentration des firmes. Tout d'abord il semble que le nombre d'unités dans l'industrie baisse depuis 1900. Cette baisse atteint environ 100 000 firmes d'une période à l'autre, avec un léger ralentissement sur la dernière période en raison du regain des créations d'entreprises depuis 1980.

Tableau 39. Trois indicateurs de la concentration des firmes industrielles.

Période	Firmes	Fusions	Faillites	Fusions/ Faillites
1900-1913	900 000	63 (0,7)	36 330 (4,0)	0,17
1919-1938	800 000	566 (7,1)	59 870 (7,5)	0,95
1948-1967	700 000	792 (11,3)	56 340 (8,0)	1,41
1968-1985	615 000	701 (11,4)	110 330 (17,9)	0,64
Moyenne	753 750	530,5 (7,1‰)	65 717,5 (8,7 %)	0,80 ‰

Sources : Pour le nombre de firmes industrielles, estimé à partir du nombre d'établissements pour les deux premières périodes : Bénéfices Industriels et Commerciaux. Pour les fusions : Jacques Houssiaux (1958) *Le pouvoir de monopole*, p. 340 et COB. Pour le nombre cumulé des faillites par sous-périodes : *Compte général* et INSEE.

La concentration semble donc bien être un facteur explicatif partiel de la faillite à long terme pour les PMI ; mais il survient aussi des défaillances de grandes entreprises industrielles qu'il faut expliquer autrement, puisque leur croissance externe passe plus par la fusion, procédé moins coûteux en capital.

7.2.1.2. Les fluctuations de la demande à l'industrie

La comparaison succincte des enquêtes sur les causes des faillites industrielles ou commerciales survenues en 1977 et 1986 suggère une plus grande sensibilité des firmes manufacturières défaillantes aux variations de la demande : près d'un quart des faillites sont liées à cette cause dans l'industrie

contre moins de 7 % dans le commerce. De plus, la défaillance de clients importants est deux fois plus mal ressentie dans les usines que dans les boutiques (8,6 % contre 4 %). Et la méconnaissance du prix de revient, qui est souvent une raison de la désaffection de la clientèle pour des produits jugés par elle trop chers, pénalise ici encore plus les industriels que les commerçants qui appliquent des marges bien connues dans leurs métiers.

Tableau 40. Principales causes de défaillance dans l'industrie et le commerce.

Causes de défaillance	Industrie	Commerce
Baisse durable de la Demande	15,7	3,3
Défaillance de clients importants	8,6	4,0
Baisse accidentelle de la Demande	8,2	3,3
Incapacité notoire du dirigeant	6,2	9,0
Mauvais choix stratégiques	5,2	3,3
Ignorance des prix de revient	4,5	3,3
Frais de personnel trop élevés	3,4	13,0
Maladie ou décès du dirigeant	2,3	4,0
Malversations ou escroqueries	2,6	3,0
Mauvaise formation à la gestion de l'entreprise	5,2	3,0
Resserrement brutal du crédit bancaire	4,1	4,2
Autre cause (mécontentement entre associés, conflits divers)	15,7	9,4
Fréquence cumulée de ces différentes causes	81,7 %	62,8 %

Sources : CNME (1977) « Les causes de défaillance des entreprises commerciales », *BIE*, n° 75, p. 30, et CEPME (1986) *Les causes de défaillance des entreprises industrielles*, Paris, rapport de synthèse, p. 5.

Mais comment expliquer le retentissement d'une baisse de la demande sur les firmes industrielles les plus fragiles ? La logique semble être la suivante : un tel ralentissement durable induit un gonflement des stocks qui entraîne à son tour des coûts financiers supplémentaires. Les dirigeants anticipent une nouvelle baisse et réduisent les cadences de travail, donc la production. Mais des efforts commerciaux pour vendre les stocks en jachère ne sont pas toujours faits : le poids financier pèse alors sur les prix de l'entreprise (en hausse) et provoquent une nouvelle baisse de la demande, qui va voir ailleurs si l'herbe est plus verte. C'est cet enchaînement imagé qui explique la majeure partie de la hausse des faillites industrielles sur longue période. Le problème se complique quand la firme travaille avec zéro stock. Ne sachant pas combien de produits elle va vendre, sa détermination du prix moyen de revient s'avère un jeu prévisionnel complexe. Heureusement, les progrès de l'informatique et de la stratégie des entreprises viennent compenser ce défaut.

7.2.1.3. La mauvaise gestion industrielle

Parmi les facteurs favorisant une hausse constante des faillites manufacturières, la mauvaise gestion de la production joue un rôle important pour expliquer le *trend*. A la gestion empirique du premier XIX^e siècle, on oppose

une gestion plus rationnelle à partir du dernier tiers du même siècle, avec une progression des idées et des méthodes jusqu'à la crise des années trente du siècle suivant. Mais la priorité donnée à la production sur l'aspect commercial a pendant longtemps condamné de nombreuses firmes industrielles : dans la mécanique ou l'automobile par exemple. On fabriquait souvent avant de connaître exactement l'étendue du marché ; on cherchait à écouler des stocks préétablis plutôt qu'à planifier une promotion efficace de la marque. La raison profonde tenait au caractère familial des entreprises qui réduisait la possibilité de faire appel à des compétences extérieures en gestion industrielle³⁰².

Le mécanisme de dégradation lente de la gestion traditionnelle était le suivant selon nous : l'absence de planification de l'invention et de l'innovation conduit à un déclin des vieux produits, ce qui entraîne ici encore des stocks d'invendus, des *rossignols* invendables à long terme. L'exemple des premiers constructeurs d'automobiles est parlant : c'est en baissant les prix par une rationalisation de la production que la faillite a été évitée par certains.

Le cas de Creusot-Loire semble, lui aussi, exemplaire d'une mauvaise gestion industrielle chronique. Pendant vingt-cinq ans, de 1960 à 1984, le groupe a été dirigé par deux chefs seulement. Face à la baisse de la demande sidérurgique et au vieillissement des produits de la firme, ces dirigeants n'ont pu enrayer l'hémorragie de cent millions de francs de perte par mois en 1983. Mieux : ils ont contraint cette ancienne entreprise à la faillite au bout de deux siècles de survie sous des noms divers.

Au plan global, l'enchaînement est alors évident : une surproduction endémique jointe à des stocks pléthoriques joue en retour sur la stratégie industrielle des firmes du secteur atteint par ces plaies gestionnaires. Continuer comme avant conduit tout droit à la faillite. La seule solution est d'investir pour reconverter les activités non rentables et pour regagner des parts de marché sur les produits nouveaux. Faute d'une correcte anticipation de cet enchaînement drastique, par constitution de réserves financières ou de capacités d'endettement à faible taux d'intérêt, des secteurs entiers ont été laminés par de grandes faillites industrielles : sidérurgie, construction navale, électronique, BTP³⁰³. La mauvaise gestion de la production ne pardonne pas dans les secteurs lourds en perte de vitesse par réorientation des marchés au plan mondial, car la concurrence des pays d'Extrême-Orient rend la compétition très âpre.

7.2.2. Causes historiques propres à l'industrie française

La thèse de David Landes est bien connue : ce serait une déficience chronique de l'esprit d'entreprise qui expliquerait le retard français en matière

³⁰² Cette expression est apparue vers 1880 sous l'influence des grandes firmes.

³⁰³ Voir l'Année économique et sociale 1985 du journal *Le Monde*, numéro spécial, p. 165-166, et M. Cohen-Chabaud (1979) « Bâtiment : l'art de survivre », *Le Nouvel Économiste*, n° 201, p. 58-61.

d'industrialisation³⁰⁴. Cette déficience supposée serait elle-même causée par la peur de la faillite, le mépris de la réussite en affaires, le dédain social envers l'industrie. La hausse des défaillances d'entreprises manufacturières prouve au contraire que la mentalité française s'est peu à peu dégagée de ce préjugé d'Ancien régime : la peur de l'échec a fait place à la recherche effrénée de la réussite, au débouché de 1900. Cette soif de nouvel esprit d'entreprise a fait fi de financements difficiles, de méthodes de vente archaïques, et d'un État plus tutélaire que véritable garant de cette appétence affairiste.

7.2.2.1. L'archaïsme du financement des entreprises

Déjà sous le Second Empire, on notait une relative faiblesse des banques d'affaires en matière de création d'entreprises, malgré la tentative du Crédit Mobilier des frères Pereire (1852-1867) et l'action continue des Rothschild³⁰⁵. Ce fut la Haute banque qui ruina le Crédit Mobilier en 1867 et l'Union Générale en 1882 : luttes de familles plus que luttes de capitaux sur le marché des nouvelles firmes industrielles. La caractéristique principale de la firme bancaire familiale reste l'autofinancement, tandis que ses défauts sont : refus de grandir trop vite, méfiance envers les autres banques, recours à la gestion traditionnelle des avoirs et des passifs. Comme le remarque Pierre Bleton : « Dans cette collection de faireparts de deuils, de mariages et de naissances, le cas de la Banque de l'Union Parisienne (fondée en 1911), l'éternelle malchanceuse de la profession, constitue presque un symbole. »³⁰⁶

Cette relative défaillance des banques d'affaires a peut-être empêché la constitution des grandes firmes industrielles jusqu'au début du XX^e siècle en laissant faire faillite de petites et moyennes entreprises qui auraient pu devenir grandes si elles avaient été soutenues à temps.

Mais les mentalités ont évolué progressivement. La frilosité d'épargnant du XIX^e siècle a fait place aux fiévreuses spéculations des années trente puis à la mentalité industrielle de l'après-seconde guerre mondiale. La faillite sera considérée successivement comme une rupture du crédit, une modalité rapide de réallocation du capital, et enfin comme la sanction radicale de la concurrence internationale. Or il faudra attendre la fin de notre période, au milieu des années 1980, pour que la démographie des entreprises devienne à son tour une préoccupation majeure des banques, d'abord à la CNME, puis dans toutes les grandes banques nationales : LCL, Société générale, Crédit agricole, etc.

L'archaïsme supposé du financement des firmes familiales, s'il garantit l'indépendance de ces unités, est préjudiciable dans l'industrie à trois moments clés de leur vie. Au moment de la création de l'affaire, la faiblesse des fonds propres peut condamner l'unité à la petite taille faute de réserves pour éponger

³⁰⁴ D.S. Landes (1975) *L'Europe technicienne*, p. 223. Idée émise dès les années cinquante.

³⁰⁵ Jean Autin (1984) *Les frères Pereire, ou le bonheur d'entreprendre*, Paris, Perrin. Jean Bouvier (1967) *Les Rothschild*, Paris, Fayard.

³⁰⁶ P. Bleton (1969) *Les financiers*, p. 80.

les dettes initiales et pour investir. Des firmes prometteuses sont restées insignifiantes faute de financement externe.

Puis, au moment décisif de la diversification, l'absence ou la faiblesse du soutien bancaire pénalise les entreprises familiales qui sont alors plus fragiles en cas de crise de leur activité motrice mono-produit. Il faudra attendre l'entre-deux guerres pour que les banques d'affaires s'impliquent plus avant dans l'industrie. Malheureusement, du mois d'octobre 1929 au mois de septembre 1937, ce sont 670 banques qui font faillite³⁰⁷. D'où la liaison en cascade que nous avons déjà étudiée entre les défaillances bancaires et celles industrielles.

Enfin, au moment de la transmission de l'entreprise entre les générations d'entrepreneurs-propriétaires se pose le problème des successions non résolues et conflictuelles. Cela représente environ 10 % de toutes les disparitions de firmes industrielles³⁰⁸. La cause en est toujours l'absence de compétence en gestion moderne des héritiers présomptifs. La solution de l'intégration d'individus compétents par mariage avec une parente de l'ancien patron n'a duré qu'une époque. Ce n'est que par la transformation progressive des firmes familiales en SARL ou en SA que ce problème a été résolu.

En séparant la propriété de la gestion (thèse de Berle et Means)³⁰⁹ le capitalisme des grandes unités a ouvert la voie d'un financement moderne (banques spécialisées, marché financier) qui a permis le passage à la grande taille pour quelques firmes par secteur. La faillite industrielle sanctionne alors moins la défaillance patrimoniale que la mauvaise gestion avérée (voir le fameux article 99 de la loi de 1967 qui permet de pénaliser les dirigeants salariés malhonnêtes).

Le financement devient beaucoup plus rationnel car il se fonde dorénavant sur des critères objectifs de sélection du capital-risque et non plus sur des facteurs personnels, familiaux, d'octroi de sommes au compte-gouttes. Mais ce n'est pas la seule carence française. Le manque de confiance des banquiers envers les fondateurs d'entreprises date de la période 1874-1888, quand les grandes banques de dépôt ont connu de graves déboires avec les firmes industrielles trop engagées sur la spéculation boursière³¹⁰.

L'amélioration de l'organisation du travail au sein des établissements financiers a fini par créer une nouvelle profession : l'analyste financier spécialisé sur le lancement d'entreprises innovantes sur de nouveaux secteurs. Cette profession apparaît en Amérique vers 1920 et en France vers 1950³¹¹. Ces analystes financiers vont contribuer à la création d'un nouveau pan de la presse spécialisée en économie bancaire et financière, comme nous l'avons déjà vu dans le chapitre 6 supra.

³⁰⁷ B. Bellon (1979) *Groupes et ensembles financiers en France*, thèse, p. 85.

³⁰⁸ Selon la Chambre nationale des Notaires.

³⁰⁹ A. Berle & G. Means (1932) *The Modern Corporation and Private Property*, New York.

³¹⁰ J. Bouvier (1960) *Le krach de l'Union Générale*, passim.

³¹¹ J.-C. Gonneau (1989) *La Bourse de Londres*, Paris, Économica.

7.2.2.2. Les carences de la gestion commerciale

Les industriels français défaillants ont rarement été de bons vendeurs. La gestion commerciale a pendant longtemps été réduite à la « réclame » et aux marques traditionnelles. Il faudra attendre un André Citroën pour voir une stratégie de publicité efficace (voir l'illumination de la Tour Eiffel au nom de cette marque automobile dans les années trente). La tradition française de quasi monoproduction associait *un* produit à *une* entreprise : si le produit n'est plus acheté, la firme fait faillite tôt ou tard. L'extension du chemin de fer changera quelque peu les règles de la gestion commerciale en établissant des grossistes près des gares et en rationalisant la distribution par une couverture nationale.

La hausse des faillites industrielles est ainsi causée en partie par les déficiences d'un « marketing » qui raisonne plus en termes de secteur qu'en termes de marché, en termes d'image globale de la marque plutôt qu'en termes de créneau et d'adéquation produit-marché. Avec des marchés stagnants (la vie des produits est alors trop longue), des biens souvent immuables dans certains secteurs et de fortes fluctuations de la mode dans d'autres (habillement, chaussure, cuir) les entreprises qui innovent ont plus de chances de faire faillite que de s'adapter sans problème³¹².

La cause principale de ces carences commerciales réside dans la culture d'entreprise et dans l'enseignement de la gestion. Avant 1955 et la naissance des Instituts d'Administration des Entreprises dans de grandes Universités, la gestion connaît un système de formation à deux étages : les grandes écoles de commerce (HEC, ESCP, etc.) et la formation sur le tas.

Les grandes écoles privilégient la formation technique et financière sur la formation proprement commerciale³¹³. L'apprentissage sur le tas reproduit l'expérience des anciens vendeurs : on respecte une tradition mercatique passéiste, on ne touche pas à la sacro-sainte image de la firme, on raisonne en termes de relations familiales avec le consommateur, qui est un ami de la famille. Les firmes les plus conservatrices ne font pas de publicité.

Le paternalisme³¹⁴ de la production se reflète symétriquement dans un paternalisme de la commercialisation : l'entreprise est à la fois le tuteur de la consommation et le seul juge de l'évolution des produits. On fabrique souvent avant de penser à vendre, puisque les clients sont censés être toujours fidèles, car la Société repose sur une vision stable des rapports sociaux et que changer de produit c'est trahir un peu l'entreprise que l'on connaît depuis toujours³¹⁵.

³¹² M.J. Beale (1999) *The Modernist Enterprise, French Elites and the Threat of Modernity, 1900-1940*, Stanford University Press, p. 71.

³¹³ M. Meuleau (1995) « From Inheritors to Managers: The École des hautes études commerciales and Business Firms », in Y. Cassis dir., *Management and Business in Britain and France*, Oxford, Clarendon Press, p. 128-146

³¹⁴ F. de Bry (1980) *Le paternalisme dans l'opinion des industriels français du XIX^e siècle*, Université Paris 1, thèse sciences économiques.

³¹⁵ Exemple significatif : l'image du chocolat en poudre ; Jean Garrigues (1991) *Banania, histoire d'une passion française*, Paris, Du May, 120 p.

Les relations au sein des conseils d'administration des grandes sociétés industrielles relèvent donc de l'entre-soi et des relations de familles à familles, comme l'ont montré toutes les études sur la répartition du pouvoir économique en France depuis la seconde guerre mondiale.

7.2.2.3. La gestion de l'emploi et les aides publiques

Si, d'après une thèse³¹⁶, la moitié des causes sont relatives à la mauvaise gestion, il faut cependant distinguer entre les aspects production, marketing et GRH. Donc un tiers de 50 % cela fait 16,7 %. C'est là qu'interviennent les facteurs externes dont l'influence est très importante sur la survie des firmes industrielles dès les années trente³¹⁷. L'État français a même commencé à soutenir les canards boiteux pendant la révolution de 1848³¹⁸. Ainsi, l'entreprise de fonderie de Courcelle-Seneuil à Limoges a-t-elle disparu quand le gouvernement provisoire lui a refusé une subvention de survie³¹⁹. Il faut dire que l'emploi impliqué ne dépassait pas 30 personnes.

La liaison avec l'emploi exige une interprétation de l'adéquation entre la réserve de main-d'œuvre et le type d'emplois proposés. Les faillites par défaillance des travailleurs se jouent à deux moments : lors de l'embauche et lors du licenciement. A l'embauche, des ouvriers assez peu qualifiés ou peu conscients de la nécessaire qualité de leur travail vont peser sur la productivité de la firme. D'où le cortège connu de malfaçons, d'absentéisme, de non détection des erreurs sur les produits fabriqués, de grèves et de coulage.

Au moment du licenciement, l'entreprise perd sa substance de savoir accumulé et connaît, avec le renvoi des cadres, un surcoût en frais de personnel (les fameuses indemnités de licenciement). C'est même une façon indirecte d'aider la création de nouvelles firmes industrielles par d'anciens salariés licenciés³²⁰. La libération des contraintes de cette procédure de gestion de l'emploi depuis juillet 1986 par le gouvernement Chirac, a certainement réduit le rôle des licenciements dans la survenance des faillites. Mais il n'est pas sûr que les firmes créées par les salariés licenciés ne rejoignent pas à terme le flux des faillites industrielles.

L'aide de l'État aux entreprises privées risquant la faillite dépend de la coloration politique des gouvernements. Il faudrait dépouiller les mémoires des hommes impliqués dans ces aides pour avoir une idée générale³²¹. Les politiciens de gauche sont plus enclins à soutenir les secteurs pourvoyeurs

³¹⁶ J. Conan et M. Holder (1979) *Variables explicatives de performance et contrôle de gestion dans les PMI*, thèse, Université Paris Dauphine, p. 180.

³¹⁷ Émile James (1932) « L'État au secours des entreprises privées défailtantes », *Revue d'économie politique*,

³¹⁸ L. Marco et S. Mihaylova (2016) *Le débat sur l'organisation du travail en France, de la Révolution à Louis Blanc, 1791-1850*, Paris, L'Harmattan.

³¹⁹ L. Marco (2013) « Introduction », in Courcelle-Seneuil, *Manuel des affaires*, L'Harmattan.

³²⁰ L. Marco (2021) *Faillites, licenciements et crise : analyse économique, 1968-1979*.

³²¹ B. Lavergne (1966) *Les deux présidences de Jules Grévy, 1879-1887*, Paris, Fischbacher.

d'emplois ouvriers, tandis que les politiciens de droite préfèrent sauver les firmes à gros capitaux. L'argument libéral est qu'il vaut mieux subventionner les jeunes firmes industrielles qu'aider de vieilles unités non rentables. Aux aides directes font place des aides fiscales et un effort de formation.

En résumé, les causes permanentes l'emportent à court terme pour expliquer la liaison entre faillites industrielles et conjoncture. Mais à moyen et long terme, ce sont les causes spécifiques à l'industrie française qui justifient la hausse paradoxale des faillites alors même que la concentration est déjà bien avancée dans de nombreux secteurs³²². Car le capital dégagé, même avec de sévères pertes, à la suite de ces liquidations, se réinvestit en permanence à la marge des secteurs concentrés (par le biais de la sous-traitance), dans de nouvelles branches ou sur des créneaux moins concurrencés. La concentration accélère donc les faillites par l'intermédiaire des créations d'entreprises mortes-nées ou par la reprise avortée de vieilles firmes en difficulté.

Le thème de l'esprit d'entreprise déficient est sûrement un faux problème car il reste exprimé en termes trop vagues. Ce n'est pas sa carence qui est difficile à mesurer par l'indice des faillites, mais plutôt sa diffusion dans la population des créateurs potentiels. L'augmentation du nombre de faillites est au contraire, selon nous, une indication que l'esprit d'entreprise est en hausse, car plus de tentatives qui échouent cela signifie plus de tentatives, tout court.

La relation inverse entre la concentration et les faillites est ainsi contredite par les faits et par les mentalités. Alors que l'esprit d'entreprise se réaliserait uniquement dans les années fastes au sein de firmes existantes, il trouve son exutoire aujourd'hui dans des années grises au sein d'entreprises nouvelles. La tradition individualiste française y trouve confirmation de ses vertus cardinales : les petits deviendront grands si l'État leur prête vie. Car la moitié des faillites industrielles doivent leur survenance aux interactions complexes des facteurs macroéconomiques.

7.3. Modélisation du mouvement

Il est curieux de constater la relative dispersion des efforts en matière de modèles économétriques des faillites. En effet, les quelques études internationales récentes qui existent ne s'accordent ni sur les périodes, ni sur les variables explicatives, et encore moins sur les théories à tester. Seule la méthode de calcul reçoit un assentiment général. Aussi, après avoir décrit ces différences, il conviendra de centrer l'analyse sur le cas français. Pour cela, nous mettrons en évidence les sous-périodes cohérentes au plan historique, et les variables liées à la démographie des firmes, ce qui pourra nous donner une image de l'échec industriel à long terme.

³²² Collectif (1913) *La concentration des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, Félix Alcan, 270 p.

7.3.1. Les modèles antérieurs à 1986

Les modèles de faillites d'entreprises sont très dépendants des séries longues disponibles. Sous l'angle de la démographie des firmes, c'est la série des créations d'entreprises qui est le point faible. C'est pourquoi les modèles anglo-saxons remontent rarement en-deçà de 1945, car ils sont incapables de remonter à la source de cette démographie, c'est-à-dire au moment où les secteurs se sont eux-mêmes constitués. Nous verrons plus loin que dans le cas français des tentatives indirectes ont été effectuées en utilisant les constitutions de sociétés : nous pensons qu'il faut pousser le raisonnement économique bien plus avant et intégrer les déterminants *ex-ante* des créations, soit l'investissement nouveau, les brevets d'invention et les conditions du crédit aux entreprises. Nous retiendrons 8 modèles étrangers dans la vaste littérature en la matière, et 6 modèles français. Ces modèles datent des années 1977-1986. Pour la suite nous résumerons les revues de littérature disponibles sur le sujet.

7.3.1.1. Les modèles étrangers

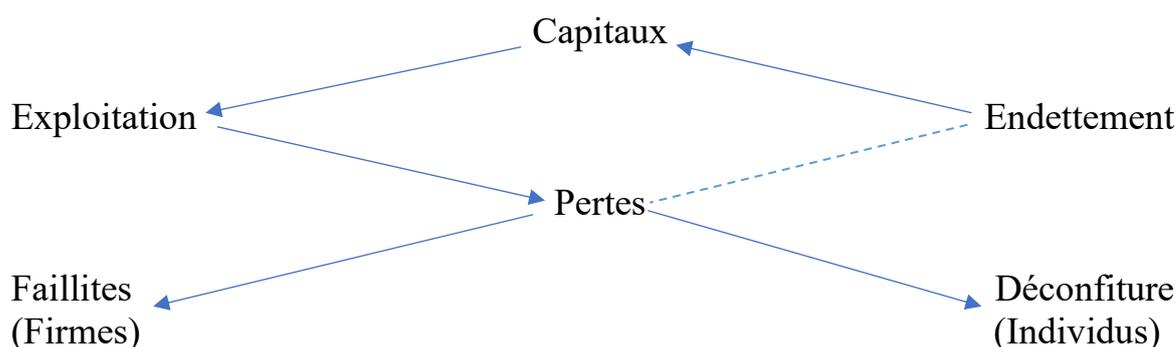
Dès le début des années soixante-dix l'idée de mettre en évidence « une relation entre les grands agrégats macroéconomiques et l'indicateur très fortement microéconomique que sont les faillites s'est fait jour³²³. Le défaut majeur de la dizaine d'études qui suivirent est de ne pas bien décrire le processus d'endettement qui reste à l'origine des faillites et des déconfitures³²⁴. Car d'un point de vue théorique, la rationalité de l'échec d'une gestion est la même pour un groupe organisé ou pour une personne seule.

Il faudrait faire une étude synthétique sur l'ensemble des thèses d'économie et de gestion qui ont pris la modélisation des faillites comme sujet d'étude. Nous renvoyons à la bibliographie générale de ce livre pour des pistes de recherches en ce domaine. Il manque aussi une histoire technique de l'économétrie en matière macroéconomique pour expliquer les différences marginales entre les études citées.

³²³ E.I. Altman (1971) *Corporate Bankruptcy in America*, Lexington, Health Lexington Books, 202 p.

³²⁴ W. Di Pietro & B. Shawney (1977) "Business Failures, Managerial Competences and Macroeconomic Variables", *American Journal of Small Business*, n° 2 ; R.C. Clute & G.C. Garman (1980) "The Effect of US Policies on the Rate of Business Failure", *A.J.S.B.*, n° 1 ; S.G. Buell & E. Schwartz (1981) "Increasing Leverage, Potential Failure Rates and Possible Effects on the Macro-Economy", *Oxford Economic Papers*, n° 3 ; C. Cumming & S. Saini (1981) "The Macroeconomics Determinants of Corporate Bankruptcies in Japan and the United Kingdom", Federal Reserve of New York, research paper n° 8117 ; M. Desai & D.E. Montes (1982) "The Macroeconomics Determinants of Corporate Bankruptcies in the British Economy, 1945-1980", *British Review of Economic Issues*, n° 10 ; P.S. Rose, W.T. Andrews & G.A. Giroux (1982) "Predicting Business Failure : a Macroeconomic Perspective", *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, n° 1 ; E.I. Altman (1983) *Corporate Financial Distress*, New York, Wiley, 368 p.

Schéma 7. La relation entre les pertes financières et les échecs marchands.



Ce sont bien les pertes prolongées qui conduisent à la défaillance, donc à la réduction des capitaux. Ces pertes sont dues à une exploitation déficiente ou à un endettement excessif, voire aux deux. C’est pourquoi les créanciers perdent le plus souvent dans une faillite ou une déconfiture. Le taux de recouvrement des créances en cas de défaillance est de 21 % en 2021, et que le ratio du coût des procédures en pourcentage du recouvrement est de 13 %³²⁵.

Au plan global, la formation des capitaux dépend de l’investissement et de l’épargne investie dans les entreprises. En modélisant les défaillances d’entreprises (*business failures*) avec des variables macroéconomiques qui concernent tous les agents économiques, on ne saisit au mieux que la moitié du phénomène. Et encore n’intègre-t-on pas le cas des cessations volontaires d’activité ou les destructions individuelles de capitaux qui entachent les modèles d’un biais supplémentaire.

C’est aussi pourquoi les variables financières et monétaires sont si faiblement corrélées avec les faillites, car la rupture financière n’est pas la même chez les individus dont la gestion est quasi-empirique (malgré la montée des logiciels d’aide en ligne) et chez les firmes où les signes avant-coureurs existent et sont bien détectables par la gestion financière : l’administration de plus en plus rationnelle des entreprises actuelles devrait permettre un diagnostic plus précoce qu’autrefois.

Tableau 41. Synthèse de huit modèles économétriques étrangers (1971-1983).

Auteurs	Période	Variables explicatives
Altman (1971)	1947-1970	PNB, bourse, monnaie, stock de firmes.
Di Pietro & Shawney (1977)	1920-1975	PNB, bourse, monnaie, prix, salaires.
Clute & Garman (1980)	1956-1979	Monnaie, prêts, taux d’intérêt.
Buell & Schwartz (1981)	1970-1980	Emploi, endettement des entreprises.
Cumming & Saini (1981)	1972-1981	Prix, demande, taux d’intérêt, salaires.
Desai & Montes (1982)	1945-1980	Prix, monnaie, taux d’intérêt, profits.
Rose, Andrews & Giroux (1982)	1970-1980	Investissement, monnaie, profits.
Altman (1983)	1951-1978	PNB, monnaie, créations d’entreprises.

³²⁵ Béatrice Madeline (2021) « Entreprises en difficulté : la France fait mieux que ses voisins », *Le Monde*, mardi 30 mars, p. 19.

Arrivent en tête : la monnaie (6 fois), le PNB et le taux d'intérêt (3 fois), les prêts et la bourse (2 fois), les profits et les salaires (2 fois), l'emploi et l'investissement (1 fois). La dimension de la démographie des entreprises n'intervient qu'avec le stock de firmes (Altman, 1971) et les créations d'entreprises (Altman, 1983). La demande aux entreprises n'arrive qu'une fois dans le modèle de Cumming & Saini (1981). Pas de licenciements qui sont pourtant l'indicateur le plus proche des faillites selon nous !

Un autre problème crucial réside dans le traitement du *trend* haussier de la plupart des variables retenues. Les bonnes corrélations traduisent alors plus la concomitance des tendances que la logique des interactions sérielles. Tombent sous cette critique la plupart des modèles de longue période. Une tentative intéressante pour résoudre cette difficulté consiste à analyser la défaillance par niveaux d'activité³²⁶.

Le premier niveau est celui de l'environnement macroéconomique, qui agit sur le milieu sectoriel puis sur celui de la firme. Les corrélations se font alors entre niveaux et non directement entre les faillites et les variables explicatives. Ce qui suppose l'élimination des causes purement internes aux firmes et donc théoriquement indépendantes des environnements. Il faudrait donc scinder le flux des faillites industrielles en plusieurs sous-composantes pour faire le départ entre les deux plans de causes. Mais cela n'est pas possible car il faudrait estimer la part des faillites qui ne donne pas de disparitions d'entreprises à long terme, ainsi que la part des cessations d'activité qui découlent d'une peur de la faillite liée à la perception par le gestionnaire de difficultés internes propres à la firme et indépendantes de tout environnement.

En conservant le flux tel quel on fait bien entendu l'hypothèse que l'environnement a toujours une part de responsabilité dans la défaillance de la firme. A long terme cela ne fait pas de doute, mais à court et moyen terme un biais existe. La solution d'utiliser des décalages temporels entre les variables vise à intégrer les délais de réaction, mais ne change pas fondamentalement ce problème récurrent.

7.3.1.2. Les modèles français

L'ensemble de ces difficultés nous a conduit à émettre une hypothèse supplémentaire : à long terme on peut estimer le flux des créations d'entreprises par une combinaison d'indicateurs indirects : brevets d'invention, investissement, constitutions de sociétés commerciales. C'est, en partie, l'idée choisie par une étude antérieure (Jobert et Chevailler, 1986) mais qui ne retient que les constitutions de sociétés pour le XIX^e siècle uniquement.

Car le problème est d'utiliser cette série de constitutions telle quelle : ce faisant on sous-estime d'environ 80 % le flux réel des créations d'entreprises. Certes, dans un premier temps, il s'agissait de dégager les variables signifi-

³²⁶ G. Zarzavatdjian (1981) *Élaboration d'un modèle économétrique explicatif des dépôts de bilan*, Université Paris Dauphine, mémoire de DEA, p. 40.

tives au plan macroéconomique, ce qui fut fait par quatre études (de Zarzavatdjian à Jobert-Chevallier). Cependant, l'approche était encore beaucoup trop globalisante : il faudra attendre deux autres études pour une analyse spécifique à l'industrie française (Malécot, 1984, à moyen terme ; Marco-Rainelli, 1986, à court terme). A moyen terme, c'est l'instabilité de la croissance des entreprises qui explique le flux des faillites industrielles. Or l'essor des firmes dépend de celle de l'économie globale : aussi le risque microéconomique se retrouve dilué au plan global où il se répartit entre les différents secteurs en fonction de leur degré de concentration relative. Il faut donc étudier l'industrie à titre principal et non en tant qu'annexe du commerce et des services, comme c'est maintenant le cas au début du XXI^e siècle. A court terme, les faillites industrielles sont pour la plupart de jeunes firmes ayant des difficultés financières de survie initiale. Dans les trois premières années d'existence, la probabilité de défaillance est la plus forte. Ensuite ce sont plusieurs facteurs qui jouent : la situation de rentabilité du secteur, la demande à la firme et son endettement résiduel. La liaison avec la concentration est déjà perceptible à court terme en temps de crise.

Tableau 42. Résumé de six modèles économétriques français (1981-1986).

Auteurs	Période	Variabes explicatives
Zarzavatdjian (1981)	1976-1980	Production industrielle, coûts, stocks, LME.
Malécot (1984)	1960-1979	Investissement, financement, profits.
Marco (1984)	1820-1979	PNB, bourse, monnaie, solde des sociétés.
Verdier <i>et alii</i> (1985)	1968-1982	PIB, coûts salariaux, compétitivité.
Jobert-Chevallier (1986)	1840-1911	Invest., production industrielle, prix, constitut.
Marco-Rainelli (1986)	1980-1983	CA, rentabilité, créations, ratio import-export.

CA = Chiffre d'affaires ; PIB = Produit intérieur brut ; LME = Licenciements pour motif économique ; PNB = Produit national brut ; Invest. = Investissement.

La hiérarchie devient maintenant : les créations d'entreprises ou les constitutions de sociétés (3 fois), PNB ou PIB et production industrielle (2 fois), investissement (2 fois), coûts (2 fois), profits ou chiffre d'affaires (2 fois), bourse et prix (1 fois). La monnaie rétrograde à la dernière place alors qu'elle était prioritaire dans les études étrangères : la peur de l'inflation semble moins grande chez les chercheurs français. Enfin les licenciements pour motif économiques ne sont intégrés que dans une seule étude, en raison de la difficulté d'avoir des données sur le long terme.

7.3.2. Les modèles depuis 1987

L'amélioration de la puissance des ordinateurs portables a démocratisé les méthodes de calcul des modèles économétriques, ce qui peut expliquer l'explosion du nombre de recherches depuis ces travaux précurseurs. Dans le bilan de Moati, Loire et Médan (1997) on trouve de très nombreuses études

étrangères. Vingt ans plus tard, la synthèse de Walsh et Cunningham (2016) rend compte de cette accélération de l'univers des modèles de faillites³²⁷.

Pour les chercheurs français, le nombre de nouveaux modèles est assez rare en raison de la grande difficulté de se procurer des données facilement exploitables. Nous en avons retenu trois qui sont représentatifs de la recherche à la fin du vingtième siècle. Avec la progression de la numérisation sur Internet, gageons que les modèles du siècle suivant seront plus nombreux.

Tableau 43. Trois modèles économétriques proposés par des français.

Auteurs	Période	Variables explicatives
Marco (1988)	1874-1985	Brevets d'invention, constitutions de sociétés, prix, salaire, production industrielle, investissement, M1.
Bordes et Mélitz (1992) Verley (2000)	1977-1987 1827-1910	Endettement, prix des actifs financiers. Anticipations, demande, brevets, PIB, salaire, faillites, investissement, prix industriels, coût de la vie, capitalisation, taux d'intérêt, prix agricoles.

Nous résumons maintenant notre petit modèle de 1988. Compte-tenu des statistiques disponibles, nous avons retenu quinze séries au départ : le financement des firmes, la masse monétaire M1, la formation brute de capital fixe, le taux d'escompte de la Banque de France, le passif global des faillites et liquidations judiciaires, le rapport entre importations et exportations, le nombre de brevets d'inventions déposés, un indicateur des profits, le produit intérieur brut, l'indice des prix de gros, le salaire horaire du manœuvre, les subventions aux entreprises par l'État, le taux d'imposition des brevets, l'indice de la production industrielle et le nombre des constitutions de sociétés commerciales.

Après avoir corrélé ces variables avec les faillites industrielles, nous en avons retenu sept pour refléter trois éléments clés : le dynamisme économique (brevets d'inventions, constitutions de sociétés, investissement), les coûts globaux de production (salaire, prix de gros), et la situation conjoncturelle (production industrielle, masse monétaire M1).

L'hypothèse initiale est qu'en période de baisse des prix (par exemple entre 1875 et 1896) le nombre de faillites industrielles augmente dans les secteurs plus endettés (métaux, chimie), tandis qu'en période de hausse des prix, la progression a lieu dans les secteurs moins endettés (bâtiment, textile), car l'inflation allège le poids de la charge des dettes.

L'hypothèse finale considère que le rôle de la concentration des firmes est contrasté selon les secteurs, les régions et le moment de la conjoncture. Les liaisons attendues sont négatives pour le dynamisme économique (théorie

³²⁷ Voir aussi: S. Balcaen and H. Ooghe (2006) « 35 years of studies on business failure: An overview of the classical statistical methodologies and their related problems », *The British Accounting Review*, vol. 3, n° 1, p. 63-93.

classique : si les créations d'entreprises augmentent les faillites baissent), puis positives pour les coûts (s'ils progressent les faillites augmentent) et variable pour la situation conjoncturelle : si une crise survient les faillites augmentent, mais elles peuvent aussi hausser en période de croissance par élimination des firmes les plus fragiles.

Les corrélations simples relativisent ces prévisions : la liaison entre faillites et brevets n'est négative que pour la sous-période 1968-1985 (valeur : $-0,48$ pour l'industrie en général et $-0,43$ pour l'industrie *stricto sensu*), preuve d'une concomitance entre l'innovation et l'échec d'entreprise : plus d'inventions engendre plus d'échecs. Pour les créations au contraire, la liaison est positive avant 1914 ($+0,64$ et $+0,45$) et après 1968 ($+0,89$ dans les deux cas), ce qui confirme la relation précédente, mais est négative de 1919 à 1938 ($-0,37$ et $-0,30$) et de 1948 à 1967 ($-0,46$ et $-0,82$), longue période pendant laquelle semble s'appliquer la théorie classique de l'opposition des entrées et des sorties : quand les unes augmentent, les autres régressent proportionnellement. Ce qui indique clairement que la crise de 1974 et celle de 1929 ne sont pas de même type pour la démographie des firmes : sélection par l'arrière dans un cas, concentration violente dans l'autre. S'agissant ici, il faut le rappeler, non des créations de toutes les entreprises, mais des seules constitutions de sociétés, on voit apparaître depuis 1968 le phénomène de transformation d'entreprises individuelles en sociétés : celles-ci étant beaucoup plus nombreuses, leur risque de faillite augmente puisque la taille moyenne de la population diminue (en raison du grand nombre de SARL). Pour revenir sur la période initiale de 1875 à 1913, on obtient les données suivantes (Tableau récapitulatif à la page suivante).

Comme il était attendu, la principale variable du dynamisme économique, les constitutions de sociétés, est négativement corrélée aux faillites. Par contre, les brevets d'inventions sont positivement liés aux défaillances industrielles, ce qui indique que la relation de cette variable avec les faillites est indirecte : la faillite ne découle pas immédiatement d'un surcroît d'innovation de la part des concurrents, car il faut du temps pour que les nouveautés augmentent la pression concurrentielle. Les brevets ne sont liés négativement que si on les associe avec toutes les autres variables, ce qui confirme l'idée précédente : l'innovation (ici estimée par les seuls brevets d'inventions) se diffuse dans l'économie par l'intermédiaire des autres variables macroéconomiques.

De même les prix de gros sont eux aussi liés négativement, quelle que soit la combinaison de variables choisies. La théorie classique (Juglar, 1862) est ici confirmée : quand les prix augmentent, les faillites diminuent parce que les marges sont plus confortables pour les entreprises et que leur endettement relatif s'allège d'autant. La masse monétaire M1 est, elle aussi, négativement liée aux faillites, signe que la disponibilité de la monnaie rend la crise de trésorerie moins dangereuse pour l'entreprise qui peut éviter pour un temps la cessation des paiements en puisant dans sa réserve de monnaie.

Tableau 44. Les meilleures régressions de notre modèle (1875-1913).

Variables	Coefficient	Erreur standard	T statistique	Signification à %	R ²
Constante	1882,7	165,0	11,4	0,01	0,70
Brevets	0,1294	0,022	5,9	0,01	
Constitutions	- 0,2376	0,087	- 2,7	0,10	
Investissement	0,0887	0,098	- 0,9	3,76	
Constante	2490,1	244,3	10,2	0,01	0,73
Prod. Indust.	11,440	5,674	2,02	0,51	
M1	- 2,222	21,494	- 0,10	9,18	
Prix	- 12,712	2,335	- 5,44	0,01	
Constante	2046,9	428,5	4,78	0,01	0,69
Salaire	3,2360	1,781	1,82	0,78	
Prix	- 12,1135	2,661	- 4,55	0,01	
Investissement	0,7569	0,779	0,97	3,38	
Constante	2477,9	245,0	10,11	0,01	0,70
Brevets	0,0073	0,032	0,23	8,18	
Prod. Indust.	9,6895	5,335	1,82	0,78	
Prix	- 12,3942	2,789	- 4,44	0,01	
Constante	316,5	333,1	0,95	3,49	0,69
Constitutions	- 0,2493	0,074	- 3,39	0,02	
Prod. Indust.	- 3,7735	5,926	0,64	5,28	
Salaire	- 10,5516	2,698	3,91	0,01	
Constante	1828,7	165,5	11,05	0,01	0,66
Brevets	0,1179	0,285	4,14	0,01	
Constitutions	- 0,2089	0,068	- 3,04	0,05	
Prod. Indust.	- 4,5524	5,599	0,81	4,22	
Constante	1457,4	179,1	8,14	0,01	0,50
Investissement	- 0,1021	0,145	- 0,70	4,86	
Constitutions	- 0,0942	0,097	- 0,98	3,36	
Prod. Indust.	22,0913	6,358	3,47	0,02	
Constante	2251,6	457,9	4,92	0,01	0,73
Salaires	1,5029	2,414	0,62	5,38	
Prix	- 12,1322	2,422	- 5,01	0,01	
Prod. Indust.	7,6839	5,348	1,44	1,60	
Constante	1664,3	616,9	2,70	0,11	0,77
Investissement	0,1648	0,115	1,43	1,62	
Brevets	- 0,0213	0,053	- 0,41	6,88	
Constitutions	- 0,1918	0,087	- 2,20	0,35	
Prix	- 11,3545	3,153	- 3,51	0,02	
Salaire	6,7298	4,328	1,55	1,30	
Prod. Indust.	3,5944	6,844	0,53	6,03	

Source : notre programme traité au CIRCE. L. Marco (1988) *Les faillites industrielles en France, 1875-1985, supplément économétrique*, Université de Rouen, 24 p.

L'investissement n'est jamais significatif au seuil de 1 % ou moins, ce qui pose problème. En effet, la relation devrait être nette d'après la théorie moderne (Keynes, 1936) : si les investissements baissent les faillites industrielles devraient augmenter (le désinvestissement est un signe de déclin de la firme s'il est structurel d'une stratégie de retrait et de relation perdant-perdant). La

raison tient certainement à l'indicateur choisi : la FBCF tirée de la comptabilité nationale est trop éloignée de la réalité de l'investissement des PME-PMI que concernent principalement les faillites.

Au total, compte tenu de l'amélioration sensible du R^2 entre ces différentes équations, on peut avancer l'hypothèse que les faillites industrielles sont de plus en plus sensibles à la complexification de la vie économique qui fait interagir les niveaux micro, méso et macroéconomiques à la fois et de plus en plus durablement.

Pour tester avec de plus grandes chances de succès ces relations, il faudrait disposer de séries concernant des variables plus proches de la gestion des firmes. Ainsi une série fiable des profits, ou mieux des pertes, donnerait certainement de meilleurs résultats que notre tentative de corrélation de variables plus générales.

CHAPITRE 8

LES DISPARITIONS DE FIRMES INDUSTRIELLES (1980-1983)³²⁸

Les périodes de crise économique conduisent à un renouveau des études consacrées à la disparition des entreprises dans un but essentiellement normatif. La période contemporaine n'échappe pas à cette récurrence, mais les voies explorées sont multiples³²⁹. Au-delà des préoccupations normatives évidentes, l'enjeu de ces études est largement théorique : il s'agit de comprendre quels sont les facteurs qui conduisent à la « faillite » une firme³³⁰.

L'idée d'une « démographie » des entreprises s'est ainsi progressivement répandue, mais les limites d'une assimilation naïve entre population de firmes et population humaine sont nombreuses³³¹. De plus, dans l'ensemble des entreprises, les disparitions n'affectent qu'une fraction de celles-ci, essentiellement les PME (petites et moyennes entreprises). Or, celles-ci constituent encore un domaine extérieur à l'analyse économique³³². On comprend dès lors que le champ des recherches ait tendu à se fragmenter, pour privilégier une partie de l'appareil productif³³³.

Globalement, les recherches déjà réalisées sont centrées sur les deux niveaux extrêmes : soit on s'intéresse à la prévision du risque de faillite pour la firme individuelle, soit on retient une approche macroéconomique³³⁴. Même si ces travaux peuvent fournir des résultats importants, ils introduisent un biais considérable dans la compréhension des phénomènes : les disparitions ne sont

³²⁸ Article cosigné avec Michel Rainelli, sous le titre « Les disparitions de firmes industrielles en France : un modèle économétrique », *Revue d'économie industrielle*, n° 36, 2^e trimestre 1986, p. 1-13. Nous remercions J.-B. Ferrari, de l'Université de Toulon. Ce chapitre est revu et rectifié sur des points de détail. Nous assumons seul les corrections apportées.

³²⁹ L. Marco (1984) *Le flux économique des faillites en France*, Université Paris 1, thèse d'État ès sciences économiques, réédition avec modifications en 2020, Generis Publishing.

³³⁰ Le terme de « faillite » sera employé dans ce chapitre sans aucune connotation juridique : il s'agit de désigner toute disparition non volontaire de firme.

³³¹ L. Marco (1981) « Pour une démographie industrielle », *Revue française de gestion*, n° 32. L. Marco (1985) « L'analogie biologique et l'économie des faillites », *Revue d'économie politique*, vol. 95, n° 1.

³³² M. Rainelli (1985) *L'analyse économique et les petites et moyennes entreprises*, Nice, Rapport introductif au deuxième colloque de l'AIDE, janvier.

³³³ A.B. Cochran (1981) « Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature », *Journal of Small Business Management*, vol. 19, n° 4.

³³⁴ Pour illustrer cette polarisation on peut se référer d'une part aux travaux d'Altman (1968) « Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy », *Journal of Finance*, sept., et de l'autre à Buell et Schwartz (1981) « Increasing Leverage, Potential Failure Rates and Possible Effects on the Macro-Economy », *Oxford Economic Papers*, vol. 33, n° 3, ou L. Marco (1984) « Les défaillances d'entreprises et la crise en France (1974-1983) », *REP*, vol. 94, n° 5.

pas liées au processus concurrentiel. On peut poser, à l'inverse, que l'élimination de firmes est la manifestation et la conséquence de l'affrontement des entreprises.

Cette vision implique une référence au secteur qui seul permet d'approcher le marché ; elle va nous conduire, dans un souci d'homogénéité, à limiter notre approche aux firmes industrielles³³⁵. De plus, la tentative présentée ici est largement exploratoire : le cas français reste, pour l'instant, très peu étudié à l'encontre de ce qui a été fait aux États-Unis.

Nous tenterons, dans un premier temps d'offrir non pas une synthèse exhaustive de la littérature consacrée aux disparitions, mais plutôt une illustration des grands tendances actuelles de l'analyse (8.1). Nous proposerons ensuite un modèle général d'explication du phénomène (8.2) ; enfin nous l'appliquerons à l'industrie française (8.3).

8.1. Les tendances actuelles d'analyse

L'explication de la défaillance des entreprises peut être systématisée en distinguant trois grandes voies d'analyse :

- (i) Les recherches empiriques mettent fréquemment l'accent sur la prévision de la faillite ;
- (ii) Des modèles plus théoriques mettent en avant la compétence des entrepreneurs comme variable explicative ;
- (iii) La politique économique joue un rôle dans les variations du taux de faillites.

La détection des entreprises soumises à un risque élevé de disparition passe généralement par l'estimation d'une fonction discriminante établie sur les ratios financiers de l'entreprise, depuis l'article pionnier d'Altman (1968). Les travaux récents réalisés par le service d'études de la Banque de France, notamment Ghesquière et Micha (1983), ont permis d'atteindre des résultats significatifs avec un pourcentage de bons classements, trois ans avant la défaillance, d'environ 74 %³³⁶. On peut résumer les critiques en disant que l'utilisation des fonctions discriminantes repose sur la constatation de régularités statistiques et non sur un schéma théorique rendant compte de cette rupture radicale dans la vie de l'entreprise. Il semble donc nécessaire d'examiner les principales variables explicatives des défaillances, selon la littérature dominante.

³³⁵ Ceci résulte, en particulier, de l'existence de « barrières à la sortie » (A. Jacquemin, 1985, *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Paris, Economica, p. 115-117) qui sont beaucoup plus fortes dans l'industrie que dans les services.

³³⁶ S. Ghesquière et B. Micha (1983) *L'analyse des défaillances d'entreprises*, Paris, BDF, Direction générale des études. Malécot (1985) « Sait-on vraiment prévoir les défaillances d'entreprises ? », Université de Rennes. Il souligne que les coûts impliqués par une erreur de classement d'une entreprise ne sont pas du tout identiques : le coût d'une faillite pour une entreprise considérée comme viable serait trente fois supérieur au coût engendré par une erreur de sens inverse. Une probabilité d'erreur de 26 % peut donc être encore trop forte.

La compétence des dirigeants des entreprises est considérée comme une variable permettant de comprendre les faillites ; mais la difficulté est alors celle de la saisie de la variable. Un article de Di Pietro et Shawney utilise, pour ce faire, les courbes de coût total et de revenu total ; l'entrepreneur incompetent sera celui qui retient un niveau de production Q_S inférieur au niveau Q^* qui maximise les profits³³⁷. Ce modèle est également concevable en dynamique : la compétence est alors représentée par la vitesse d'ajustement des niveaux de production (idem, p. 6-7). La spécification du modèle est faite au niveau macroéconomique : les variables (PNB, prix des actions, offre de monnaie, rapport prix/salaires) n'interviennent qu'en raison de leur impact sur les courbes de coût et de revenu des firmes (idem, p. 9).

La difficulté consiste ici à spécifier la tâche de l'entrepreneur et à la saisir statistiquement. L'article évoqué retient une conception minimale de la défaillance, en la ramenant au seul choix du niveau de production. Sont ainsi négligées les particularités sectorielles : une variation macroéconomique donnée, par exemple le taux de croissance du PNB, n'explique pas les situations identiques des firmes par produit ; de même, les problèmes liés à l'incertitude et à l'environnement des entreprises échappent à l'analyse.

L'action des pouvoirs publics est l'un des éléments de cet environnement et on peut penser que la politique économique doit jouer un rôle dans l'explication des variations constatées dans le taux des faillites, les recherches menées dans ce domaine tendent à privilégier la politique monétaire : d'une part, il s'agit des variables les plus difficilement quantifiables et, de l'autre, les canaux de transmission sont ici évidents. Mais les travaux réalisés aux États-Unis révèlent que toutes les variables de la politique monétaire n'ont pas la même importance. Ainsi le taux d'intérêt apparaît non significatif, contrairement au volume des prêts bancaires et à la taille de l'offre de monnaie³³⁸. De plus les délais, estimés à partir d'un modèle à distribution polynomiale des retards³³⁹ sont sensiblement différents : une variation du volume des prêts n'exerce un effet sur le taux des faillites que pendant deux trimestres (avec un signe négatif), alors que l'impact d'une variation de l'offre monétaire persiste sur six trimestres (les

³³⁷ W. Di Pietro et B. Shawney (1977) « Business Failures, Managerial Competence and Macroeconomic Variables », *American Journal of Small Business*, vol. 2, n° 2, p. 5-6.

³³⁸ R.C. Clute et G.C. Garman (1980) « The Effect of US Policies on the Rate of Business Failure », *American Journal of Small Business*, vol. 5, n° 1. Une autre étude a mis en évidence le rôle joué par la politique du crédit dans l'explication des faillites aux USA : voir A.E. Grimshaw (1979) *An Empirical Examination of the Relationship between Small Business Failures and Macroeconomic Conditions*, University of Maryland, DBA. Cf. les travaux belges cités in R. Wtterwulghe dir. (1978) *Entreprises en difficulté et initiative publique*, Bruxelles, Facultés universitaires Saint-Louis, p. 102-103.

³³⁹ L'estimation est faite sur 92 trimestres ; les auteurs ne précisent pas, dans l'article, la période concernée ni le degré du polynôme. L'autocorrélation des séries chronologiques est corrigée selon la méthode de Cochrane-Orcutt.

deux premiers avec un signe négatif, puis positif entre $t + 2$ et $t + 5$) (idem p. 10)³⁴⁰.

La place accordée aux variables de la politique monétaire dans l'explication du taux de faillite est, dans une certaine mesure, la traduction du niveau macroéconomique des observations faites au niveau microéconomique à partir des fonctions discriminantes. Mais, dans les deux cas, la démarche ne permet pas d'intégrer le phénomène dans l'analyse économique. Tout au plus dispose-t-on d'une description ayant quelque pertinence statistique. Une tentative récente d'Altman, qui rompt avec la perspective microéconomique de ses travaux antérieurs, constitue une base intéressante pour explorer les modalités de cette intégration. Il s'agit de déterminer quelles sont les variables macroéconomiques qui ont une influence sur la « propension des firmes à continuer leur activité »³⁴¹.

Les variables explicatives envisagées *à priori* relèvent de cinq domaines généraux : trois correspondent à l'environnement macroéconomique au sens habituel (croissance de l'activité économique, disponibilité du crédit, taux d'inflation) et deux sont plus originales (anticipations des investisseurs et statistiques de population des entreprises) (idem, p. 245-249).

La prise en compte des anticipations ne renvoie pas, ici, à un processus théoriquement défini mais simplement à l'idée selon laquelle la firme potentiellement en faillite ne disparaîtra pas « si le futur apparaît plein d'espoir » (idem, p. 246). Edwin I. Altman va ranger dans cette même catégorie deux phénomènes largement distincts. Le premier correspond à une analyse financière de la firme marginale dont la disparition ne sera consacrée qu'à la suite d'une diminution considérable de sa valeur financière ; le marché boursier est alors concerné³⁴². Le second renvoie à l'appréciation du risque par les prêteurs et plus précisément au différentiel d'intérêt entre les emprunteurs de première catégorie et les autres. Selon E.I. Altman, ce différentiel augmente dans les périodes d'incertitude accrue (idem, p. 247). Une telle variable sert donc à approcher le « climat général » des anticipations, plutôt que d'indicateur de la détérioration des conditions faites à la firme marginale.

L'introduction des variations de la population des firmes est justifiée par une étude des faillites selon l'âge des entreprises : un tiers des faillites survient alors que la firme a moins de trois ans et la moitié dans un délai de cinq ans après la création. La firme nouvellement créée est, par essence, une unité marginale, très vulnérable (idem, p. 248).

³⁴⁰ Contrairement à l'appréciation des auteurs, le coefficient pour $t + 6$ n'est pas significativement différent de zéro ($\emptyset t \emptyset = 0,170$ avec $n = 92$) ; c'est également le cas pour le coefficient en $t + 1$ ($\emptyset t \emptyset = 1,014$). Voir Clute et Garman (1980), tab. 1, p. 10.

³⁴¹ E.I. Altman (1981) « Aggregate Influences on Business Failure Rates: A Distributed-Lag Analysis », *Finance*, vol. 2, n° 4.

³⁴² Le marché boursier n'est retenu que pour des raisons de commodité, la plupart des disparitions concernant des firmes non cotées. Des conditions non favorables sur ce marché rendent plus probable la chute de la valeur financière d'une firme (Altman, 1981, p. 247).

Les estimations du modèle n'utilisent, en définitive, que quatre variables explicatives, les autres variables envisagées n'améliorant pas l'explication ; ce sont les taux de variation du PNB en volume, de l'offre de monnaie, de l'indice du prix des actions et enfin des créations de firmes. Les profils temporels des coefficients sont proches pour les trois premières variables³⁴³ ; signe négatif entre t_0 et t_{-3} , tous les coefficients étant significativement différents de zéro et même, pour le taux de variation de M2, jusqu'en t_{-4} ; au-delà, les coefficients deviennent non significatifs ou changent de signe (en t_{-6} pour le taux de variation du PNB en volume). En revanche, le taux de variation des créations de firmes est affecté d'un paramètre négatif en t_0 et t_{-1} , puis non significativement différent de zéro entre t_{-2} et t_{-4} et enfin positif à partir de t_{-5} (et bien au-delà : voir Altman, 1981, p. 251).

La conception développée par Altman sur la fragilité de la firme marginale, firme touchée plus durement par les variations de l'environnement macroéconomique, constitue l'une des bases les plus solides pour l'interprétation des mouvements de création et de disparition des entreprises. Mais son modèle théorique sous-jacent souffre de deux faiblesses : l'une est une conception trop floue du rôle des anticipations, l'autre tient à l'approche uniquement macroéconomique.

8.2. Le schéma général

La disparition des firmes peut être comprise au sein d'un schéma général qui incorpore les résultats présentés ci-dessus. Son fondement est une représentation du processus de marché : les entrepreneurs prennent des décisions en fonction de prévisions, sanctionnées par la concurrence.

Considérons tout d'abord la nature des anticipations des entrepreneurs ; il nous faut préciser la forme théorique à laquelle elles correspondent ainsi que le processus de collecte d'informations qui les sous-tend. La forte « mortalité infantile » des firmes est un indicateur évident des défauts dans les prévisions réalisées par les entrepreneurs : le risque de défaillance a été sous-estimé. Or, la répétition dans le temps comme dans l'espace de taux de faillites élevés pour les entreprises récemment créées laisse penser que ces anticipations ne sont ni parfaites, ni même adaptatives.

Nous pouvons invoquer, à l'appui de cette idée, les résultats des travaux relatifs aux anticipations sur les prix. Ils révèlent des écarts importants entre les valeurs prévues et celles réalisées, aussi bien en ce qui concerne le niveau des prix que son taux de croissance³⁴⁴. Le problème posé par l'existence de ce biais

³⁴³ Le modèle est estimé sur des données trimestrielles pour la période 1951-1978 en retenant un décalage maximum de six trimestres ; la distribution retenue des paramètres correspond à un polynôme du second degré. Signalons que les tableaux et graphiques, non reproduits dans l'article, ont pu être obtenus directement auprès de l'auteur. Qu'il soit remercié pour la promptitude de sa réponse.

³⁴⁴ F. De Leuw et M.J. Mac Kelvev (1984) « Price Expectations of Business Firms : Bias in
195

systématique peut être, en partie, résolu par une requalification des résultats obtenus : les réponses des firmes aux enquêtes seraient des plans et non des prévisions, et les grandes firmes possèdent un pouvoir de marché leur permettant de réaliser leurs plans (idem, p. 100).

Le fait que les petites firmes se trompent systématiquement sur leurs prévisions de prix à court terme ou qu'elles ne puissent réaliser leurs plans en matière de prix permet de comprendre la fragilité des firmes de création récente : disposant de faibles ressources financières, elles ne peuvent survivre longtemps lorsque le chiffre d'affaires effectif est inférieur au chiffre d'affaires prévu. La sous-estimation du risque de faillite est, dans ce contexte, le résultat d'une erreur d'anticipation portant sur une variable essentielle pour la survie de la firme. De plus, les conséquences de cette erreur empêchent, dans le cas d'une firme nouvellement créée, la mise en place d'un processus du type anticipations adaptatives.

Cette vision peut être précisée et élargie par une réflexion complémentaire sur la nature des risques encourus par les firmes et sur les délais qui interviennent dans les créations et les disparitions.

Les analyses traditionnelles, développées en particulier par Alfred Marshall, conduisent à distinguer deux catégories de risques auxquels est confronté l'entrepreneur : les « risques commerciaux » et les « risques personnels »³⁴⁵. En donnant un contenu un peu différent à ces termes³⁴⁶, nous considérerons que ces risques renvoient à la possible disparition de la firme, les premiers étant liés à une activité et les seconds dépendant des capacités spécifiques des entrepreneurs.

Le risque sectoriel de disparition correspond aux caractéristiques générales de la concurrence intrasectorielle et à la pression qu'elle exerce sur la firme marginale. Les variables en cause sont donc, essentiellement, le taux de croissance de la production, la rentabilité, la concurrence des producteurs étrangers... Ces variables, saisies au niveau sectoriel, permettent d'appréhender la place éventuelle laissée à une firme qui vient de s'implanter dans le secteur ou qui connaît des difficultés.

Le risque entrepreneurial peut être interprété comme l'aptitude des entrepreneurs à estimer le risque sectoriel et à y faire face. La théorie néo-autrichienne fournit une analyse du processus de marché qui éclaire cette conception : les agents économiques qui s'affrontent sur le marché doivent faire face à une série de déséquilibres, générateurs du profit, avec des informations et des anticipations différentes. Les résultats enregistrés sur le marché, les réussites

the Short and Long Run », *American Economic Review*, vol. 74, n° 1, tab. 3, p. 104.

³⁴⁵ M. Rainelli (1983) « Entrepreneur et profits dans les 'Principes' de John Stuart Mill et d'Alfred Marshall », *Revue économique*, vol. 34, n° 4, p. 801.

³⁴⁶ Les risques personnels, selon A. Marshall, ne sont en effet présents que dans le cas où l'entrepreneur met en œuvre des capitaux empruntés ; de plus, ils sont estimés par le prêteur. Il est possible, sans altérer le raisonnement de les étendre à l'ensemble des entrepreneurs, chacun estimant son propre risque de faillite.

comme les échecs, sont alors la sanction des capacités diverses à anticiper des entrepreneurs³⁴⁷. Cette optique peut apparaître comme tautologique : par définition, les entrepreneurs qui ont réussi sont ceux capables de réaliser les « bonnes » anticipations. Aussi, peut-on la rendre moins critiquable en replaçant les créations et les disparitions dans un schéma où la dimension temporelle et donc les délais jouent un rôle.

Le projet de création, formé au moment t_0 , n'est réalisé qu'en t_1 ; ce délai résulte de nombreux facteurs : formalités juridiques, examen des dossiers par les banques et les organismes distribuant des subventions, temps nécessaire à l'embauche de salariés... Or, ce délai peut jouer un rôle important dans l'inadaptation des anticipations. Les anticipations sont formées à partir de l'ensemble d'informations disponibles en t_0 , Ωt_0 . Lorsque la création intervient, en t_1 , la situation économique du secteur a pu se modifier, d'autant plus que le délai entre t_1 et t_0 est important ; mais il n'est pas certain que la création soit abandonnée pour autant : les opérations peuvent avoir atteint un point d'irréversibilité qui entraîne des pertes immédiates. L'irréversibilité peut être renforcée par la répartition dans le temps du processus de collecte de l'information. Ce processus est antérieur à la création et les disponibilités limitées de l'entrepreneur, aussi bien financières que temporelles, l'empêchent d'actualiser ses prévisions. En t_1 , l'ensemble d'informations pertinent serait Ωt_1 , mais cet ensemble demeure inconnu de l'entrepreneur.

Plus généralement, les disparitions de firmes doivent être expliquées en tenant compte de décalages : une faillite enregistrée en t_0 trouve ses sources dans les erreurs de prévision ou des modifications de l'environnement sectoriel survenues en t_{-1} , et t_{-2} , ... La sanction des anticipations incorrectes, les conséquences de mesures de politique économique ne sont jamais immédiates, ne serait-ce qu'en raison du cadre annuel retenu par la comptabilité. De plus, le caractère irréversible de la création, dans le cas d'une firme en difficulté (la vente des actifs est alors impossible ou du moins implique une perte importante), conduit à une longue agonie, parfois prolongée par l'attente d'aides diverses.

L'explication proposée des disparitions de firmes repose donc sur deux types de variables. D'une part, il existe une sous-estimation par les entrepreneurs de leur risque de faillite, dont témoigne la forte probabilité de faillite des firmes récemment créées. Il s'agit ici, essentiellement, d'un risque personnel, dont les causes sont multiples. Nous trouvons, de l'autre, l'ensemble des

³⁴⁷ I.M. Kirzner (1976) « Equilibrium versus Market Process », in E.G. Golan, éd., *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Kansas City, Sheed and Ward. C'est là une constante de la pensée néo-autrichienne qui explique entre autres la condamnation par V. Lutz de la planification indicative française telle que la justifiait Pierre Massé (voir S. Estrin et P. Holmes, 1983, *French Planning in Theory and Practice*, Londres, Allen and Unwin). Pour une comparaison des raisonnements en termes d'équilibre et de processus de marché, voir S.C. Littlechild (1982) « Equilibrium and the Market Process », in I.M. Kirzner, éd., *Method, Process and Austrian Economics*, Lexington, Lexington Books.

conditions de la concurrence sectorielle, saisies dans une perspective dynamique. C'est l'analyse que nous avons appliquée au cas français.

8.3. Les résultats

Nous avons choisi de spécifier un modèle de disparition des firmes industrielles en coupe et non sur des données dynamiques : dans notre esprit, il s'agit là d'une démarche préliminaire, susceptible de prolongements ultérieurs. Si l'on cherche à expliquer le taux de défaillance sectoriel selon les principes évoqués ci-dessus, il est nécessaire de retenir des variables exogènes, en niveau ou en taux de croissance, décalées. Les résultats présentés plus haut conduisent à retenir un décalage maximum faible ; ne pouvant, dans le cadre d'une analyse sectorielle fine, utiliser des données trimestrielles, nous nous sommes contentés d'un décalage d'un an pour les variables en niveau représentant la concurrence sectorielle.

Ce délai s'explique par la longueur des procédures de disparition mais aussi par le laps de temps nécessaire pour que des difficultés conduisent une firme à sa disparition. Pour les mêmes variables, nous avons aussi voulu saisir l'évolution sur plusieurs périodes : est pertinent non seulement le niveau à un moment du temps mais aussi le cheminement enregistré. Nous avons donc considéré, pour ces variables, le niveau en t_{-1} et les taux de croissance entre t_{-3} et t_{-2} , puis entre t_{-2} et t_{-1} .

Le taux de création doit être traité de manière différente : il est ici nécessaire de raisonner uniquement sur une variable en niveau, avec un décalage plus important que pour les variables de concurrence. L'âge de trois ans semble correspondre à la probabilité la plus forte de disparition d'une firme (voir Altman, 1981) : aussi avons-nous retenu ce délai.

Enfin, nous n'avons pas pris en compte de variables destinées à approcher l'offre de crédit : une étude récente montre qu'en France le rationnement du crédit s'est révélé indolore pour les entreprises³⁴⁸. De surcroît, il faudrait retenir une mesure du coût des emprunt pour les firmes ; or :

- (i) Une telle variable ne relève pas d'une approche sectorielle mais d'une vision macroéconomique.
- (ii) Il est très difficile d'approcher le coût réel en raison des mesures diverses d'aide aux firmes emprunteuses.

La concurrence sectorielle a été saisie par quatre variables : le taux d'exportation, défini comme le rapport exportations/production distribuée du produit, le taux de pénétration, soit importations/marché intérieur, le chiffre d'affaires (pour lequel la grandeur en niveau n'a pas été retenue) et enfin le taux de rentabilité financière, *i.e.* le rapport du profit brut courant après impôt aux fonds propres³⁴⁹.

³⁴⁸ D. Bruneel et J.-P. Patat (1984) « Dix ans de régulation monétaire », *Cahiers économiques et monétaires*, n° 18.

³⁴⁹ P. Muller (1984) « La dégradation des comptes des entreprises industrielles depuis le 198

Ces quatre variables représentent la pression qui s'exerce sur les firmes marginales et doivent donc influencer le taux de disparition. Pour le taux d'exportation, l'impact attendu est négatif : l'existence d'un marché important à l'exportation, s'accroissant sur deux périodes, doit limiter les tensions enregistrées sur le marché domestique. En revanche, le taux de pénétration doit avoir un impact positif : une concurrence étrangère forte et en augmentation conduit à la disparition des firmes les plus fragiles. C'est l'inverse pour la variation du chiffre d'affaires. La rentabilité financière exerce aussi une influence négative sur le taux de disparition, en niveau comme en évolution.

Le modèle testé se présente donc sous la forme suivante :

$$T.DEF_t = f \left(\begin{array}{l} + \\ T.CRE_{t-3}, T.EXP_{t-1}, \Delta + T.EXP_{t-3,t-2}, \Delta + T.EXP_{t-2,t-1}, \\ + \\ T.PEN_{t-1}, \Delta + T.PEN_{t-3,t-2}, \Delta + T.PEN_{t-2,t-1}, \Delta + C.A._{t-3,t-2}, \\ \Delta + C.A._{t-2,t-1}, T.REN_{t-1}, \Delta + T.REN_{t-3,t-2}, \Delta + T.REN_{t-2,t-1} \end{array} \right)$$

avec T.EXP : taux d'exportation ; $\Delta + T.EXP$: accroissement du taux d'exportation ; T.PEN : taux de pénétration ; $\Delta + T.PEN$: accroissement du taux de pénétration ; $\Delta + C.A.$: accroissement du Chiffre d'Affaires ; T.REN : taux de rentabilité financière ; $\Delta + T.REN$: accroissement du taux de rentabilité financière.

Les données utilisées pour les défaillances et les créations sont celles établies par le CEPME, l'année 1983 ayant été retenue pour les premières (et donc 1980 pour les secondes) ; les variables décrivant la concurrence sectorielle sont, pour leur part, publiées par l'INSEE, le champ retenu est celui de l'industrie au sens strict, soit 32 secteurs dans la nomenclature détaillée³⁵⁰.

Les délais d'action des variables n'ont pas été déterminés selon la méthode des retards échelonnés du type de celle utilisée par Altman (1981). Une contrainte technique la rend inopérante : il faut retenir des variables trimestrielles, or plusieurs ne sont pas disponibles ou n'ont pas de signification (exportation, pénétration, rentabilité). En outre l'application de la méthode sur des données annuelles exigerait des séries longues qui font défaut³⁵¹. Le choix des délais correspond donc aux enseignements des études antérieures sur la survie des nouvelles entreprises (voir Cochran, 1981). La zone dangereuse se situe bien dans les trois premières années.

L'examen de la matrice des corrélations révèle, dans un premier temps, une absence de corrélation entre le taux de défaillance sectoriel et les taux d'exportation et de pénétration³⁵². L'extérieur ne joue donc aucun rôle dans

premier choc pétrolier », *Économie et Statistique*, n° 165.

³⁵⁰ La liste des secteurs est reproduite dans l'annexe N.

³⁵¹ L. Marco (1984) *Le flux économique des faillites en France*, p. 476-488. Réédité en 2020.

³⁵² On trouvera un extrait de la matrice de corrélation dans l'annexe O.

l'explication de la disparition des firmes, ni sous la forme d'importations concurrentes des productions nationales, ni sous celle des débouchés s'ajoutant au marché national. Il existe, en revanche, des corrélations significatives entre le taux de défaillance, le taux de création, la variation du chiffre d'affaires, la variation du taux de rentabilité financière et enfin le taux de rentabilité financière lui-même.

Les résultats des estimations selon les moindres carrés ordinaires sont résumés dans le tableau suivant :

N° Equation	Equation testée	R ²	F-Stat
1	$\begin{aligned} T.DEF_t &= \beta_0 + \beta_1 T.CRE_{t-3} + \beta_2 \Delta CA_{t-3,t-2} \\ &= 0,217 + 0,575 T.CRE_{t-3} + 0,084 \Delta CA_{t-3,t-2} \\ &\quad (2,8) \qquad\qquad\qquad (2,6) \end{aligned}$	0,51	15,3
2	$\begin{aligned} T.DEF_t &= \beta_0 + \beta_1 T.CRE_{t-3} + \beta_2 T.REN_{t-1} \\ &= 1,519 + 0,314 T.CRE_{t-3} - 0,038 T.REN_{t-1} \\ &\quad (2,1) \qquad\qquad\qquad (-6,6) \end{aligned}$	0,76	45,9
3	$\begin{aligned} T.DEF_t &= \beta_0 + \beta_1 T.CRE_{t-3} + \beta_2 \Delta CA_{t-3,t-2} + \beta_3 \Delta CA_{t-2,t-1} \\ &= -0,491 + 0,558 T.CRE_{t-3} + 0,075 \Delta CA_{t-3,t-2} \\ &\quad (2,7) \qquad\qquad\qquad (2,2) \\ &\quad + 0,036 \Delta CA_{t-2,t-1} \\ &\quad (0,9) \end{aligned}$	0,53	10,4
4	$\begin{aligned} T.DEF_t &= \beta_0 + \beta_1 T.CRE_{t-3} + \beta_2 \Delta T.REN_{t-3,t-2} \\ &\quad + \beta_4 \Delta T.REN_{t-2,t-1} + \beta T.REN_{t-1} \\ &= 1,632 + 0,2 T.CRE_{t-3} - 0,005 \Delta T.REN_{t-3,t-2} \\ &\quad + 0,806 \cdot 10^{-3} \Delta T.REN_{t-2,t-1} - 0,002 T.REN_{t-1} \\ &\quad (0,7) \qquad\qquad\qquad (-1,8) \end{aligned}$	0,79	25,0
5	$\begin{aligned} T.DEF_t &= \beta_0 + \beta_1 T.CRE_{t-3} + \beta_2 \Delta CA_{t-3,t-2} \\ &\quad + \beta_3 \Delta T.REN_{t-3,t-2} + \beta_4 T.REN_{t-1} \\ &= 1,75 + 0,241 T.CRE_{t-3} - 0,018 \Delta CA_{t-3,t-2} \\ &\quad (1,5) \qquad\qquad\qquad (-0,7) \\ &\quad - 0,005 \Delta T.REN_{t-3,t-2} - 0,023 T.REN_{t-1} \\ &\quad (-1,8) \qquad\qquad\qquad (-1,94) \end{aligned}$	0,79	24,8

Les valeurs entre parenthèses représentent le t de student.

Seules les équations 1 et 2 présentent des coefficients tous significatifs au seuil de 5 %. L'équation 1 présente un signe satisfaisant pour le taux de création, alors que le signe positif affectant le taux de croissance du chiffre d'affaires entre t_{-3} et t_{-2} ne peut être relié au modèle envisagé. En revanche, les deux signes enregistrés pour l'équation 2 sont satisfaisants : influence positive du taux de création en t_{-3} et négative du taux de rentabilité en t_{-1} . La qualité statistique de cette équation est beaucoup plus satisfaisante : le R² est de 0,76 contre 0,51 pour la précédente. L'équation 3 explique le taux de défaillance par le taux de création en t_{-3} et les taux de croissance du chiffre d'affaires

sectoriel entre t_{-3} et t_{-2} , puis entre t_{-2} et t_{-1} : le coefficient de la deuxième variable est non significatif. La quatrième équation retient, outre le taux de création en t_{-3} , les trois variables de rentabilité, *i.e.* les deux taux de croissance et le niveau du taux pour t_{-1} ; aucun coefficient n'est significatif au seuil habituel. L'équation 5, enfin, n'est guère plus satisfaisante, alors qu'elle représente une synthèse des variables les mieux corrélées avec le taux de défaillance : le taux de création en t_{-3} , le taux de croissance du chiffre d'affaires entre t_{-3} et t_{-2} , le taux de croissance de la rentabilité entre t_{-3} et t_{-2} , et enfin le taux de rentabilité en t_{-1} .

Ces différents résultats suggèrent deux conclusions sur la portée explicative du modèle testé :

- (i) Le taux de création des entreprises, décalé de trois années est la meilleure variable explicative des défaillances. Étant donnée la signification sectorielle du modèle, cela explique que, quelle que soit l'activité, il existe une part importante de créations non viables. On peut en déduire qu'il existe un risque de faillite caractéristique des firmes nouvelles, indépendant de l'activité, que les entrepreneurs sous-estiment systématiquement ;
- (ii) Parmi les variables de rentabilité, seul le niveau, en t_{-1} , explique les disparitions : les évolutions de ce taux ne semblent pas importantes, sinon avec un décalage tel qu'il est difficile à interpréter. Ce résultat semble paradoxal et nécessiterait une analyse plus fine.

Cette étude exploratoire suggère plusieurs approfondissements analytiques et statistiques. Il serait souhaitable, tout d'abord, de relier les disparitions de firmes aux enquêtes réalisées sur les prévisions à court terme des entrepreneurs ; mais se pose alors le problème du niveau d'agrégation des données : la référence sectorielle devrait alors être abandonnée, du moins au degré de décontraction retenu ici. Il semble nécessaire, ensuite, de repenser le cadre sectoriel et son utilisation : les créations comme les disparitions concernent, à titre essentiel, les PME.

Or, les grandeurs sectorielles agrègent PME et grandes firmes ; il serait sans doute plus significatif de rapprocher les phénomènes démographiques des caractéristiques du « sous-secteur », *i.e.* de l'ensemble des PME produisant le même bien. Il reste enfin à approfondir le traitement du temps ; à cet égard, il faudrait mettre en parallèle les études en coupe pour l'ensemble des secteurs et des études dynamiques réalisées pour chaque secteur.

Pour que de telles études soient possibles, encore faudrait-il que les données statistiques soient disponibles ; on peut rappeler qu'en 1980, lors de la préparation du VIII^e Plan, la démographie des entreprises était déjà désignée comme « un objectif tout-à-fait prioritaire »³⁵³. Il ne semble pas que cette priorité ait été très efficace, puisqu'il faudra attendre le second semestre de 1986 pour que l'INSEE produise un ensemble de données de ce type, à partir du fichier SIRENE, ce qui permettra de poursuivre les travaux.

³⁵³ Voir le *Rapport de la Commission Industrie*, la Documentation française, 1980, p. 133.

La spécification du lien entre approches microéconomiques, macroéconomiques et sectorielles pourra alors trouver un fondement plus solide, à l'image des travaux anglo-saxons³⁵⁴.

Le problème de la relation entre les faillites industrielles et la concentration est une autre piste de recherche à creuser. La concentration des entreprises demeure un phénomène assez ancien dans l'industrie française, mais qui est plus récent que les défaillances industrielles elles-mêmes. Aussi doit-on se demander si la hausse de ces défaillances peut être attribuée pour une part à la concentration par faillites et non par fusions jusqu'à une époque très proche de nous ? La réponse est simple : non, parce qu'il faut distinguer le monde des petites entreprises et celui des grandes sociétés industrielles.

L'augmentation des faillites dans l'industrie traduit surtout la concentration des petites entreprises, laquelle se répercute en retour dans la hausse du passif moyen par faillite. Une boucle rétroactive se met en place entre le flux des défaillances et la taille moyenne des firmes survivantes (voir Hans Pohl et alii, 1991). La progression constante des faillites tire vers le haut la dimension minimale des survivantes. Mais ce fait même freine la disparition des nouvelles entreprises marginales, mieux armées pour résister aux difficultés puisque celles-ci dépendent de la solidité du capital et de sa régénérescence permanente par injection de sommes fraîches de la part des associés.

Pour les grandes sociétés, la logique n'est pas identique : la faillite est un aboutissement plutôt qu'un moyen volontaire de disparaître pour réinvestir le capital défaillant ailleurs (voir les beaux travaux de Laurence Boy et Antoine Pirovano, 1982). Aussi les fusions ont très tôt remplacé les défaillances comme procédé efficace de concentration : dès 1900 les grandes firmes se marient au lieu de se suicider. Ce qui explique l'impossibilité de relier telles quelles les séries des faillites et des constitutions de sociétés : il faut intégrer les fusions ou, à défaut, estimer indirectement le flux des créations d'entreprises.

Car un troisième élément vient brouiller ce mécanisme dual d'accélération et de freinage de la taille des firmes survivantes : ce sont les créations d'entreprises. Naissances *ex nihilo* qui se font à un niveau plus élevé puisque les barrières à l'entrée s'élèvent avec la concentration, mais aussi créations par rachat d'anciennes firmes, petites ou grandes. Le capitalisme dégraisse ses structures industrielles par l'arrière en laissant dépérir les plus faibles, et il se régénère par l'avant en fusionnant les plus forts.

L'accentuation de la concentration industrielle provoque cependant une hausse des faillites manufacturières toutes tailles d'entreprises confondues, parce que les capitaux se recyclent en permanence dans la sous-traitance ou à la marge des secteurs dominants, en une quête toujours inachevée du profit à court terme.

³⁵⁴ M. Desai et D.E. Montes (1982) « A Macroeconomic Model of Bankruptcies in the British Economy, 1945-1980 », *British Review of Economic Issues*, vol. 10, n° 4.

CONCLUSION GÉNÉRALE

Dans la présentation de la recherche, nous avons retenu trois hypothèses de travail. D'abord que la mortalité industrielle n'est pas stable à long terme. Ensuite qu'il existe une relation complexe entre les faillites dans l'industrie et la concentration des entreprises manufacturières. Enfin que les agrégats macro-économiques expliquent en grande partie l'augmentation constante du flux des défaillances industrielles en longue période.

Au terme de ce travail nous pouvons apporter des éléments de réponse après avoir balayé le maquis des théories et des faits en cette matière délicate de l'échec marchand des entreprises. Ce débroussaillage systématique s'est bien entendu heurté à de nombreuses difficultés : mise en cohérence des statistiques disparates, estimations à calculer quand le chiffre fait défaut, idées théoriques à tester quand c'est possible. Tout n'a pas été élagué, mais la plupart des directions ont été explorées. Dans la forêt des firmes disparues les plus grands arbres abattus ont été repérés : aux historiens d'en faire la genèse.

Aussi ce propos d'étape n'a-t-il pour but que de conclure provisoirement cette exploration sur trois points qui méritent réflexion avant d'aller plus loin :

- 1°) Les faillites ont-elles bien contribué à l'accélération du phénomène d'industrialisation puis à son freinage dans le cas de la France ?
- 2°) L'échec industriel qu'expriment ces défaillances est-il vraiment resté marginal sur 112 ans (1874-1985) ?
- 3°) La mortalité des entreprises industrielles est-elle symptomatique d'une démographie active ou au contraire léthargique du monde français des affaires ?

Telles sont les trois questions qui conditionnent selon nous l'avancée ultérieure de la recherche historique sur les faillites industrielles. Car, plutôt que de rechercher dans la proto-industrialisation une logique émergente propre à la France, nous préférons retourner au moment crucial de la constitution des secteurs actuels : c'est-à-dire à la fin de la première révolution industrielle française (soit vers 1870). Quitte à revoir la période 1820-1870 à la lumière des travaux en cours sur les constitutions de sociétés, puisque c'est du côté des créations que le bât blesse : comment comprendre la forêt de Colbert en n'étudiant que les arbres abattus ? L'étude de la vie explique aussi la mort.

En 1981 a été constituée l'Association internationale d'entreprises familiales et bicentenaires, ou les Hénokiens. Son siège est à Neuilly-sur-Seine et elle comprend aujourd'hui 44 membres. Le fondateur est un français président de Marie Brizard, l'entreprise de liqueurs et de spiritueux qui a été fondée à Bordeaux en 1755 et qui donc a 267 ans de nos jours. Mais les familles fondatrices ont du mal à conserver le contrôle des vieilles firmes industrielles.

Les faillites industrielles et l'industrialisation

Pour les spécialistes de l'histoire économique française, les faillites accélèrent l'industrialisation quand elles touchent les grandes banques³⁵⁵, et qu'elles apurent la crise, car la confiance revient puis permet la création de nouvelles entreprises industrielles performantes. Voir, par exemple, au XIX^e siècle finissant, le cas des régions de Paris, Lyon ou Rouen.

Parfois elles accélèrent trop les conversions industrielles à la suite d'une crise sectorielle qui n'aurait pas dû avoir cette conséquence dommageable. Voir le cas des faillites du textile à Lille au XIX^e siècle et au début du XX^e³⁵⁶. L'important reste la relation entre les créations d'entreprises et les faillites. L'équipe de François Caron a montré que cette relation s'avère instable jusqu'en 1880 et devient plus stable de 1882 à 1913³⁵⁷. Les séries régionales de Jean-Claude Toutain pour 16 secteurs industriels de 1840 à 1865 permettent de tester les interactions de la démographie des firmes et de la croissance sectorielle³⁵⁸.

Car tout ceci entraîne une industrialisation par bonds où l'on retrouve pêle-mêle la thèse de Schumpeter d'une arrivée par grappes d'innovateurs, bousculant les anciens entrepreneurs, celle de Marshall d'une compensation inéluctable des échecs et des réussites à long terme, et celle de Max Weber d'une gestion de plus en plus rationnelle des entreprises, même défailtantes. Pour synthétiser ces trois apports, on peut avancer que l'industrialisation ralentit quand de jeunes entrepreneurs inexpérimentés succèdent à de plus anciens patrons, mais qu'elle s'accélère quand la formation de ces dirigeants en herbe s'améliore sur le plan de la gestion. Le bond des générations de valeur inégale fait place à l'escalade lente mais sûre vers une gestion moderne.

De plus, l'action de l'État n'est pas neutre quant à l'industrialisation ou à la désindustrialisation, cet avatar du déclin sectoriel inexorable face à la mondialisation rampante. Cette action (ou inaction) passe par la politique du crédit, par celle de l'aide aux créateurs d'entreprises, ou par le soutien aux secteurs en difficulté, car on sait que les secteurs nouveaux naissent des cendres des anciens. Il se produit donc à long terme une certaine régulation des faillites : cette régulation étatique est relayée par l'action des banques d'affaires, et la boucle se referme sur elle-même.

Quand les banques d'affaires font elles-mêmes faillites, c'est tout leur portefeuille de jeunes pousses qui souffrent. Elles sont obligées de s'adresser à d'autres financiers et risquent de perdre leur indépendance gestionnaire.

³⁵⁵ J. Bouvier (1960) *Le krach de l'Union Générale*, passim.

³⁵⁶ J.-P. Husson (1968) « A propos du mouvement des faillites à Lille, de 1863 à 1939 », *Revue du Nord*, vol. L, p. 55-56.

³⁵⁷ F. Caron (1986) *Démographie des entreprises en France au XIX^e siècle*, Paris, rapport au Ministère de la Recherche. Analyse reprise in Jobert et Chevailler (1986).

³⁵⁸ J.-C. Toutain (1986) *La croissance économique régionale de la France depuis 1840*, Paris, Rapport au Ministère de la Recherche. Voir aussi son article critique de 1996.

La marginalité des échecs industriels

D'après nos divers calculs, on constate à long terme une augmentation constante du taux de défaillance industrielle : de 1900 à 1913, 0,41 %, de 1919 à 1938, 0,75 %, de 1948 à 1967, 0,80 %, et de 1968 à 1985, 1,79 %³⁵⁹. Mais ce n'est là qu'un effet mécanique de la concentration, qui abaisse le dénominateur du nombre d'entreprises et qui augmente le numérateur des faillites. Le taux progresse donc d'abord lentement (les secteurs se concentrent avec peine), et puis plus rapidement (la concentration s'accélère).

Cependant cette relation est brouillée par le jeu de la démographie des nouvelles firmes, qui agit sur le dénominateur en contrant la baisse tendancielle du nombre d'entreprises à court terme (par les créations) et qui agit aussi sur le numérateur par le biais des créations avortées dans les trois ans. Les PMI se multiplient et se remplacent sans cesse quoique le nombre de faillites augmente tendanciellement. C'est pourquoi la marginalité apparente de ces faibles taux n'est pas explicative de l'importance réelle des échecs industriels. Par exemple, le taux des faillites du textile de 1978 à 1981 atteint 13,4 %³⁶⁰.

Pour Alfred Marshall le cycle de mort des petites firmes les empêche d'utiliser à plein les rendements croissants, même si leur transformation progressive en sociétés anonymes retarde quelque peu l'échéance fatale. Et comme les barrières à la sortie sont plus élevées aujourd'hui qu'au XIX^e siècle, l'échec industriel semble plus ressenti par les gestionnaires car il y a difficulté certaine à réinvestir un capital fortement laminé par la faillite. Une étude a montré qu'en moyenne sur la période 1972-1975 on constate une perte de 3,3 millions de francs par faillite industrielle (BTP compris), laquelle se décompose en pertes sur revente de matériels, en coûts de licenciements et en frais judiciaires³⁶¹.

D'où, par symétrie, une moindre marginalité du flux, aujourd'hui que les barrières à l'entrée exigent des sommes plus importantes pour créer une firme industrielle. En effet, la peur de l'augmentation du chômage, jointe à la suppression en 1986 de l'autorisation de licenciement, font des faillites dans l'industrie un enjeu local voire national. Et l'arrivée des grandes firmes multinationales accentue le rythme de disparition des PMI tout en recréant en permanence un réseau de sous-traitants³⁶². La marginalité est vue comme les mirages dans les déserts : elle n'apparaît que sous le vent chaud des taux trop agrégés. Les économistes prennent peu à peu conscience de la nécessité d'intégrer le flux des faillites industrielles dans leurs raisonnements méso et macro-économiques, même si certains n'aiment pas le vent chaud du désert.

³⁵⁹ Pour l'industrie au sens large. Source : tableau 34 *supra*.

³⁶⁰ P. Dacier, J.-L. Levet et J.-C. Tourret (1985) *Les dossiers noirs de l'industrie française*, Paris, Fayard, p. 243.

³⁶¹ A. Sayag et H. Serbat (1982) *L'application du droit de la faillite*, p. 123. On applique le taux de 90 % au montant brut de 3,63 millions de francs par faillite industrielle.

³⁶² Yves Morvan (1976) *Économie industrielle*, Paris, PUF, p. 89.

Une démographie active ou léthargique ?

La thèse d'une carence de l'esprit d'entreprise en France ne tient pas sur notre période (1874-1985) car les créations sont régulièrement en hausse (*booms* de 1920, 1947, 1962, 1979). De plus, l'engouement pour l'enseignement de la gestion scientifique dès les années vingt prouve une demande pour l'esprit entreprenant que masque largement l'étude technique des seuls brevets d'invention. La démographie industrielle semble donc active quand l'industrie se restructure, et paraît plus léthargique quand tout va bien, quand la tendance est à la concentration plutôt qu'à l'essaimage. Mais pourquoi la part de l'industrie baisse-t-elle dans le flux global ?

Trois raisons plaident en faveur d'une sélection des entreprises les plus faibles. D'abord parce qu'un transfert de capitaux s'effectue vers les services depuis 1965, les créations étant plus faciles dans ces secteurs. Ensuite parce que la concentration élève sensiblement les barrières à l'entrée dans les secteurs dits « lourds » qui sont justement déstabilisés par la concurrence internationale (la construction navale en est l'exemple le plus frappant). Enfin le rôle de la désinflation qui revalorise les dettes et l'influence de la loi des faillites font préférer le commerce ou les services aux nouveaux entrepreneurs, car les réserves financières nécessaires pour affronter les crises régulières y sont moins élevées³⁶³.

Se pose alors le problème de mesurer ce dynamisme démographique à long terme. A partir d'un échantillon par tailles de sociétés cotées en Bourse, on pourrait appliquer la technique du survivant pour suivre l'essor ou le déclin des firmes³⁶⁴. La démographie serait active si la part des unités en croissance dépassait celle des unités en déclin, et si les créations excédaient les disparitions. On voit de nouveau que les deux phénomènes sont logiquement liés : le déclin conduit à la disparition et la création réussie mène à l'expansion, l'interface étant réalisée dans le cas des créations avortées et des faillites déclenchées par des licenciements économiques.

Pour la France l'indicateur des faillites industrielles montre une démographie plus active qu'il n'y paraît à première vue, et qui explique en partie la croissance des Trente glorieuses. Ne retrouve-t-on pas là l'idée ancienne d'Alfred Marshall d'une balance incessante des forces vivres de l'industrie capitaliste moderne, balance dont la mesure est maintenant fortement facilitée par des moyens informatisés ?

Voir l'étude de G. Gontier et M.-F. Mouriaux sur 20 000 créations d'entreprises suivies depuis 1985, in *Lettre d'information du Centre d'Étude de l'Emploi*, n° 2, décembre 1986, p. 5, et son bilan huit ans plus tard toujours

³⁶³ A. Chassagnon (1984) « Un palliatif plus qu'un remède », *Le Monde*, 12 juin, p. 9 ; Paul Fabra (1986) « De plus en plus de faillites », *Le Monde*, 17 juin, p. 40.

³⁶⁴ J.-P. Simonin (1977) « Une nouvelle approche de la technique du survivant », *Revue économique*, p. 449-474.

dans le même centre de recherche³⁶⁵. Signalons enfin la mise sur pieds d'une association de défense des faillis, intitulée : « Association nationale des entreprises en péril », fondée en janvier 1984 (adresse : 29, boulevard des Batignolles 75008 Paris), mais cette petite association ne semble pas avoir résisté à l'usure du temps, comme tant d'autres. Il faudrait d'ailleurs procéder à une démographie des associations liées au monde industriel à partir des données récoltées par Viviane Tchernonog³⁶⁶.

*

Finalement, que peut-on tirer comme enseignement de notre recherche ? Trois éléments nous semblent intéressants à retenir avant d'aller plus avant. D'abord que la thèse naïve de la sélection naturelle des entreprises, qui prétend que seules certaines activités vieillies seraient touchées, est largement invalidée parce que tous les secteurs sont atteints et qu'un fort taux de défaillance n'est pas forcément un indice de déclin, mais parfois le signe d'un avenir différent.

Ensuite que la thèse opposée de la sélection rationnelle, selon laquelle le système judiciaire pénaliserait systématiquement toute mauvaise gestion industrielle, n'est pas vérifiée : il existe des firmes mal gérées qui survivent longtemps car elles ont les moyens financiers de tenir dans leur impérite même. Il n'y a donc pas d'immunités biologiques mais plutôt une capacité de résistance différentielle aux changements extérieurs qui a tendance à croître avec l'âge des firmes. La sélection n'est rationnelle que quand l'État met en place une politique industrielle qui condamne à court terme des pans entiers de l'Industrie nationale.

Enfin, on voit bien que le mécanisme macroéconomique d'une action conjointe de la demande et des coûts explique la part surnuméraire des faillites à long terme. Car la régulation des flux démographiques de base s'effectue à la fois entre les grands secteurs de l'économie et entre les sous-secteurs de l'Industrie par l'intermédiaire des flux de salariés licenciés qui créent à leur tour de nouvelles firmes industrielles, parfois très innovante (exemple de Sanofi à Mourenx).

Mais, arrivés à ce stade ultime de l'analyse, seule une étude spécifique de la relation faillites-chômage en longue période pourrait nous donner la clé de l'évolution en cours, puisque la relation faillites-licenciements ne peut être vraiment étudiée que depuis 1965³⁶⁷.

³⁶⁵ Marie-Françoise Mouriaux (1994) « Nouvelles entreprises : des emplois créés, déplacés ou sauvegardés ? », *Travail et Emploi*, n° 1.

³⁶⁶ V. Tchernonog (2013) *Le paysage associatif français : mesures et évolutions*, Paris, Dalloz, 272 p.

³⁶⁷ Nous avons obtenu du Ministère du Travail des données inédites sur la relation entre les faillites et les licenciements, que nous allons bientôt exploiter. Pour une première approche de cette relation au niveau de l'emploi, voir B. Guesnier (1986).

A N N E X E S

Tableau A. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1874-1913).

Année	Textile	Bois	Métaux	Cuir	Chimie	BTP	Luxe	Div.	Total
1874	543	286	258	202	121	269	371	381	2 431
1875	251	190	242	222	104	230	306	656	2 201
1876	272	210	283	219	105	237	332	340	1 998
1877	246	208	237	177	131	293	291	253	1 836
1878	290	232	239	235	143	250	296	472	2 157
1879	243	258	262	262	170	274	228	424	2 121
1880	255	236	234	208	160	337	259	405	2 094
1881	275	277	218	213	166	326	228	577	2 280
1882	330	293	260	236	169	370	269	506	2 433
1883	231	234	243	215	201	445	350	419	2 338
1884	339	316	241	185	239	502	367	482	2 671
1885	301	304	355	269	176	541	306	497	2 749
1886	296	295	375	256	187	422	417	669	2 917
1887	294	309	346	269	194	399	343	577	2 731
1888	263	318	320	222	159	389	305	492	2 468
1889	320	340	394	239	228	543	310	654	3 028
1890	276	349	311	240	216	486	275	857	3 010
1891	229	304	344	257	264	474	260	780	2 912
1892	236	306	352	261	215	472	292	614	2 748
1893	173	318	309	236	234	477	353	815	2 915
1894	216	382	363	259	221	576	306	874	3 197
1895	218	342	275	299	198	455	289	799	2 875
1896	191	338	331	257	205	482	270	815	2 889
1897	153	374	335	265	220	555	257	843	3 002
1898	221	381	383	307	213	597	252	730	3 084
1899	186	384	376	313	223	527	229	809	3 047
1900	194	399	377	279	191	588	253	828	3 109
1901	187	337	409	220	198	524	269	790	2 934
1902	217	389	450	225	247	553	282	785	3 148
1903	150	474	492	412	282	428	153	64	2 455
1904	193	367	568	338	248	567	200	86	2 567
1905	170	380	543	280	244	577	173	120	2 487
1906	121	453	649	237	284	532	129	138	2 543
1907	137	386	503	245	226	594	135	143	2 369
1908	183	299	497	254	290	532	147	110	2 312
1909	174	317	533	255	277	520	116	119	2 311
1910	117	313	544	231	254	476	98	131	2 164
1911	120	374	696	257	231	604	111	135	2 528
1912	156	408	697	338	244	617	134	149	2 743
1913	162	349	702	279	275	594	133	142	2 636

Source : *Compte général*. Le poste « divers » n'est pas intégré (voir L. Marco, 2020, p. 349).

Tableau B. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1919-1938).

Année	Textile	Bois	Métaux	Cuir	Chimie	BTP	Luxe	Div.	Total
1919	9	38	67	20	24	42	6	11	217
1920	23	74	125	57	51	78	13	45	466
1921	67	183	354	143	145	165	18	52	1 127
1922	133	314	558	226	238	324	61	82	1 936
1923	85	258	628	123	128	241	278	688	2 429
1924	54	326	725	205	144	676	121	10	2 261
1925	102	371	589	213	124	833	129	6	2 367
1926	66	408	779	231	119	908	177	5	2 693
1927	166	505	762	181	149	940	109	412	3 224
1928	113	472	614	238	204	744	145	539	3 069
1929	162	459	558	389	216	701	153	746	3 384
1930	148	365	626	410	230	768	134	864	3 545
1931	349	458	678	335	246	958	163	1 143	4 330
1932	339	566	716	550	317	1 048	163	1 352	5 051
1933	381	557	631	421	233	1 079	172	1 098	4 572
1934	252	503	748	419	264	1 296	173	1 535	5 190
1935	199	586	732	345	252	1 323	148	1 394	4 979
1936	179	551	362	382	172	790	89	1 214	3 739
1937	101	302	292	176	151	770	56	909	2 757
1938	86	248	57	173	119	554	33	849	2 119

Source : *Compte général.*

Tableau C. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1948-1985).

Année	Textile	Bois	Métaux	Cuir	Chimie	BTP	Luxe*	Total
1948	33	179	79	56	82	342	33	804
1949	139	318	147	123	143	434	27	1 331
1950	151	357	175	217	148	617	39	1 704
1951	147	343	182	272	147	796	81	1 968
1952	221	292	182	304	153	606	43	1 801
1953	229	338	219	262	160	682	64	1 954
1954	340	416	238	328	183	990	74	2 569
1955	390	368	255	275	184	1 087	52	2 611
1956	290	317	148	241	151	1 042	101	2 290
1957	278	294	179	185	72	1 052	57	2 117
1958	280	294	177	182	135	1 089	68	2 225
1959	182	316	211	188	134	1 230	49	2 310
1960	181	294	181	154	109	1 249	56	2 224
1961	181	350	192	145	144	1 290	51	2 353
1962	335	304	204	143	139	1 402	42	2 569
1963	171	354	237	138	164	1 350	52	2 466
1964	184	325	237	119	138	1 565	60	2 628
1965	171	249	245	176	142	1 677	72	2 732
1966	146	371	227	124	136	1 842	46	2 892
1967	218	355	359	167	144	2 200	59	3 502
1968	288	301	574	76	152	2 432	182	4 005

1969	169	328	643	116	122	2 691	191	4 260
1970	176	349	592	46	135	2 930	221	4 449
1971	152	274	487	46	67	3 008	211	4 245
1972	183	207	462	39	62	2 172	302	3 427
1973	214	139	436	32	57	2 160	392	3 430
1974	281	126	583	43	111	3 058	449	4 651
1975	419	186	909	60	186	4 070	613	6 443
1976	364	183	803	55	169	3 158	638	5 370
1977	451	284	934	38	195	3 430	718	6 050
1978	544	321	920	60	183	3 706	924	6 658
1979	360	286	690	44	161	3 909	944	6 394
1980	467	296	787	67	165	3 925	941	6 648
1981	683	547	1 048	65	203	4 061	1 159	7 766
1982	528	507	919	52	218	4 305	1 160	7 689
1983	572	661	1 256	71	285	4 605	1 127	8 577
1984	657	752	1 231	94	253	4 744	1 154	8 885
1985	556	589	1 169	66	261	4 708	1 139	8 488

* : Puis divers à partir de 1968. Sources : *Compte général* (1948-1967), CNME-CEPME (1968-1985).

Tableau D. Faillites et liquidations judiciaires industrielles (1913-1947).

Année	Boissons	Alimentation	Chimie	Textile	Polygraph.	Métaux	Total
1913	357	575	72	42	31	183	1 260
1927	800	1 492	199	182	93	897	3 663
1928	872	1 373	166	136	84	937	3 568
1929	893	1 342	209	94	116	1 150	3 804
1930	853	1 285	221	155	99	1 211	3 824
1931	843	1 539	356	231	130	1 641	4 740
1932	1 109	2 019	496	352	184	1 943	6 103
1933	1 121	2 247	409	242	179	1 939	6 137
1934	1 342	2 228	480	218	262	1 990	6 520
1935	1 368	2 446	602	183	234	1 971	6 804
1936	1 141	1 932	446	138	218	1 381	5 256
1937	754	1 684	271	67	261	909	3 946
1938	809	1 384	207	45	102	654	3 201
1939	636	1 024	212	68	80	496	2 516
1940	157	252	30	22	31	94	586
1941	150	194	50	13	34	137	578
1942	101	121	38	5	32	97	394
1943	56	74	22	10	10	66	238
1944	46	84	28	7	9	73	247
1945	26	68	25	11	6	61	197
1946	52	126	27	4	6	83	298
1947	119	249	72	1	18	136	595

Source : SGF. Polygraph. : industries polygraphiques (imprimeurs, brocheurs, relieurs, éditeurs, etc.).

Tableau E. Défaillances pour l'industrie des métaux (1947-1967).

Année	Faillites	Liquidations puis règlements judiciaires	Total
1947	78	20	98
1948	176	48	224
1949	286	121	407
1950	420	173	593
1951	544	141	685
1952	390	159	549
1953	422	141	563
1954	389	152	541
1955	377	231	608
1956	318	274	592
1957	324	300	624
1958	346	334	680
1959	371	283	654
1960	216	199	415
1961	232	208	440
1962	242	247	489
1963	256	200	456
1964	243	252	495
1965	298	273	571
1966	262	267	529
1967	298	328	626

Liquidations judiciaires jusqu'en 1955, règlements judiciaires de 1955 à 1967. Source : INSEE (dépouillement du *Bulletin mensuel de statistiques*).

Tableau F. Les sous-secteurs industriels stables (1974-1985)*

Année	M.	Verre	C.	IAA	Textile	Cuir	Bois	Papier	Édition	Plastique
1974	67	9	35	37	300	24	107	19	245	37
1975	108	16	62	56	455	24	166	20	341	41
1976	106	10	53	48	392	27	154	29	340	52
1977	103	20	72	60	451	15	252	32	365	58
1978	87	26	70	62	591	21	283	38	371	70
1979	74	15	72	60	360	22	260	26	431	50
1980	82	16	70	51	467	39	238	39	419	57
1981	106	28	69	60	683	35	495	52	485	105
1982	132	21	65	90	528	31	474	33	517	66
1983	146	38	101	77	572	38	620	41	474	74
1984	143	37	73	78	657	30	716	36	498	80
1985	134	37	75	64	556	30	544	45	538	80
Moy.	107	23	68	62	501	28	359	34	419	64

M = Minéraux ; C = Chimie. Sources : CNME et CEPME. Moy. = moyenne. * sans ambiguïté de changement de nomenclature entre NAE et NAP.

Tableau G. Les trois grands secteurs industriels au sens strict (1975-1985).

Année	Equipement	Intermédiaires	Consommation	Total
1975	554*	685*	1 557*	2 796
1976	458*	566*	1 476*	2 500
1977	478	732	1 506	2 716
1978	553	739	1 739	3 031
1979	533	652	1 648	2 833
1980	556	650	2 025	3 231
1981	805	870	2 555	4 230
1982	726	844	2 261	3 831
1983	917	1 131	2 591	4 639
1984	917	1 154	2 929	5 000
1985	783	976	3 032	4 791
Moyenne	661,8	818,1	2 119,9	3 599,8

* : estimation. Source : INSEE.

Tableau H. Croisement secteurs-régions pour l'industrie en 1985.

Région	E	I	C	Total 1	BTP	Total 2
Ile-de-France	246	216	1 017	1 479	966	2 445
Champagne-Ard.	10	21	51	82	104	186
Picardie	20	26	61	107	140	247
Haute-Normandie	10	13	33	56	98	154
Centre	26	46	92	164	160	324
Basse-Normandie	12	11	52	75	94	169
Bourgogne	18	22	63	103	120	223
Nord-Pas-de-Cal.	33	52	112	197	241	438
Lorraine	33	40	106	179	234	413
Alsace	19	25	42	86	195	281
Franche-Comté	18	13	36	67	67	134
Pays de la Loire	30	40	117	187	184	371
Bretagne	29	45	116	190	303	493
Poitou-Charentes	20	14	65	99	103	202
Aquitaine	35	40	135	210	289	499
Midi-Pyrénées	25	41	154	220	289	509
Limousin	6	12	50	68	51	119
Rhône-Alpes	91	168	300	559	401	960
Auvergne	8	25	45	78	109	187
Languedoc-Rous.	21	25	101	91	340	431
PACA	73	75	249	397	693	1 090
Corse	0	2	14	16	27	43
DOM-TOM	0	4	21	25	42	67
Total	783	976	3 032	4 791	5 250	10 041

E = équipement ; I = intermédiaires ; C = consommation. Source : INSEE.

Tableau I. Répartition des défaillances selon les régions extrêmes en 1985.

Secteur	%	Régions en tête	Régions en queue
Industrie sans BTP	18	Limousin, Ile-de-France, Franche-Comté, Rhône-Alpes.	Languedoc-Roussillon, Haute-Normandie, Corse, Alsace.
BTP	20	Alsace, Languedoc-Roussillon, Bretagne, DOM-TOM.	Ile-de-France, Rhône-Alpes, Pays de la Loire, Limousin, Poitou-Charentes.

Source : INSEE.

Tableau J. Les séries statistiques ayant servi aux régressions (1875-1913).

Année	Brevets d'invention	Constit. de sociétés	Indice Prix 100 :1912	Salaires	Production Industrielle 100 : 1911	FBCF	M 1
1875	4 660	4 220	110	225	50	2 348	12
1876	5 390	4 020	110	225	51	2 433	12
1877	5 610	4 090	111	230	50	2 592	13
1878	6 350	4 150	102	230	51	2 500	14
1879	6 160	4 520	99	230	49	2 662	13
1880	6 060	5 180	102	235	53	3 097	13
1881	6 200	5 470	99	235	58	3 461	14
1882	6 270	5 180	97	235	59	3 464	14
1883	6 570	4 640	93	240	58	3 286	14
1884	6 720	4 340	86	240	56	3 127	14
1885	7 070	4 470	84	240	55	2 855	13
1886	7 360	4 340	81	245	56	2 627	14
1887	7 280	4 200	78	245	57	2 751	14
1888	7 180	4 200	82	250	59	2 790	15
1889	7 810	4 150	85	250	62	2 798	13
1890	7 630	4 470	85	255	61	3 002	14
1891	7 860	4 710	83	255	64	3 057	14
1892	8 430	4 700	81	260	68	3 005	14
1893	8 360	4 590	80	260	66	2 962	15
1894	8 850	4 830	74	265	67	2 918	15
1895	8 850	4 800	72	265	63	3 022	15
1896	9 830	4 950	70	270	69	3 103	15
1897	10 970	5 210	70	275	71	3 186	15
1898	10 900	5 600	73	280	66	3 409	15
1899	11 190	5 910	79	285	72	3 777	16
1900	11 000	5 610	84	290	72	4 034	17
1901	10 710	5 490	81	290	68	3 771	17
1902	10 700	5 570	80	295	71	3 526	17
1903	11 040	5 690	82	300	72	3 621	18
1904	11 140	5 810	80	300	75	3 517	19
1905	11 460	6 030	83	305	77	3 591	20
1906	11 870	6 030	88	310	79	3 685	21
1907	12 680	6 840	92	315	84	4 172	21
1908	12 220	6 980	86	320	84	4 300	23
1909	11 900	6 890	86	325	90	4 248	24

1910	14 270	7 130	92	330	97	4 792	24
1911	13 970	6 850	96	330	100	4 899	25
1912	14 060	7 520	100	335	109	5 370	25
1913	14 280	7 150	98	340	109	5 759	27

Sources : notre thèse d'État, sauf les brevets d'invention (*Annuaire de l'INSEE*, 1966).

Tableau K. Table de passage entre les nomenclatures industrielles.

Intitulé	Compte général 1874-1902	Compte général 1903-1967	SGF puis INSEE 1927- 1949	CNME, CEPME 1955-1985	INSEE 1951-1981
TEXTILE	Industrie textile	Industries textiles proprement dites	Textile, couture, vêtement	Textile, habillement, travail des étoffes	Textiles et cuirs
BOIS	Industrie du bois	Bois (sciage, etc.)	Industrie du bois	Bois, ameublement, papier, carton	
MÉTAUX	Industrie des métaux	Métaux, machines et instruments en métal	Industries métallurgiques	Production des métaux, industrie mécanique	Production des métaux
CHIMIE	Produits chimiques et céramiques	Produits chimiques, caoutchouc, céramique	Chimie et céramique	Chimie de base, céramique, parachimie	
CUIR	Industrie du cuir	Cuirs et peaux	Cuirs et peaux	Cuir et chaussure	Avec textile
BÂTIMENT	Industrie du bâtiment	Terrassements, maçonnerie, etc.	Bâtiment et travaux publics	Bâtiment et travaux publics	Bâtiment et génie civil
LUXE	Industrie du luxe	Horlogerie, bijouterie	Horlogerie, bijouterie	Avec diverses industries	Avec divers

Tableau L. Les faillites et liquidations par grands secteurs (1874-1913).

Année	Industries	Banques	Commerces	Total
1874	2 430	430	2 740	5 600
1875	2 200	180	2 980	5 360
1876	2 000	130	3 060	5 190
1877	1 840	130	3 510	5 480
1878	2 160	110	3 750	6 020
1879	2 120	100	3 950	6 170
1880	2 090	160	4 050	6 300
1881	2 280	150	4 370	6 800
1882	2 430	220	4 410	7 060
1883	2 340	220	4 410	6 970
1884	2 670	250	4 800	7 720
1885	2 750	160	5 110	8 020
1886	2 920	140	5 700	8 760

1887	2 730	150	5 250	8 130
1888	2 470	130	5 150	7 750
1889	3 030	130	6 170	9 330
1890	3 010	90	5 380	8 480
1891	2 910	110	5 450	8 470
1892	2 750	110	5 580	8 440
1893	2 920	100	5 300	8 320
1894	3 200	110	5 860	9 170
1895	2 880	80	5 490	8 450
1896	2 890	80	5 690	8 660
1897	3 000	100	5 870	8 970
1898	3 080	100	6 400	9 580
1899	3 050	70	6 060	9 180
1900	3 110	90	6 090	9 290
1901	2 930	140	5 860	8 930
1902	3 140	110	5 750	9 000
1903	2 460	50	6 200	8 710
1904	2 570	60	6 690	9 320
1905	2 490	70	6 530	9 090
1906	2 540	60	5 960	8 560
1907	2 370	50	5 360	7 780
1908	2 310	150	5 070	7 530
1909	2 320	80	5 460	7 860
1910	2 180	60	5 450	7 690
1911	2 530	230	6 230	8 990
1912	2 740	180	6 600	9 520
1913	2 640	160	6 160	8 960
Moyenne	2 612	130,75	5 248	7 990

Source : *Compte général*. Données arrondies.

Tableau M. Nombre de condamnés pour banqueroute (1874-1913).

Année	Banqueroute simple	Banqueroute frauduleuse	Total
1874	1 041	89	1 130
1875	948	84	1 032
1876	798	76	874
1877	879	51	930
1878	978	41	1 019
1879	1 039	44	1 083
1880	872	48	920
1881	839	37	876
1882	886	30	916
1883	867	46	913
1884	803	40	843
1885	954	59	1 013
1886	896	37	933
1887	982	31	1 013
1888	920	36	956
1889	882	14	896
1890	815	21	836

1891	711	30	741
1892	721	27	748
1893	603	35	638
1894	858	24	882
1895	828	26	854
1896	849	24	873
1897	791	28	819
1898	840	12	852
1899	878	17	895
1900	702	16	718
1901	692	20	712
1902	691	14	705
1903	691	14	705
1904	690	19	709
1905	667	19	686
1906	561	20	581
1907	557	15	572
1908	676	13	689
1909	629	7	636
1910	633	13	646
1911	650	10	680
1912	807	19	826
1913	836	12	848
Moyenne	799	30	830

Source : *Compte général de l'administration de la Justice criminelle*. Moyennes arrondies.

Tableau N. Liste des secteurs pour le modèle économétrique de 1986.

N°	Secteur	N°	Secteur
14	Production de minéraux divers	30	Fabrication d'équipement ménager
15	Production de matériaux de construction et de céramique	31	Constructions de véhicules autos
16	Industrie du verre	32	Construction navale
17	Industrie chimique de base	33	Construction aéronautique
18	Parachimie	34	Fabrication d'instruments et matériels de précision
19	Industrie pharmaceutique	43	Industrie des fils et fibres artificiels et synthétiques
20	Fonderie	44	Industrie textile
21	Travail des métaux	45	Industrie du cuir
22	Fabrication de machines agricoles	46	Industrie de la chaussure
23	Fabrication de machines-outils	47	Industrie de l'habillement
24	Production d'équipement industriel	48	Travail mécanique du bois
25	Fabrication de matériel de manutention, etc.	49	Industrie de l'ameublement
27	Fabrication de machines de bureau et de matériel de traitement de l'inform.	50	Industrie du papier et du carton
	Fabrication de matériel électrique	51	Imprimerie, presse, édition
28	Fabrication de matériel électronique	52	Industrie du caoutchouc
29	ménager et professionnel	53	Transform. des matières plastiques
		54	Industries diverses

Source : INSEE.

Tableau O. Les définitions des variables sectorielles pour le modèle 1986.

Variable	Définition	Source
V ₁	Taux de défaillance en 1983 = nombre de défaillances / nombre d'entreprises	CEPME pour les défaillances sectorielles ; INSEE pour les entreprises au 1 ^{er} janvier 1983.
V ₂	Taux de création en 1980 : nombre de créations / nombre d'entreprises	Le nombre d'entreprises a été recalculé.
V ₃	Variation du taux d'exportation entre 1980 et 1981, en pourcentage	INSEE.
V ₄	Variation du taux d'exportation entre 1981 et 1982, en pourcentage	INSEE.
V ₅	Taux d'exportation en 1982 : exportations/production distribuée	INSEE.
V ₆	Variation du taux de pénétration entre 1980 et 1981, en pourcentage	INSEE.
V ₇	Variation du taux de pénétration entre 1981 et 1982, en pourcentage	INSEE.
V ₈	Taux de pénétration en 1982 : importations/marché intérieur	INSEE.
V ₉	Variation du chiffre d'affaires entre 1980 et 1981, en pourcentage	INSEE.
V ₁₀	Variation du chiffre d'affaires entre 1981 et 1982, en pourcentage	INSEE.
V ₁₁	Variation du taux de rentabilité financière entre 1980 et 1981, en %	INSEE, données communiquées par P. Muller.
V ₁₂	Variation du taux de rentabilité financière entre 1981 et 1982, en %	INSEE, données communiquées par P. Muller.
V ₁₃	Taux de rentabilité financière 1982 = profit brut courant avant impôt/fonds propres	INSEE, données communiquées par P. Muller.

Tableau P. Extraits de la matrice des corrélations du modèle 1986.

Var.	V ₁	V ₂	V ₉	V ₁₀	V ₁₁	V ₁₂	V ₁₃
V ₂	0,628						
V ₃	0,033						
V ₄	0,067						
V ₅	0,268						
V ₆	- 0,109						
V ₇	- 0,004						
V ₈	0,225						
V ₉	0,618	0,516	1				
V ₁₀	0,380	0,277	0,391	1			
V ₁₁	- 0,861	- 0,618	- 0,712	- 0,362	1		
V ₁₂	0,003	0,096	0,050	0,227	0,113	1	
V ₁₃	- 0,850	- 0,550	- 0,729	- 0,473	0,913	0,087	1

Tableau Q. Le nombre moyen de défaillances par régions (1867-1913).

Région	1867-1876	1877-1886	1887-1896	1897-1906	1907-1913
Aquitaine	347,0	561,9	712,6	684,7	590,3
Auvergne	100,3	135,7	180,4	211,6	226,1
Alsace	122,0*	0	0	0	0
Bourgogne	200,2	241,4	296,6	296,8	255,0
Bretagne	96,3	114,2	127,1	177,5	179,8
Champagne-Arden.	174,9	256,2	335,3	280,0	236,7
Centre	132,5	179,3	291,4	306,5	297,4
Franche-Comté	82,1	134,3	143,9	136,3	138,3
Languedoc-Rousil.	117,3	229,5	364,1	428,4	341,1
Limousin	46,0	72,8	74,4	96,5	111,0
Lorraine	91,3**	106,7	141,4	153,6	165,6
Midi-Pyrénées	165,0	279,0	333,1	344,7	303,4
Nord-Pas-de-Calais	197,3	387,4	567,6	694,8	620,1
Basse-Normandie	141,2	177,8	226,8	229,9	205,6
Haute-Normandie	202,4	222,1	303,8	321,8	292,3
Pays de la Loire	162,8	195,5	287,8	291,5	330,6
Picardie	200,0	244,9	299,7	349,2	357,7
Poitou-Charentes	154,1	233,6	302,7	282,8	242,0
PACA	345,7	556,3	724,3	967,7	709,5
Rhône-Alpes	349,1	586,7	801,8	906,6	823,4
Corse	2,9	1,6	4,7	6,5	8,0
Ile-de-France	1 789,4	2 003,3	2 086,6	1 893,2	1 730,7
Total	5 219,6	6 920,2	8 606,1	9 060,6	8 164,6

* : jusqu'en 1869 inclus. ** : perte de la Moselle en 1870. Source : *Compte général*.

Tableau R. Quatre indicateurs des défaillances en France (1874-1913).

Année	Nombre	Passif	Actif	Dividende %
1874	5 600	23 960 000	7 710 000	20,5
1875	5 360	24 600 000	6 570 000	14,7
1876	5 190	29 850 000	9 500 000	19,2
1877	5 480	26 070 000	8 080 000	22,1
1878	6 020	25 540 000	6 920 000	16,8
1879	6 170	26 070 000	7 660 000	20,1
1880	6 300	23 740 000	6 990 000	20,8
1881	6 800	23 630 000	6 350 000	18,3
1882	7 060	24 390 000	7 510 000	18,7
1883	6 970	31 330 000	8 060 000	18,4
1884	7 720	28 440 000	8 090 000	18,2
1885	8 020	35 460 000	8 690 000	18,5
1886	8 760	24 190 000	9 580 000	19,1
1887	8 130	29 320 000	7 560 000	11,9
1888	7 750	39 030 000	10 350 000	19,5
1889	9 330	47 090 000	11 850 000	24,3
1890	8 480	54 430 000	26 250 000	29,9
1891	8 470	32 640 000	16 000 000	-
1892	8 440	29 070 000	5 160 000	-
1893	8 320	31 190 000	9 480 000	-
1894	9 170	42 270 000	19 500 000	-
1895	8 450	32 960 000	7 570 000	-
1896	8 660	23 920 000	5 870 000	-
1897	8 970	20 160 000	4 680 000	-
1898	9 580	21 100 000	4 170 000	-
1899	9 180	15 450 000	3 200 000	-
1900	9 290	17 600 000	3 900 000	-
1901	8 930	16 490 000	3 920 000	-
1902	9 000	16 880 000	2 910 000	-
1903	8 710	15 880 000	3 410 000	-
1904	9 320	15 970 000	2 990 000	-
1905	9 090	21 200 000	6 320 000	-
1906	8 560	31 720 000	5 470 000	-
1907	7 780	14 360 000	2 700 000	-
1908	7 530	13 610 000	3 070 000	-
1909	7 860	17 420 000	3 340 000	-
1910	7 690	12 600 000	2 960 000	-
1911	8 990	11 240 000	2 470 000	-
1912	9 520	12 720 000	2 340 000	-
1913	8 960	14 850 000	3 120 000	-
Moyenne	7 990	24 961 000	7 056 750	19,47 %

Source : *Compte général*. Faillites et liquidations judiciaires à partir de 1889.

Tableau S. Faillites et liquidations judiciaires françaises en 1889.

Industries	Liquid. Jud.	Faillites	Ensemble
Industrie textile	113	207	320
Industrie du bois	102	238	340
Industrie des métaux	132	262	394
Industrie du cuir	80	159	239
Industrie des produits chimiques	56	89	145
Céramique	23	60	83
Industrie du bâtiment	157	386	543
Industries de luxe	98	212	310
Total Industrie (sens strict)	761	1 613	2 374
Alimentation	868	2 325	3 193
Habillement et toilette	473	918	1 391
Ameublement	90	172	262
Banquiers, agents d'affaires	26	103	129
Transports	60	195	255
Aubergistes, Logeurs	197	743	940
Imprimeurs, libraires, éditeurs	49	87	136
Divers	184	470	654
Total autres secteurs	1 947	5 013	6 960
Total général	2 708	6 626	9 334

Source : *Bulletin de statistique et de législation comparée*, 1893, p. 525.

Tableau T. Le rapport C/D par région et C/(D + F) pour la Seine (1868-1913).

Période	Paris	Lyon	Aix	Bordeaux	Douai	Rennes	France	Seine
1868-73	1,62	1,49	1,83	1,62	1,94	2,45	1,76	-
1874-83	1,82	1,47	1,86	1,78	1,65	2,39	1,87	-
1884-93	1,83	1,85	1,58	1,73	1,77	2,53	1,90	1,53
1894-03	2,02	1,90	1,72	1,81	2,22	2,66	2,14	1,71
1904-13	2,04	1,61	1,95	2,06	2,33	2,88	2,09	1,74

Source : *Compte général*. La « région » correspond ici au ressort de la Cour d'Appel.

Tableau U. Constitutions de sociétés commerciales en France (1868-1913).

Année	SNC	SCS	SCA	SCV	SA
1868	3 566	299	85	54	191
1869	3 473	303	105	63	200
1870	2 482	198	80	33	223
1871	2 453	190	75	16	83
1872	3 856	335	110	32	239
1873	3 422	284	90	61	220
1874	3 548	329	100	41	214
1875	3 562	278	80	43	253
1876	3 442	247	75	19	239
1877	3 404	290	71	33	290
1878	3 515	266	80	35	256
1879	3 536	292	120	62	511
1880	3 919	292	129	39	797
1881	3 993	312	143	50	976
1882	3 794	433	156	58	738
1883	3 658	385	117	49	432
1884	3 482	354	90	49	363
1885	3 339	668	89	52	325
1886	3 174	710	91	42	319
1887	3 114	641	94	141	205
1888	3 101	664	62	51	324
1889	2 947	750	80	45	324
1890	3 226	757	70	43	374
1891	3 348	745	84	90	446
1892	3 349	814	63	48	425
1893	3 232	822	61	70	401
1894	3 375	865	60	131	403
1895	3 334	831	66	146	423
1896	3 309	934	60	140	510
1897	3 449	952	79	165	561
1898	3 552	965	85	159	841
1899	3 616	1 005	88	161	1 042
1900	3 497	970	85	158	895
1901	3 535	988	83	158	723
1902	3 643	1 003	71	185	663
1903	3 724	1 051	88	225	601
1904	3 795	1 111	64	206	638
1905	3 718	1 165	67	248	836
1906	3 848	1 031	69	257	823
1907	4 093	1 170	90	356	1 133
1908	4 272	1 245	100	358	1 002
1909	4 295	1 086	68	345	1 092
1910	4 426	1 029	90	414	1 174
1911	4 538	589	91	407	1 226
1912	4 624	1 142	114	316	1 328
1913	4 613	971	66	245	1 255

Sources : Ministère de la Justice et notre évaluation pour les SCS et les SCA concernant 1868 à 1876.

Tableau V. Dissolutions de sociétés commerciales en France (1890-1913).

Année	SNC	SCS	SCA	SCV	SA
1890	1 826	201	29	7	142
1891	1 777	200	21	4	151
1892	1 918	277	43	10	179
1893	1 814	256	32	12	154
1894	1 848	288	37	23	199
1895	1 798	309	46	9	167
1896	1 794	309	37	13	173
1897	1 903	312	32	18	195
1898	1 918	320	42	90	221
1899	1 956	327	38	16	212
1900	1 824	366	38	10	278
1901	1 918	375	32	26	314
1902	1 950	335	33	27	355
1903	2 044	371	26	11	347
1904	2 164	317	24	16	312
1905	2 247	384	44	31	344
1906	2 106	385	31	21	316
1907	2 036	437	31	23	367
1908	2 149	403	29	38	385
1909	2 292	403	38	29	424
1910	3 322	395	20	28	421
1911	2 419	435	38	44	455
1912	2 374	499	35	30	562
1913	2 551	465	50	28	564

Source : Ministère de la Justice.

Tableau W. Les rapports des flux démographiques pour la Seine (1882-1913).

Année	C/F	C/Fs	C/Liq
1882	1,15	10,3	-
1883	0,98	8,9	-
1884	0,72	7,2	5,0
1885	0,78	8,3	6,4
1886	0,75	8,6	6,3
1887	0,90	9,8	8,1
1888	0,93	9,2	7,5
1889	0,73	9,5	8,2
1890	1,02	11,5	10,9
1891	1,05	13,6	9,7
1892	1,03	13,6	10,0
1893	1,03	15,9	9,6
1894	1,00	10,3	9,7
1895	1,09	12,6	11,3
1896	1,15	13,2	11,1
1897	1,31	13,7	12,3
1898	1,27	15,3	12,9

1899	1,55	17,6	14,4
1900	1,54	11,3	11,8
1901	1,40	9,1	13,1
1902	1,47	14,5	12,7
1903	1,55	11,4	15,9
1904	1,39	14,4	14,1
1905	1,55	16,7	11,8
1906	1,62	12,6	15,6
1907	2,17	15,0	16,6
1908	1,84	11,7	15,1
1909	2,12	13,8	14,9
1910	2,08	14,2	19,6
1911	2,04	12,4	14,8
1912	1,94	11,3	14,8
1913	1,93	11,7	16,1

Sources : Ministère de la Justice et *Annuaire statistique de la ville de Paris*. C : constitutions de sociétés ; F : ensemble des faillites (et des liquidations judiciaires à partir de 1889) ; FS : faillites (et liquidations judiciaires) de sociétés ; Liq. : liquidations amiables de sociétés.

Tableau X. Faillites et liquidations amiables de sociétés (1878-1913).

Année	Faillites de Stés en France	Faillites globales Seine	Faillites de SA Seine	Liquidations amiables Seine
1878	-	-	16	-
1879	-	-	14	-
1880	172	-	18	-
1881	207	-	44	-
1882	220	191	51	-
1883	226	200	72	-
1884	303	226	79	327
1885	208	202	42	264
1886	-	192	41	262
1887	-	176	20	214
1888	-	172	17	210
1889	-	176	20	202
1890	-	158	26	167
1891	-	142	19	199
1892	-	141	16	193
1893	-	116	18	192
1894	-	185	19	196
1895	-	154	21	171
1896	-	148	-	176
1897	-	153	-	171
1898	-	147	-	174
1899	-	136	-	166
1900	-	202	-	193
1901	-	246	-	172
1902	-	163	-	187
1903	-	208	-	150
1904	-	172	-	176
1905	-	151	-	213
1906	-	200	-	162

1907	-	191	-	173
1908	-	249	-	192
1909	-	211	-	195
1910	-	200	-	145
1911	-	235	-	197
1912	-	264	-	202
1913	-	244	-	177

Sources : Notre dépouillement du *Journal des Sociétés Civiles et Commerciales* (ensemble des faillites de sociétés pour la France) ; *Annuaire statistique de la ville de Paris* pour les trois autres séries. Voir aussi la *Revue des Sociétés*, 1883, p. 204-205. A partir de 1889, il s'agit des faillites et des liquidations judiciaires de sociétés.

Tableau Y. Les durées prévues des nouvelles sociétés par actions (1889-1913).

Année	0 à 9 ans	10 à 29 ans	30 à 99 ans	Illimitée*
1889	5,3	37,5	54,2	3,0
1890	5,7	34,5	53,8	6,0
1891	6,3	39,2	51,3	3,2
1892	7,0	37,5	50,6	4,9
1893	4,1	41,7	49,1	5,1
1894	3,4	33,3	54,4	8,9
1895	4,6	33,2	50,2	12,0
1896	3,0	31,5	55,8	9,7
1897	3,9	30,8	54,7	10,6
1898	3,5	25,3	63,4	7,8
1899	3,3	23,0	69,8	3,9
1900	2,9	25,7	66,9	4,5
1901	1,7	26,7	66,6	5,0
1902	3,0	30,3	61,4	5,3
1903	3,5	27,4	63,5	5,6
1904	2,9	29,5	60,9	6,7
1905	3,0	27,0	64,6	5,4
1906	1,5	27,0	66,7	4,8
1907	2,3	23,4	69,3	5,0
1908	1,9	21,7	70,3	6,1
1909	1,6	22,1	71,4	4,9
1910	2,4	24,9	67,3	5,4
1911	1,2	21,9	71,3	5,6
1912	1,8	16,6	72,3	9,3
1913	1,1	14,9	74,6	9,4

Source : Ministère de la Justice. * : et durée indéterminée ou inconnue.

Tableau Z. Le capital unitaire des sociétés par actions (1881-1913).

Année	Seine	France	Année	Seine	France
1881	4 980	-	1898	3 130	1 317
1882	3 500	-	1899	1 857	2 072
1883	2 190	-	1900	2 851	872
1884	2 300	-	1901	2 653	1 314
1885	2 520	-	1902	2 398	610
1886	1 820	-	1903	1 529	411
1887	1 240	-	1904	2 824	514
1888	2 280	-	1905	3 288	584
1889	3 210	1 232	1906	1 873	567
1890	2 620	878	1907	1 867	779
1891	1 810	861	1908	2 528	467
1892	1 650	1 135	1909	2 884	489
1893	1 990	609	1910	3 086	581
1894	1 875	773	1911	3 000	719
1895	2 185	787	1912	3 375	617
1896	1 720	556	1913	3 096	895
1897	2 882	671	Moyenne	2 515	812

Source : *Annuaire statistique de la ville de Paris* et *Annuaire de la SGF* (1914-1915), p. 38. En milliers de francs courants. Moyennes arrondies.

Tableau AA. Les taux démographiques par formes de sociétés (1859-1913).

Type	1859-68	1869-78	1879-88	1889-98	1899-08	1909-13
SA						
C/N	4,1	12,8	12,1	6,7	6,9	7,7
D/N	-	-	-	2,5	2,6	3,1
SCA						
C/N	2,6	1,8	2,1	1,3	1,3	1,4
D/N	-	-	-	0,1	0,1	0,1
SCS						
C/N	4,3	1,9	2,9	3,8	3,7	3,0
D/N	-	-	-	1,2	1,3	1,4
SNC						
C/N	5,4	4,6	4,0	3,2	3,1	3,5
D/N	-	-	-	1,8	1,7	2,0
Ensemble						
C/N	5,1	4,2	4,1	3,5	3,6	3,9
D/N	3,2	2,4	2,2	1,7	1,7	1,9

Source : Ministère de la Justice et notre évaluation de N (nombre de sociétés). Formule employée : moyenne des flux sur 10 ans / Stock de la dernière année.

Tableau AB. Constitutions sectorielles de sociétés par actions (1889-1913).

Année	Finances	Industries	Commerces	Divers	Total
1889	47	303	92	7	449
1890	94	304	72	17	487
1891	143	351	115	11	620
1892	120	318	92	6	536
1893	138	287	75	32	532
1894	130	315	114	35	594
1895	154	341	100	40	635
1896	123	423	131	34	711
1897	179	437	169	20	805
1898	155	550	327	53	1 085
1899	221	753	249	68	1 291
1900	169	669	267	33	1 138
1901	116	575	252	21	964
1902	91	456	283	89	919
1903	82	493	233	47	855
1904	103	478	256	55	892
1905	164	572	308	68	1 112
1906	144	630	281	56	1 111
1907	163	798	366	64	1 391
1908	183	737	389	55	1 364
1909	200	667	379	74	1 320
1910	202	858	558	60	1 678
1911	267	911	487	59	1 724
1912	243	995	455	65	1 758
1913	202	956	364	44	1 566

Source : Ministère de la Justice. Finances : banques, assurances et sociétés immobilières ; Industries : industries diverses, sociétés industrielles, coopératives de production, filatures, éclairage, gaz, électricité, chemin de fer, mines et carrières, métallurgie, chimie, tramways, journaux, imprimeries, bâtiment, construction, travaux publics, habitations à bon marché ; Commerces : alimentation, coopératives de consommation, eaux minérales, hôtels, tissu, représentation, transports, commission et commerces divers ; Divers : autres sociétés, orphelinats agricoles, enseignement, sociétés d'études coloniales, établissements de médecins, agences de publicité, théâtres, spectacles et sports.

Tableau AC. Constitutions de sociétés par actions pour 3 pays (1870-1913).

Période	Allemagne	Royaume-Uni	France
1870-1879	148,1	1 015,5	378,4
1880-1889	154,2	1 989,0	643,0
1890-1899	200,0	2 733 ,8*	929,5
1900-1909	164,9	4 622,3**	1 168,7
1910-1913	175,8	3 226,3	1 681,5

Sources : Allemagne (*Bulletin de statistiques et de législation comparée*, 1900, t. 48, p. 510 ; Liefmann (1924) *Les formes d'entreprises*, p. 82) ; Royaume-Uni : L. Levi (1886) *The Progress of Joint-Stock Companies*, p. 258 ; D.H. Mac Gregor (1929) « Joint-Stock Companies and the Risk Factor », *Economic Journal*, p. 505) ; France (SCA + SCV + SA) : ministère de la Justice et SGF (nombres moyens). * période 1890-1894 (*Statistical abstract for the UK*, 1895, p. 201). **période 1902-1909 (*Statistical abstract for the UK*, 1916, p. 341).

Tableau AD. Faillites sectorielles de quatre régions françaises (1875-1888).

Secteur	IDF		Rhône-Alpes		PACA		Nord	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Textile	501	6,1	495	23,9	226	14,8	464	28,5
Bois	775	9,5	277	13,4	136	8,9	197	12,1
Métaux	1 083	13,3	268	13,0	114	7,5	225	13,8
Cuir	766	9,4	251	12,1	297	19,5	151	9,3
Chimie	921	11,3	173	8,4	156	10,2	154	9,4
Luxe	2 546	31,2	187	9,0	230	15,1	147	9,0
BTP	1 564	19,2	418	20,2	366	24,0	291	17,9
Total	8 156	100	2 069	100	1 525	100	1 629	100

Source : *Compte général de la justice civile et commerciale.*

BIBLIOGRAPHIE

Cette liste se limite aux travaux retenant une perspective de long terme. Pour une bibliographie plus complète, consulter l'édition 2020 de notre thèse d'État et la version 2021 de notre thèse de troisième cycle. Nous ajoutons aussi quatre comptes-rendus qui ont parus dans la revue *Annales ESC* et que nous augmentons un peu. Les livres en question sont suivis d'un astérisque. Cette liste complète celles de nos trois précédents ouvrages.

I. Archives et documents d'études de cas

ANONYME (2021) *Liste des faillites récentes par département*, disponible sur le site ProcedureCollective.fr (consulté le 24 mars).

ARCHIVES NATIONALES (1962), *Contenu de la cote F 12 Commerce et Industrie*, Paris, 122 p. Couvre la période 1715-1853 pour les faillites.

COTE, J., LAFFITTE et PIALAT (1838) *Précis pour les syndics de la faillite de Jean Bérard et compagnie, intimés*, Lyon, Imprimerie de Pélagaud et Lesne, 85 p. Cas d'un notaire devenu industriel.

DREYFUS, M. (1987) *Les sources de l'histoire ouvrière, sociale et industrielle en France*, Paris, Éditions Ouvrières, p. 93. Dossiers de faillites industrielles de 1787 à 1934.

ENGELHARD, M. (1869) *Mémoire pour MM. Nithard et consorts, créanciers de la faillite Charles Hirsch et compagnie*, Paris, Berger-Levrault, 41 p.

FARCY, J.-C. (1992) *Guide des archives judiciaires et pénitentiaires, 1800-1958*, Paris, CNRS éditions, p. 167. Registre de la comptabilité des faillites et liquidations judiciaires.

FAVRE-GILLY et PÉRICAUD (1832) *Mémoire pour les créanciers de la faillite Poilblan, Parlier et compagnie*, Lyon, Imprimerie de G. Rossary, 32 p.

LABEUNIE, J. (1848) *Notice sur les faillites adressée à l'Assemblée nationale le 16 juin 1848*, Paris, Imprimerie J. Frey, 12 p.

LEFEBVRE, P., BENOÎT-CHAMPY, G. (1861) *Mémoire pour MM. Bordeaux et Richardière, liquidateurs de la société J. Mirès et compagnie, caisse générale des chemins de fer contre M. Delfau de Montalba*, Paris, Dentu, 94 p.

MASCRET, H. (1848-1913) *Dictionnaire des faillites... prononcées par les tribunaux de Paris*, Paris, chez l'auteur.

II. Ouvrages, rapports et thèses

- ALCANTARA, B. *et alii* (1984) *L'analyse démographique des petites et moyennes entreprises industrielles dans les pays de la CEE*, Nanterre, IREP, octobre, 297 p.
- BALLEISEN, E.J. (2001) *Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America*, Chapel Hill & London, University of North Carolina Press.
- BEALE, M. A. (1999) *The Modernist Enterprise: French Elites and the Threat of Modernity*, Stanford, Stanford University Press.
- BELLET, D. (1914) *L'évolution de l'industrie*, Paris, Flammarion.
- BOUVIER, J. (1960) *Le Krach de l'Union Générale*, Paris, PUF.
- BOY, L. et PIROVANO, A. dir. (1982) *Droit des faillites et restructuration du capital*, Grenoble, PUG.
- CARON, F. (1985) *Le résistant déclin des sociétés industrielles*, Paris, Perrin.
- CARROLL, G.R. (1987) *Publish and Perish: The Organizational Ecology of Newspaper Industries*, Greenwich, JAI Press.
- CARROLL, G.R., et M.T. HANNAN (2004) *The Demography of Corporations and Industries*, Princeton, Princeton University Press.
- CASSIS, Y., CROUZET, F. et T. GOURVISH dir. (1990) *Management and Business in Britain and France : the Age of the Corporate Economy*, Oxford, Clarendon Press.
- CAYEZ, P. (1980) *Crises et croissance de l'industrie lyonnaise 1850-1900*, Paris, Éditions du CNRS.
- CDSH (1985) *Actions thématiques programmées Sciences de l'Homme et de la Société*, Paris, CNRS, 136 p.³⁶⁸
- CEPME (1986) *Les causes de défaillance des entreprises industrielles*, Paris.
- COMBIER, J., BLAZY, R. (1998) *Les défaillances d'entreprises*, Paris, PUF.
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN (1986) *Le renouvellement du tissu industriel*, Paris.
- CONVERT, F. (1890) *Les entreprises agricoles : organisation, direction (capital, travail et crédit)*, Montpellier et Paris, Coulet et Masson.

³⁶⁸ CSH : Centre de documentation Sciences Humaines, 54 bd Raspail 75270 Paris.

- COUÉTOUX, M. et F. DI RUZZA (1982) *Justice et entreprises en difficulté*, Paris, La Documentation française.
- DACIER, P., LEVET, J.-L., et J.-C. TOURET (1985) *Les dossiers noirs de l'industrie française*, Paris, Fayard.
- DAHMEN, E. (1970) *Entrepreneurial Activity and the Development of Swedish Industry 1919-1939*, Homewood, Irwin. L'original en suédois est de 1950.
- DUFFY, I. (1985) *Bankruptcy and Insolvency in London during the Industrial Revolution*, London, Routledge. Réédité en 2017 avec 12 pages en plus.*
- DURAND, R. (2000) *Entreprise et évolution économique*, Paris, Belin.
- EVARD, A. (1888) *Traité pratique de l'exploitation des mines*, Mons, Editions Dacquain.
- FOSSAT, J. (1893) *Étude historique sur la copropriété familiale*, Bordeaux, thèse en Droit.
- FRASURE, W.W. (1952) *Longevity of Manufacturing Concerns in Allegheny County*, University of Pittsburgh Press, 226 p.
- FREYSSENET, M. et C. OMNÈS (1982) *La crise de la sidérurgie française*, Paris, Hatier.
- GRESLE, F. (1981) *L'univers de la boutique : famille et métier chez les petits patrons du Nord, 1920-1975*, Lille, Presses universitaires du Septentrion.
- GUESNIER, B. (1986) *Job Creation in Europe. Créations d'emplois dans les PME : la France*, Université de Poitiers, Institut d'études régionales, 92 p.
- HOPPIT, J. (1987) *Risk and failure in English business, 1700-1800*, Cambridge, Cambridge University Press.*
- HUSSON, J.-P. (1966) *Les faillites à Lille de 1863 à 1939*, Lille, mémoire DES.
- JOBERT, Ph. et M. MOSS dir. (1990) *The Birth and Death of Companies*, Carnforth, The Pergamon Publishing Group.*
- JOBERT, Ph. Dir. (1991) *Les entreprises aux XIX^e et XX^e siècles*, Paris, Presses de l'École normale supérieure.
- KUNAK, D. (1986) *Strategic Decision Making in Times of Critical Business Growth and Survival*, University of Utah, PhD, 158 p.
- LECOMTE, M. (1890) *Traité théorique et pratique de la liquidation judiciaire*, Paris, Chevalier-Marescq et compagnie.

- LEVRATTO, N. et A. STANZIANI dir. (2011) *Le capitalisme au futur antérieur : crédit et spéculation en France, fin XVIII^e-début XX^e siècles*, Bruxelles, Bruylant.
- LINCOL (1869) *Essai sur l'administration des entreprises industrielles et commerciales*, Paris, E. Lacroix. Réédition 2016 par LM.
- LUCIUS, P. (1935) *Une grande industrie dans la tourmente*, Paris.
- MARCO, L. (1986) *Bibliographie générale des faillites (histoire, droit, économie, gestion)*, Université Paris I, Laboratoire d'histoire et d'analyse de la croissance économique, 46 p. Cette première version contient 712 références.
- MARCO, L. (1989) *La montée des faillites en France, XIX^e-XX^e siècles*, Paris.
- MARCO, L. (2020) *Le flux économique des faillites en France, 1820-1983*, Chisinau, Generis Publishing.
- MARCO, L. (2021) *La démographie des firmes industrielles en France, 1968-1980*, Castres, Édi-Gestion.
- MARCO, L. (2021) *Faillites, licenciements et crise, 1968-1979*, Castres, Édi-Gestion, 2^e édition revue et corrigée.
- MARKOVITCH, T.J. (1965-66) *L'industrie française de 1789 à 1964*, Paris, ISMEA.
- MARLEIX, O. (2021) *Les liquidateurs*, Paris, Robert Laffont.
- MARTIN, J.-C. (1977) *Commerce et commerçants de Niort et des Deux Sèvres*, Paris, thèse ronéotée.
- MARSHALL, A. (1934) *L'industrie et le commerce*, Paris, Giard, 2 volumes.
- MICHAUX, É. (1884) *Études administratives et bureaucratiques des maisons de commerce, d'industrie et de banque*, Paris et Bruxelles, Guillaumin et Lebègue.
- MOLÈNES, H. de (1889) *Des origines romaines de la distinction entre la faillite et la déconfiture. De la faillite des sociétés par actions*, Rouen, thèse en Droit.
- MONTLUC, L.-A. de (1870) *La faillite chez les romains, étude historique*, Paris, Durand et Pédone-Lauriel, 57 p.
- MOSS, M. et Ph. JOBERT dir. (1995) *Naissance et mort des entreprises en Europe, XIX^e-XX^e siècles*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon.*
- RAINELLI, M. dir. (1986) *Filières et dynamique du tissu industriel régional dans la région PACA*, Université de Nice.

- SAYAG, A. et H. SERBAT (1982) *L'application du droit de la faillite*, Paris.
- SMITH, M.S. (2006) *The Emergence of Modern Business Enterprise in France, 1800-1930*, Cambridge, Harvard University Press.
- STEMMER, E. (1952) *Konkurs und Wirtschaft: eine kritische Untersuchung des volkstreckungsrechtes*, Bâle, Helbing & Lichtenhahn.
- STOFFAES, C. (1978) *La grande menace industrielle*, Paris, Calmann-Lévy.
- TAILLEFER, J. (1943) *Création et extension des fonds commerciaux et artisanaux*, Toulouse, thèse en Droit, 223 p.
- TESNIÈRE, V. (2021) *Au bureau de la revue : une histoire de la publication scientifique (XIX^e-XX^e siècle)*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- VERDEIL, F. (1861) *De l'industrie moderne*, Paris, Masson et Garnier frères.
- VIBERT, P. (1895) *La concurrence étrangère : les industries nationales, celles qui naissent et grandissent, celles qui meurent ou se transforment, thèmes de conférences*, Paris, Berger-Levrault.
- WEDERVANG, F. (1965) *Development of a Population of Industrial Firms. The Structure of Manufacturing Industries in Norway, 1930-1948*, Oslo, Universitetsforlaget, 275 p.

III. Articles, communications et papiers de recherche

- BALCAEN, S., OOGHE, H. (2006) « 35 Years of Studies on Business Failure: An Overview of the Classic Statistical Methodologies and their Related Problems », *British Accounting Review*, vol. 38, n° 1, p. 63-93.
- BARRIOS, J.M., HOCHBERG, Y. et MACCIOCCHI, D. (2021) « Rugged Entrepreneurs: The Geographic and Cultural Contours of New Business Formation », *NBER working paper series*, march, n° 28606, 29 p.
- BENNET, R.J, SMITH, H., MONTEBRUNO, N., VAN LIESHOUT, C. (2021) « Changes in Victorian Entrepreneurship in England and Wales, 1851-1911: Methodology and Business Population Estimates », *Business History*, march, 33 p. Prépublication en ligne.
- BIGNON, V. (2011) *Financial Crisis, Business Cycles, and Bankruptcies in the Very Long Run: France during the 19th Century*, Genève, 4th conference Past, Present and Policy, 3 April.
- BLAZY, R. (1996) « Mimétisme, erreurs d'anticipation de la demande et risque de défaillance des entreprises industrielles en France : un modèle économétrique à correction d'erreur », *Économie et Prévision*, n° 125, p. 1-18.

- BORDES, C., MÉLITZ, J. (1992) « Endettement et défaillances d'entreprises en France », *Annales d'économie et de statistique*, n° 28, p. 89-105.
- BOURDON, B.P., BOUCHARCOURT, D. (1974) *Note technique sur la démographie des entreprises et des établissements d'un point de vue régional*, Châlons-sur-Marne, Chambre régionale de commerce et d'industrie, 43 p.
- CARRIOL, M. (1964) « Faillites et ouvertures de commerces à Toulouse depuis 1870 », *Annales du Midi*, vol. 76, n° 67, p. 223-228.
- CAVES, R.E., PORTER, M.E. (1976) « Barriers to Exit », in *Essays on Industrial Organization in Honor of Joe S. Bain*, Cambridge, Ballinger, p. 39-69.
- CHALINE, J.-P. (1985) « Les industriels normands : un patronat sans dynasties ? », *Le Mouvement Social*, n° 132.
- CNME (1972) « L'évolution des défaillances judiciaires en France, 1955-1970 », *Bulletin d'Information Économique*, n° 55.
- CROUZET, F. (1977) « Essor, déclin et renaissance de l'industrie française des locomotives, 1838-1914 », *Revue d'Histoire Économique et Sociale*, n° 1-2.
- EPSTEIN, R. C. (1927) « The Rise and Fall of Firms in the Automobile Industry », *Harvard Business Review*, p. 157-174.
- ERIKSSON, G. (1984) « Growth, Entry and Exit of Firms », *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 86, n° 1, p. 52-67.
- FAMA, E.F., LAFFER, A.B. (1974) « The Number of Firms and Competition », *American Economic Review*, vol. 64, n° 4, p. 670-674.
- FIERAIN, J. (1980) « Saupiquet et les crises de la conserve », *Enquêtes et documents de l'Université de Nantes*, t. 5.
- GAUDARD, J.-P. dir. (1998) « Défaillances d'entreprises : pourquoi elles plongent ? », *L'Usine Nouvelle*, n° 2628, 12 février, p. 20-26.
- GUERINI, M., NESTA, L., RAGOT, X., SCHIAVO, S. (2020) « Dynamique des défaillances d'entreprises en France et crise de la Covid 19 », *OFCE Policy Brief*, n° 19.
- HANNOUN, M. (1974) « Jeunesse, maturité et disparition des grands établissements industriels », *Économie et Statistique*, n° 52, janvier, p. 29-41.
- HENRY, M. (1928) « Les risques de faillite par profession », *Journal de la Société de Statistique de Paris*, n° 69.

- HUTCHINSON, R.G & A.R., NEWCOMER, M. (1938) « A Study in Business Mortality: Length of Life of Business Enterprises in Poughkeepsie, NY », *American Economic Review*, vol. 28, n° 3, September, p. 497-514.
- JAMES, É. (1932) « L'État au secours des entreprises privées défailtantes », *Revue d'économie politique*, vol. 46, p. 1496-1538.
- JÉQUIER, F. (1995) « Une démographie des entreprises est-elle possible ? », *Revue Suisse d'Histoire*, vol. 45, p. 490-501.
- LEVRATTO, N., HAUTCŒUR, P.-C. (2011) « Petites et grandes entreprises face à la faillite au XIX^e siècle en France : du droit à la pratique », in N. Levratto et A. Stanziani dir., *Le capitalisme au futur antérieur*, Bruylant.
- LÉVY-LEBOYER, M. (1976) « Innovation and Business Strategies in Nineteenth and Twentieth-Century France », in E.C. Carter, ed., *Enterprise and Entrepreneurs in Nineteenth and Twentieth-Century France*, Baltimore, John Hopkins, p. 87-135.
- LINDGREN, G. (1953) « How Long Does A Company Live? », *Oxford Economic Papers*, n° 3, October, p. 235-247.
- MARCO, L. (2000) *Index thématique et alphabétique de la revue Commerce & Industrie, 1907-1912*, Université Paris 13, CREGEM, 23 p.
- MARCO, L. et GOGLIO, K. (2003) « Léon Chambonnaud, l'encyclopédiste des affaires », *Market management*, n° 3-4, p. 83-98.
- MARCO, L. et E.-M. HERNANDEZ (2008) « Entrepreneuriat versus salariat : construction et déconstruction d'un modèle ? », *Revue française de gestion*, vol. 34, n° 188-189, p. 61-76.
- MARCO, L. (2009) « Le bazar, chaînon manquant entre le magasin de nouveautés et le grand magasin : opportunités et risques au début du XIX^e siècle », *Annales des Mines, Responsabilité & Environnement*, n° 55, juillet, p. 48-54.
- MARCO, L. (2012) « La gestion du risque dans deux compagnies françaises d'assurance avant 1840 » *Management et Avenir*, p. 195-209.
- MARCO, L. (2021) *Index thématique et alphabétique de Business Gazette, 1907-1913*, Université Sorbonne Paris Nord, CEPN, 10 p.
- MARTIN, J.-C. (1980) « Le commerçant, la faillite et l'historien », *Annales Économies, Sociétés, Civilisations*, n° 6.
- MICHA, B. (1984) « Analysis of Business Failures in France », *Journal of Banking and Finance*, vol. 8, n° 2, p. 281-291.

- MUELLER, D.E. (1972) « A Life Cycle Theory of the Firm », *Journal of Industrial Economics*, vol. 20, n° 3, July, p. 199-219.
- MUNTHE, P. (1958) *La liberté d'accès à l'industrie et au commerce*, Paris, OECE, projet n° 259, 69 p.
- POHL, H. dir. (1991) « Überlebenschancen von Unternehmensgründungen », *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Journal of Business History*, vol. 36, n° 1, 60 p.
- RIVIEZZO, A. SKIPPARI, M. & GAROFANO, A. (2015) « Who wants to live forever: exploring 30 years of research on business longevity », *Business History*, vol. 57, n° 7, p. 970-987.
- ROEHL, R. (1976) « French Industrialization: A Reconsideration », *Explorations in Economic History*, n° 13.
- ROUCOLLE, E. (2001) « Histoire du droit de la faillite en France : une approche des représentations de la défaillance », 10^e conférence AIMS, 26 p.
- SANTI, M. (1981) « Pour une politique de l'entreprise : création, développement, transmission », *Cahiers de recherche du CESA*, n° 195, 39 p.
- SHUBIK, M. (1975) « On the Role of Numbers and Information in Competition », *Revue économique*, vol. 26, n° 4, juillet, p. 605-621.
- SIMULA, P. (1967) « La croissance d'une population d'établissements industriels, Midi-Pyrénées : 1954-1965 », *Revue économique*, n° 4, p. 940-974.
- STONEBAKER, R.J. (1976) « Corporate Profits and the Risk of Entry », *Review of Economics and Statistics*, p. 33-39.
- SUR, U. (2020) « Défaillances d'entreprises et destruction d'emplois », *Revue de l'OFCE*, vol. 168, n° 4.
- TOUTAIN, J.-C. (1996) « Comparaison entre les différentes évaluations du PIB de la France de 1815 à 1938, ou l'histoire économique quantitative a-t-elle un sens ? », *Revue économique*, vol. 47, n° 4, p. 893-919.
- VERLEY, P. (2000) « La création d'entreprise au XIX^e siècle : une approche démographique », in J. Marseille dir., *Créateurs et créations d'entreprises, de la révolution industrielle à nos jours*, Paris, ADHE³⁶⁹, p. 51-69.
- VINS, M. (1968) « Sur la structure socio-professionnelle des faillites à Lille de 1919 à 1939 », *Revue du Nord*.

³⁶⁹ Association pour le développement de l'histoire économique, Paris.

ZARNOWITZ, V. (1961) « Cyclical Aspects of Incorporations and the Formation of New Business Enterprises », in *Business Cycle Indicators*, vol. 1, p. 386-419.

IV. Notes de lecture approfondies

Ian P. H. DUFFY, *Bankruptcy and Insolvency in London during the Industrial Revolution*, New York-London, Garland Publishing Inc., « British Economic History. A Garland Series », 1985, vi-438 p.³⁷⁰

L'histoire économique des faillites est un domaine semé d'embûches. Les étapes de la recherche sur ce thème le montrent aisément. Il faut d'abord surmonter le problème des variations du cadre juridique : cet aspect est bien cerné par les juristes, sauf dans ses implications quantitatives. Car il faut ensuite résoudre le casse-tête des statistiques embrouillées, des nomenclatures disparates, et des modèles incomplets : les économistes sont en retard sur ce point. Enfin, il faut retrouver la réalité des événements, compulser des archives dispersées, rendre au chiffre son odeur d'humanité : les historiens s'y emploient.

En ce domaine, nos collègues anglais ont un avantage de poids, car la révolution industrielle plus précoce a agi très tôt sur le petit monde des faillites. Il existait déjà la thèse de G. F. Todd sur les défaillances de sociétés pour la fin du XIX^e siècle³⁷¹, et les travaux de S. Marriner sur les sources statistiques et archivistiques³⁷². Il manquait une synthèse plus approfondie pour la période 1760-1860 : le livre de Ian Duffy vient enrichir la bibliographie en traitant du cas de Londres et, au-delà, de l'ensemble du système britannique.

Il s'agit en l'occurrence de la version modifiée d'une thèse de doctorat soutenue à l'Université d'Oxford en 1973. D'où un plan classique, en deux parties : la première consacrée au cadre juridique ; et la seconde aux modalités de la faillite. Deux annexes complètent le tout : 1°) Le problème des statistiques de faillites ; 2°) Les actes de concordat. Suit une bibliographie très dense de 26 pages, qui comprend 363 références. L'ouvrage se termine par un supplément statistique de 72 pages qui rendra les plus grands services.

Le chapitre premier fait état des principaux défauts de l'ancienne loi anglaise des faillites (avant 1831) : distinction arbitraire entre commerçants et non-commerçants, trop grande complexité de la gestion judiciaire, incapacité à prévenir les fraudes des débiteurs (p. 7-55). Le droit anglais présente d'autres spécificités ; ainsi la faillite (*bankruptcy*) est réservée aux marchands d'une certaine envergure économique, l'insolvabilité (*insolvency*) aux commerçants moins riches, et la procédure des petites créances (*small debts*) aux non-

³⁷⁰ Luc Marco, « Compte rendu de Ian P.H. Duffy, *Bankruptcy and Insolvency in London during the Industrial Revolution*, New York, Garland Publishing », *Annales, Économies, Sociétés, Civilisations*, 1987, 42-4, p. 829-831. © Éd. de l'EHESS, Paris.

³⁷¹ G.F. Todd, *Joint Stock Company Failures, 1862-1914*, Oxford, thèse, 1932.

³⁷² S. Marriner, « English Bankruptcy Records and Statistics before 1850 », *Economic History Review*, vol. XXXIII, n° 3, 1980, p. 351-366.

commerçants (p. 56). La difficulté de l'insolvabilité réside dans la prison pour dettes. Ce vestige de la rigueur ancestrale du droit anglais, a conduit à saturation le système pénitentiaire insulaire (jusqu'à 50 % de la population carcérale au XVIII^e siècle). Le but de l'emprisonnement étant d'empêcher la fuite du débiteur, le coût de cette mesure s'avéra vite prohibitif, et elle fut virtuellement supprimée au début du XIX^e siècle. Elle le sera définitivement en 1869, soit deux ans après la France (1867). C'est donc l'inadéquation de la *Common Law* qui caractérise les débuts de la révolution industrielle.

Le chapitre IV pose deux questions : ces lois ont-elles réagi avec retard sur le développement économique ? Ont-elles empêché la croissance ? Le premier décalage a été perçu par Jeremy Bentham et son disciple Bourgham. Mais le système juridique a été assez souple pour permettre l'action de la libre entreprise, malgré son coût élevé (p. 162). D'où la nécessité d'étudier les faillites pour cerner cette ambivalence.

Dans le chapitre V les causes de faillite sont passées en revue, pour la période 1795-1826. Quatre conclusions : a) il existe un *trend* haussier ; b) le commerce extérieur joue un certain rôle ; c) le monde commercial se détache de l'activité agricole ; d) les facteurs financiers deviennent primordiaux avec les crises industrielles et commerciales (p. 174-180).

La hausse des faillites de 1810 est reliée aux difficultés du commerce extérieur et à la politique d'escompte de la Banque d'Angleterre. En s'appuyant sur les travaux des contemporains (Thornton, Tooke) et sur les spécialistes actuels (F. Crouzet surtout), l'auteur montre que la Banque d'Angleterre n'avait pas de politique de crise (p. 226). Car la hausse des faillites n'est pas la conséquence mécanique de l'action d'un seul facteur – fût-il global –, mais elle traduit un changement de nature de l'économie britannique après l'épisode des guerres napoléoniennes. L'évolution de la taille relative des firmes, le rôle de la demande, et le changement des conditions de crédit le montrent. D'où l'importance de la lettre de change : cet instrument financier sert de moyen de transmission des faillites, d'une région à l'autre, d'un secteur aux autres. Tout part de la chute des banques privées : le rouage essentiel est grippé, l'ensemble de la machine s'échauffe, puis explose (p. 286). L'auteur montre l'impact de cette explosion, en deux ou trois ondes de choc : d'abord les marchands directement endettés cessent leurs paiements, puis leurs billets ne sont plus honorés, enfin le crédit se rétrécit, conduisant à l'échec d'autres entrepreneurs (en amont) et d'autres distributeurs (en aval). La chaîne des faillites s'étend en fonction de la densité des transactions. La probabilité de défaillance décroît avec l'éloignement vis-à-vis de la banque (*Brickwood and Co*). Même une banque non commerciale peut déclencher les faillites en chaîne (*Dawes, Noble and Co*).

Les conclusions insistent sur le rôle de la lettre de change et des effets à ordre dans la survenance des faillites. En comparant ses résultats à ceux de Tooke, l'auteur montre la spécificité de ces moyens de transaction, qui tissent un écheveau financier entre les firmes. En cas de faillite d'un nœud important,

tout l'ensemble se trouve en difficulté en raison de la fragilité du système de crédit de l'époque (les banques sont vulnérables face aux *runs*).

L'intérêt majeur de ce travail réside dans son originalité. C'est un ouvrage de référence pouvant amener d'autres recherches, sur la faillite des banques privées ou sur le passage de la première révolution industrielle au capitalisme financier. C'est donc un livre pionnier dont nous ne connaissons pas d'équivalent en français³⁷³.

Par la suite, le livre Ian Duffy est devenu un classique du domaine. Il a ainsi été réédité chez Routledge en 2017 et 2021. Depuis sa publication initiale, il a été cité 72 fois par des juristes, des économistes et des historiens. Thomas Max Safley l'a intégré dans sa synthèse de 2013: *The History of Bankruptcy: Economic, Social and Cultural Implications in Early Modern Europe*, Londres, Routledge, 250 p.

Julian HOPPIT, *Risk and failure in English business, 1700-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987, VII + 228 p.³⁷⁴

L'étude historique des faillites connaît un renouveau certain depuis quelques années : filles de la crise, elles dévoilent les secrets de l'échec marchand. Ce renouveau est sensible dans les pays anglo-saxons ; les historiens anglais et américains disposent de fonds d'archives et de travaux de tout premier ordre, que ce soit pour l'époque de la révolution industrielle ou même pour les périodes antérieures : le livre de Julian Hoppit en apporte la démonstration brillante. En effet, à partir d'une thèse soutenue à Cambridge en 1984, l'auteur nous soumet une contribution qui se situe à l'intersection de trois disciplines : le droit des affaires, l'histoire des entreprises, et la théorie des cycles économiques. Au droit des affaires, il emprunte les soubassements qui expliquent les statistiques de faillites. A l'histoire des entreprises anglaises, il emprunte l'explication des défaillances du XVIII^e siècle. Enfin à la théorie des cycles économiques, il emprunte les outils analytiques indispensables pour étudier le comportement macro-économique des faillites. Mais, au total, c'est une véritable synthèse historique qui nous est livrée, clef en main.

Le plan de cet ouvrage comporte onze chapitres, quatre annexes statistiques et une bibliographie. Sa logique est thématique : les acteurs du drame de la faillite sont d'abord présentés (l'entreprise, le failli, la loi), puis mis en situation (la tendance, la structure sectorielle, les fluctuations du flux) et enfin resitués dans le contexte de l'époque (les guerres, les crises, les mentalités). Les séries statistiques regroupées en fin d'ouvrage occupent quinze pages : on y trouve les totaux annuels, trimestriels, sectoriels et régionaux sur la période

³⁷³ Voir notre revue des travaux français, dans « Bankruptcies and Economic History: The Example of France », *European Journal of Political Economy*, Munich, vol. I, n° 4, p. 485-508. Cet article sera réédité dans notre prochain livre en langue anglaise.

³⁷⁴ Luc Marco, « Compte rendu de Julian Hoppit, *Risk and Failure in English Business, 1700-1800* », *Annales ESC*, 47-3, 1992, p. 699-701. © Éd. de l'EHESS, Paris.

1688-1800. La bibliographie comprend 632 titres et une liste des sources manuscrites, c'est dire la richesse des racines de ce travail. Son originalité consiste à étudier le XVIII^e siècle sous l'angle des échecs plutôt que sous celui des réussites. Jusqu'à présent la tendance dominante des *business histories*, focalisait la recherche sur les succès d'entreprises, sur les biographies d'entrepreneurs passés à la postérité, au lieu d'attirer l'attention sur les obscurs, sur les imitateurs qui ont fait le capitalisme grâce à leurs vagues éphémères mais toujours renouvelées. L'ouvrage prend donc l'histoire des entreprises à contre-pied. Le chapitre premier cherche une logique structurelle des faillites anglaises en utilisant précisément la littérature d'histoire des entreprises : y a-t-il un risque uniforme de faillite pour les firmes de ce siècle-là ?

Mais les faillites touchent d'abord des hommes qui souffrent, dans une société qui pénalise leur échec. Sont-ils perçus par le milieu des affaires, comme des amis malchanceux ou comme des sacrés filous ? Le chapitre 2 livre un panorama complet de l'attitude insulaire vis-à-vis des faillis, tandis que le chapitre 3 retrace l'évolution du droit anglais de l'époque. Les opinions des contemporains sont partagées : pour les uns, les faillis doivent être condamnés sévèrement car ils mettent en péril la cohésion sociale du monde commerçant ; pour les autres (William Petty, Daniel Defoe en particulier), le départ doit être fait entre les faillis honnêtes, victimes de circonstances extérieures à la gestion de leurs affaires et les escrocs patentés, véritables banqueroutiers professionnels qui bernent leurs créanciers et rendent la société dupe de ses propres lois, fors l'honneur ils ont la bourse. La faillite en tant qu'institution apparaît donc en ce siècle préindustriel comme une curiosité économique qui sanctionne la malchance bien plus que la mauvaise gestion. Aussi la loi des faillites ne peut-elle prendre en charge qu'une fraction des insolvabilités réelles : le reste passe par les atermoiements et les liquidations amiables qui fleurissent hors du cadre juridique officiel.

En Angleterre, le XVIII^e siècle fut beaucoup plus risqué pour les entreprises qu'on ne le pense habituellement. Avec un total de 33 000 faillites sur le siècle et un parc d'environ 135 000 entreprises en 1759 on constate la survenance d'une faillite pour 605 entreprises chaque année, soit un taux d'échec supérieur à celui de la croissance économique et à l'augmentation du nombre d'entreprises. L'explication de ces écarts est simple : le nombre d'entreprises a moins progressé que la taille des firmes, ce qui sous-entend que la faillite devient un facteur radical de concentration du capitalisme. D'où, par contrecoup, il se produit l'élévation des barrières à l'entrée dans les secteurs concernés et la tendance générale des faillites (hausse lente de 1688 à 1760, hausse rapide jusqu'en 1780, reflux ensuite) trouve sa logique propre par l'accentuation de la concurrence. De plus, la mauvaise gestion de certains des nouveaux entrepreneurs suscités par la révolution industrielle accentue le risque d'échec, en particulier à cause d'une sous-estimation des facteurs commerciaux. Tout le chapitre 4 fonde cette analyse à partir des statistiques tirées de la *London Gazette* et des *Docket Books*.

La composition sectorielle et régionale est décrite dans le chapitre 5. Bien entendu le commerce domine avec 80 % du flux, contre environ 20 % pour l'industrie stricte et les secteurs divers. Dépassent chacun les 20 % : alimentation, textile et distribution. Le bâtiment ne représente plus que 5,9 % du flux global à la fin du siècle. Les régions côtières sont plus touchées que les zones enclavées. Londres représente 46 % du total, mais sa part baisse au cours du siècle en raison d'un affaiblissement de sa suprématie judiciaire. Son taux de faillite se maintient cependant à une entreprise défailante pour quarante firmes saines tout au long du siècle, ce qui infirme l'estimation trop faible d'Adam Smith (une pour mille). Les causes de cette stabilité résident dans le caractère capitaliste de la ville : un fort taux d'échec contrebalance de beaux espoirs de réussite.

Le chapitre 6, qui est consacré aux trois secteurs les plus risqués (textile, alimentation et grand négoce), montre que la différence des taux de faillite s'explique par l'interaction des entrées et des sorties entre les secteurs. De même entre les régions peu industrialisées (où les firmes sont petites) et les régions avancées, la difficulté d'entrer en créant une nouvelle firme et la possibilité de sortir à faible coût changent totalement. D'où les transferts intersectoriels et interrégionaux d'entreprises qui essaient d'égaliser leur risque de faillite. D'autres causes de fluctuation du risque sont vues dans le chapitre 7 : les saisons et les cycles d'affaires. Car le climat n'agit qu'indirectement sur les faillites *via* l'agriculture, tandis que le cycle des affaires devrait être directement actif sur l'échec marchand, ce qui ne semble pas encore être le cas au XVIII^e siècle. Plus explicatives sont les guerres et les crises financières, comme le montre le chapitre 8. Enfin le coût social des faillites est étudié dans le chapitre 9, avant qu'un retour ne soit effectué sur la perception des faillites par les contemporains, dans le chapitre 10. La conclusion résume et élargit le débat pour souligner l'intérêt de connaître l'échec afin de mieux comprendre les mécanismes de la réussite.

Au total cette fresque de la faillite retiendra l'attention de nombreux spécialistes. Les historiens de la proto-industrialisation y trouveront matière à réflexion, aussi bien sur l'origine de l'échec marchand que sur la façon dont le capitalisme encore commercial s'est rendu maître d'une modalité essentielle de la disparition de ses firmes. En outre, les historiens du XVIII^e siècle pourront mesurer leur connaissance du monde des affaires à l'aune de cette synthèse. Enfin, les historiens quantitativistes constateront la richesse d'une approche mixte, compréhensive et chiffrée. Tout le mérite de l'auteur aura été de reconstruire pièce à pièce ce beau puzzle.

L'œuvre de cet auteur est ensuite devenue considérable. Ainsi, dès 1990 il étudie « Attitudes to Credit in Britain, 1680-1790 », *The Historical Journal*, vol. 33, n° 2, p. 305-322. En 1994 il a publié, avec E.A. Wrigley un recueil intitulé *The Industrial Revolution in Britain* (Wiley, 440 pages) qui regroupe 30 articles classiques sur le sujet. En 1996 il étudie « Political Arithmetic in Eighteenth Century England », *The Economic History Review*, p. 516-540. En

1997 il publie *Failed Legislation, 1660-1800, Extracted from Commons and Lords Journals* (Bloomsbury Continuum, 615 p.). En l'an 2000 il publie *A Land of Liberty? England, 1689-1727* (Clarendon Press, 580 p.) et un article intitulé « Counting the Industrial Revolution », *The Economic History Review*, vol. 43, n° 2, p. 173-193. En 2002 il étudie « The Myths of the South Sea Bubble », *Transactions of the Royal Historical Society*, n° 12, p. 141-165. En 2006 il va analyser « The Contexts and Contours of British Economic Literature », *The Historical Journal*, p. 79-110. En 2011 il publie « Compulsion, Compensation and Property Rights in Britain », *Past and Present*, vol. 210, n° 1, p. 93-128. En 2017 il édite *Britain's Political Economies: Parliament and Economic Life, 1660-1800* (Cambridge University Press, 391 p.). En 2021 il publie *The Dreadful Monster and Its Poor Relations: Taxing, Spending and the United Kingdom, 1707-2021* (Penguin UK, 352 p.). Né le 14 août 1957 il est aujourd'hui « Astor Professor of British History » à l'University College de Londres.

Philippe JOBERT et Michael MOSS (publié par), *The Birth and Death of Companies, an Historical Perspective*, Carnforth-Park Ridge, The Parthenon Publishing Group, 1990, 242 p.³⁷⁵

La démographie des sociétés est la partie émergée de l'iceberg des populations d'entreprises. Elle en reflète les tendances profondes et constitue, de la sorte, un bon repère des mouvements sous-jacents du monde extraordinairement mouvant des petites et moyennes entreprises. Sous la direction des professeurs Jobert et Moss, le présent ouvrage regroupe treize contributions, consacrées aux pulsations des sociétés industrielles et commerciales des XIX^e et XX^e siècles, en France, en Angleterre et en Inde. Ce champ géographique s'explique par l'origine du livre, préparé dans le cadre d'une session du congrès international d'histoire économique de Louvain, consacrée au cycle de vie des firmes au XIX^e et au XX^e siècle (août 1990). Dans leur préface les coordinateurs se plaignent de n'avoir pu publier l'ensemble en français, mais la qualité de la publication en anglais nous console de cet avatar éditorial.

En effet, le livre est d'une très belle qualité : reliure d'éditeur, beau papier, mise en page excellente, illustrations nettes. Ce qui justifie le prix élevé d'un ouvrage qui devrait attirer l'attention des historiens-économistes, des économistes, des sociologues et même du grand public cultivé, car le titre est suffisamment accrocheur pour émerger des listes indexées dans les bibliothèques. Là aussi la traduction en anglais interdisait d'utiliser le terme de « démographie » des sociétés, comme l'expliquent les éditeurs.

Le prologue de Philippe Jobert présente en quinze pages les soubassements juridiques qui vont permettre de calculer les stocks et les flux de sociétés,

³⁷⁵ Luc Marco, « Compte rendu de Philippe Jobert et Michael Moss (dir.), *The Birth and Death of Companies, an Historical Perspective* », *Annales ESC*, 47-3, 1992, p. 701-704. © Éd. de l'EHESS, Paris.

pour les pays concernés. Il se veut aussi un manifeste pour un approfondissement du domaine, que l'on ne peut qu'encourager auprès des jeunes chercheurs.

La première partie comprend les études globales et les méthodes. L'économiste Jean-Claude Chevailler présente les différences régionales de la démographie sociétaire française au XIX^e siècle. Il retient les « créations » (constitutions de sociétés) et les « faillites » (défaillances de toutes formes juridiques). Malgré la faiblesse de cet indicateur composite, qui compare des entreprises de tailles différentes, il met en évidence de nettes disparités entre les régions dynamiques (Ile de France, Rhône-Alpes, etc.) et les régions plus statiques (Picardie, Languedoc, etc.). Cette approche très rigoureuse se fonde sur les travaux antérieurs de l'auteur et confirme l'existence de cinq zones de dynamisme entrepreneurial qui reflètent les différences d'industrialisation dans notre pays.

James Foreman-Peck nous livre une étude économétrique de l'influence de la législation de 1856 sur la démographie des sociétés en Angleterre de 1858 à 1888. La première estimation explique l'investissement par les constitutions, le taux d'intérêt, les salaires, le produit national brut, les prix et une constante. La seconde simule des fonctions de production (variable dépendante : variation du PNB) selon l'emploi, le capital, les constitutions et une constante. L'ensemble montre que l'investissement croît avec la hausse des constitutions, mais que cela est compatible avec une baisse de la productivité de cet investissement en nouvelles sociétés, ce qui annoncerait le déclin précoce de l'économie anglaise.

Plus méthodologique est l'étude suivante d'Alain Leménorel sur le cadastre comme source de la démographie « d'affaires », qui prend comme exemple la Basse-Normandie au XIX^e siècle. Dans cette étude qui couvre la période 1830-1881, l'auteur analyse les revenus cadastraux, le nombre d'établissements, leur création et leur disparition pour plusieurs arrondissements (Argentan, Mortagne, Alençon, Domfront). Il montre que toutes les données favorisent l'arrondissement de Domfront et que la source est révélatrice de mouvements importants dans les campagnes. Un croisement avec les données des patentes permettrait de nouveaux éclairages. A noter que les notes de ce chapitre ne sont pas traduites en anglais.

La variable managériale apparaît avec le papier très intéressant de David J. Storey sur le marché du travail de direction dans les petites firmes en forte croissance. La montée en régime des PME dynamiques s'accompagne inmanquablement d'un recrutement « pointu » de managers, dans les fonctions classiques de la production, de la finance (le nerf de la guerre industrielle), du marketing, du personnel, de la recherche-développement et de l'administration générale (voir le tableau p. 77). Cet article pondère les qualités requises pour réussir et le rôle fondamental du management global dans la maîtrise de la croissance de la petite firme qui veut devenir grande.

La deuxième partie regroupe les études locales. André Straus et Patrick Verley continuent le dépouillement de leur grande enquête sur les actes de sociétés déposés chez les notaires, en étudiant ici les industries parisiennes et le

capitalisme national dans la première moitié du XIX^e siècle (1830-1850). L'étude est de facture classique : poids des fondations par secteur, par formes juridiques, par montant de capital social, par formes et par zones (Seine ou autres localisations). Un seul regret : que la masse des données à traiter les ait conduits à retenir des années arbitraires (1830, 1840, 1850) qui ne sont que des points sur des courbes certainement marquées par des années plus tourmentées (1837, 1847-48, etc.). Malgré cette critique, le résultat reste impressionnant et révèle le poids fondamental de Paris dans l'émergence d'un capitalisme français, déjà étudié par ailleurs par nos auteurs³⁷⁶.

Dans le cadre de la même enquête, Michel Lescure étudie les sociétés et les industriels à Marseille de 1810 à 1860. Il confirme la datation des débuts de l'industrialisation marseillaise, la nature des processus financiers et sociaux mis en œuvre dans la communauté industrielle de la cité phocéenne, et le faible impact de ces débuts agités dans la mémoire collective de la ville. Le rôle des sociétés en commandite par actions est mis en évidence, tandis que les sociétés en nom collectif régressent ainsi que les sociétés en commandite simple, alors que les sociétés anonymes sont inexistantes avant la loi de 1867. Petite curiosité : l'auteur parle de SARL pour 1909 là où il faudrait certainement lire « SA » puisque la SARL, après une courte apparition de 1863 à 1867 (mais il s'agissait de SA déguisées) n'émergera dans notre droit qu'en 1925.

Continuant notre tour de France, nous arrivons à Toulouse, où Jean-Pierre Allinne s'intéresse à une industrialisation « retardée » sur la période 1868-1940. Et de montrer l'existence d'un cycle alternatif de surplus de créations et de disparitions à long terme. Ce surplus s'expliquant par une dynamique différenciée des créations par secteurs, qui vont pourtant en s'affaiblissant (graphique p. 129), sauf pour l'industrie qui trouve à partir de 1910-1920 un rythme de croisière annonciateur de la percée contemporaine (graphique p. 130).

Jean-Luc Mayaud clôt le volet français par une synthèse sur l'industrialisation et les réseaux financiers selon leurs disparités régionales au XIX^e siècle. Il compare deux groupes : l'ensemble des sociétés en commandite simple et en nom collectif, et le groupe des sociétés par actions (SCA et SA) pour Besançon et le territoire de Belfort. Suivent quatre cartes révélatrices des stratégies différenciées des investisseurs français et étrangers selon les formes d'entreprises (en nombre d'investisseurs, en montant de capital investi). L'ensemble ne fait que confirmer les hypothèses habituelles de formation de capital dans les régions excentrées. Mais c'est une confirmation utile cependant, car elle donne des pistes de recherche intéressantes.

Très marshallien est le texte suivant de Dwijendra Tripathi sur la démographie des firmes indiennes du textile de 1858 à 1929. Il étudie la taille, l'âge et le croisement âge-taille des unités de son échantillon sur les sous-périodes 1858-1898, 1898-1916, 1916-1929. Il distingue les firmes défuntes, les

³⁷⁶ P. Fridenson et A. Straus (sous la direction de), *Le capitalisme français XIX^e – XX^e siècle, blocages et dynamismes d'une croissance*, Paris, Fayard, 1987.

survivantes, et à l'intérieur de celles-ci les changements de contrôle, les « statiques », et les « mobiles » (en hausse au-dessous de la moyenne ; au-dessus, en baisse). Le problème est que l'échantillon comprend un nombre assez faible d'unités : 11 firmes entre 1858 et 1898, 27 pour 1898-1916, et 39 entre 1916 et 1929. Cette faiblesse numérique fragilise les généralisations proposées. Mais l'intérêt de ce type d'approche consiste à comparer la situation des pays en voie d'industrialisation avec celle de leur ancien tuteur colonial du siècle dernier. Sur ce point l'étude en question fournit de riches indications et de nombreuses annexes chiffrées.

La troisième partie est intitulée sobrement « secteurs ». Stana Nenadic s'intéresse au cycle de vie des firmes britanniques de la fin du XIX^e siècle (1861-1891, et non 1819 comme imprimé en haut du tableau 11.1 de la page 182). Le secteur concerné est l'industrie du livre en général, décrite selon le nombre de firmes en 1861, 1871, 1881 et 1891, les courbes d'entrées et de sorties sur toute la période, le type de contrôle de ces entreprises (direction par les propriétaires, direction par les managers), durée d'existence des firmes, âge moyen en 1875 et 1891 (ici les échantillons sont plus importants : 67 et 112 unités). L'ensemble permet de déterminer une typologie qui distingue les jeunes firmes (entre 1 et 5 ans), les firmes d'âge moyen (6-15 ans), les firmes mûres (entre 16 et 30 ans), et les vieilles firmes (plus de 30 ans). Là encore il s'agit d'une confirmation de l'analyse marshallienne de la pulsation des secteurs, comme le montre aussi le texte suivant de James Carroll, Nicholas J. Morgan et Michael S. Moss sur le cycle de vie des firmes du bâtiment en Écosse de 1793 à 1913. L'élargissement de la période d'étude augmente les chances de percevoir les grandes vagues de la démographie des firmes. Par contre, le texte suivant de Dominique Barjot se concentre sur la période plus courte qui va de 1914 à 1939 pour le même secteur, mais en France (travaux publics). Les deux études doivent être lues en continuité pour arriver aux trois conclusions de D. Barjot qui sont un peu celles du livre : a) le poids du centre économique dominant dans la démographie des firmes doit conduire à une analyse duale des villes capitales et des centres excentrés ; b) le choix des formes juridiques n'est pas neutre dans l'espérance de survie des firmes ; c) il faut enfin distinguer entre les créations effectives de sociétés et les « fausses » créations qui ne sont que des transformations déguisées et qui introduisent une autocorrélation entre les flux d'entrée et les flux de sortie.

La troisième partie se termine sur une étude de cas : l'essor et la chute d'une firme métallurgique grenobloise (Bouchayer-Viallet) entre 1870 et 1972 (l'auteur est Robert J. Smith). Ce texte jette un pont entre la démographie des entrepreneurs et la démographie des firmes car il étudie la première génération de patrons (1835-1898), la deuxième (1867-1928), la troisième (1893-1988), et la quatrième (depuis 1919). On aura reconnu là une vieille loi marshallienne : celle des trois générations patronales durant la vie de l'entreprise. Mais la vérification de cette loi a déjà fait l'objet d'un vaste débat dans le *Landerneau* des spécialistes.

Au total, on ne peut que louer les coordinateurs d'avoir pu rendre possible une confrontation entre hypothèses d'économistes et travaux d'historiens. Le résultat donne vraiment envie d'en savoir plus. Finalement c'est une chance d'avoir été publié en anglais : cela élargit considérablement le champ des lecteurs potentiels. Celui des chercheurs effectifs s'enrichira d'autant.

Il faudrait créer un observatoire de la démographie des entreprises européennes, qui conserverait les archives des *start-ups* et des faillites pour faire le pendant des sites internet créés aux États-Unis (*Academy of Management*, etc.). Que sont devenus les coordinateurs du volume ? Philippe Jobert est entré dans les ordres, chez les dominicains. Michael S. Moss a publié en 1996 une histoire de l'université de Glasgow (avec Alfred Lawson Brown).

Michael MOSS et Philippe JOBERT (publié par), *Naissance et mort des entreprises en Europe, XIX^e-XX^e siècles*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon, Publications du Centre Georges Chevrier pour l'histoire du droit, 1995, in-8°, 220 p.³⁷⁷

La démographie des entreprises est à la mode. Si l'on consulte les grandes revues américaines de sciences sociales des trois dernières années, on constate que le nombre d'articles consacrés à ce thème a notablement augmenté, passant d'un ou deux par an à plus d'une vingtaine actuellement. La raison de ce regain d'intérêt est double : voilà un secteur de recherche relativement nouveau en gestion, sociologie et même en économie, qui se prête en outre facilement à la formalisation, gage de sérieux scientifique dans ces disciplines.

L'écho de cette mode se retrouve en histoire : la plupart des travaux récents consacrés aux entreprises du passé prennent en compte les rapports complexes entre la naissance et la mort de ces unités cardinales du capitalisme. Sous la direction d'un historien des affaires et d'un historien du droit, ce livre présente les résultats de travaux coordonnés au niveau européen, ce qui comble en partie notre retard vis-à-vis de l'historiographie nord-américaine et relance du coup les recherches françaises en ce domaine. La structure de l'ouvrage est binaire : une première partie réservée aux études nationales, une seconde dédiée aux études locales et régionales. La conclusion de François Crouzet livre une passionnante synthèse de l'ensemble des contributions. La préface précise quant à elle les conditions d'élaboration du volume, qui vise à compléter et à prolonger plus avant les apports d'un précédent travail, publié en anglais en 1990 par la même équipe.

Le premier chapitre (Fred Stevens) est consacré à la Belgique. Le sous-titre paraît un peu trompeur, qui promet l'analyse du cadre légal aux 19^e et 20^e siècles, alors qu'il s'arrête en 1913 ! Par contre le graphique des statistiques de constitutions court jusqu'en 1920. Ce texte est intéressant car il montre

³⁷⁷ Luc Marco, « Compte rendu de Michael Moss et Philippe Jobert (dir.), *Naissance et mort des entreprises en Europe*, Dijon, Éditions de l'Université de Dijon », *Annales HSS*, 52-3, 1998, p. 644-646. © Éd. de l'EHESS, Paris.

l'influence française sur le cadre juridique du jeune État belge, qui peut voler de ses propres ailes après 1830. Une bonne bibliographie compense la brièveté du propos. Le deuxième chapitre porte sur les entreprises finlandaises entre 1844 et 1938. Un tel cycle s'avère ici ternaire : en premier lieu l'atteinte de la grande taille au 19^e siècle, en deuxième lieu la stabilisation du groupe *leader* au tournant de la Belle époque, en troisième lieu le repli sur soi pendant la crise des années trente. Dans un style assez descriptif, l'auteur (R. Hjerppe) présente un tableau sans concession de l'évolution d'une trentaine de firmes géantes en Finlande.

Plus synthétique, le troisième chapitre (Margarita Dritsas) s'intéresse à la Grèce au 20^e siècle. Il pose la question de l'apparition tardive des grandes firmes helléniques, due à trois facteurs : la lente montée des sociétés anonymes, la domination de la structure familiale, et la faiblesse du système de crédit.

Le cas important de l'Allemagne est traité dans deux chapitres, dus à Rainer Gömmel pour la période 1800-1870 et à Manfred Pohl pour la période 1870-1914. Le premier compare les causes d'échecs depuis deux siècles : dans le passé, la structure initiale du capital naissant souffre du manque de capitaux propres, tare fondamentale du capitalisme qui se lance sur de nouvelles pistes, alors qu'aujourd'hui le balayage incessant des mêmes chemins rend l'aventure plus aléatoire ! L'idée largement reçue d'une faiblesse congénitale du système bancaire est ici combattue par l'auteur, qui insiste plutôt sur l'importance des facteurs exogènes de défaillance des jeunes pousses : conjoncture morose, crises politiques à répétition, menaces de guerre qui planent... D'utiles références en langue allemande sont données en note. Le second texte prolonge l'enquête en insistant sur le poids conjoncturel, cette chape de plomb du capitalisme sauvage, sur la forme des entreprises très tôt diversifiées en pays alémanique, et sur le rôle crucial du financement de l'industrie par les banques : capitalisme financier, te revoilà ! La courte conclusion privilégie la qualité des compétences gestionnaires des entrepreneurs de base, gage de toute réussite durable du système entrepreneurial. La première partie se termine par un chapitre très original : « La démographie des sociétés anonymes dans l'Empire russe, 1821-1914 » (Thomas Owen). L'acculturation endémique du capitalisme slave d'avant la révolution d'Octobre apparaît nettement dans le monde feutré des sociétés anonymes, ce gouffre des capitaux qui se frottent au monde interlope des spéculateurs de tous poils. Celles-ci sont dirigées par de nombreux étrangers, et leurs structures restent imitées d'autres systèmes juridiques. Aussi leur cycle de vie suit-il celui de la conjoncture, tandis que les banques présentent une fonction de hasard en « U », ce qui traduit une fragilité inquiétante des firmes qui ont entre 20 et 40 ans d'existence. La remarquable étude démographique est résumée dans la longue conclusion qui met à mal nombre d'idées reçues sur l'histoire ancienne du capitalisme russe.

La seconde partie essaie d'aller un peu plus loin dans l'application des techniques démographiques aux réalités entrepreneuriales. La France est étudiée dans les deux premiers chapitres : « La démographie des entreprises dans

les départements français au 19^e siècle » (Jean-Claude Chevailler), et « Naissance des sociétés, personnes et capitaux à Paris, Lille et Lyon en 1846 et 1866 » (Jean-Pierre Hirsch). La classique opposition entre Paris et la province est confirmée par le premier texte, qui fournit un éclairage spatial des déséquilibres démographiques en matière de flux. Manque une approche en termes de stocks d'entreprises, que combe en partie le second texte. En effet, à partir du cas des trois plus grandes villes françaises est démontrée la permanence des choix sociétaux capitalistes : prédominance des sociétés de personnes sur les structures de capitaux, choix de la souplesse managériale avant la lettre par rapport à la vieille rigidité patrimoniale des « pères de familles », et identité des intérêts à moyen terme de la classe schizophrénique des entrepreneurs hexagonaux, entre le marteau de la gent banquière et l'enclume de la gent ouvrière. Toutes conclusions revigorantes venant confirmer les intuitions de l'historiographie antérieure, ici répertoriée en notes.

Mais le meilleur est pour la fin. Dans un chapitre vraiment représentatif de la recherche de pointe en démographie des firmes, Karl Gratzler tente le grand écart à propos de Stockholm entre 1899 et 1990. En bon contorsionniste, il confirme par ses calculs plusieurs hypothèses de la théorie économique des cohortes. D'abord que les conversions d'entreprises (reprises plus changements de formes juridiques) baissent au profit des créations nouvelles. Ensuite que la proportion des faillites dans le flux des disparitions n'est que de 20 % en moyenne : les assureurs veillent ! De plus la moitié d'une cohorte a disparu au bout de cinq à six ans, ce qui ne laisse survivre à moyen terme que les firmes les mieux gérées... ou les plus chanceuses ! Donc le calcul des « taux de hasard » confirme les fulgurances de la démographie descriptive des entreprises tout en spécifiant les pics de danger de mort potentielle dans le temps long. Enfin la taille reste un facteur plus discriminant que le secteur d'activité, surtout pour la mortalité infantile, ce qui prouve qu'il y a une contrainte de seuil capitalistique pour toute firme qui se lance dans le grand bain de la concurrence.

L'avant-dernier texte est consacré à une belle métaphore : « D'une brique l'autre, naissance et mort d'entreprises du bâtiment à Glasgow, 1875-1879 » (James Carroll, Michael Moss et Iann Russell). Sur une période très courte, les auteurs montrent que le secteur du bâtiment et des travaux publics résiste mieux à la crise qu'on ne le pensait, même à l'époque des faits. Par contre, leur souci de minimiser l'intérêt intrinsèque de l'indicateur des faillites dans la démographie des entreprises nous semble exagéré. Mais cette étude prouve une fois de plus qu'une étude pointilliste d'un secteur précis nous apprend beaucoup plus que les vastes fresques sur plusieurs siècles.

Au total ce livre nous paraît être une véritable réussite pour trois raisons principales. D'abord il relance vraiment un débat qui avait tendance à sombrer dans la léthargie de la mode superficielle... Ensuite il propose de déplacer l'enquête au niveau européen, ce qui est un gage de progrès en matière comparatiste pour faire le pendant à la recherche américaine. Enfin il démontre que les

historiens actifs peuvent rester dans la course à la novation scientifique avec leurs propres armes : la rigueur et la nostalgie.

Ce livre a ensuite été cité 5 fois. Par Jacqueline Viruega dans un article intitulé « Les entreprises de bijouterie à Paris de 1860 à 1914 », *Histoire, économie, société*, 2006, vol. 25, n° 4, p. 79-103. Puis par Alessandro Stanziani dans « Pour une approche quantitative des faillites », *Histoire et mesure*, 2008, vol. 23, n° 1. Ensuite par Pierre-Cyrille Hautcœur dans le même numéro, p. 3-17, et par David Landes dans *Dynasties : Fortune and Misfortune in the World's Great Family Businesses*, Penguin UK, 2008. Enfin, il est cité par Viera Rebolledo-Dhuin dans sa thèse d'histoire intitulée *La Librairie et le crédit. Réseaux et métiers du livre à Paris (1830-1870)*, Université de Versailles-Saint Quentin en Yvelines, 2011. Cela peut paraître peu, mais les citations en cascade de ces recherches prolongeront l'écho du livre dans la science future.

*



Document 5. Courcelle-Seneuil vers 1890, cliché dans Georges Reymondin (1909) *Bibliographie de la science des comptes*, p. 45.

LISTE DES SCHÉMAS

1. La pyramide des mots-clés guidant notre recherche / 40
2. La logique des statistiques de la démographie industrielle / 62
3. L'enchaînement de la crise économique de nouveau type / 97
4. Les mouvements de sociétés commerciales pendant leur existence / 122
5. La relation entre flux et stock chez Gustave de Molinari / 126
6. L'interférence des flux de sociétés commerciales entre eux / 128
7. La relation entre les pertes financières et les échecs marchands / 183

LISTE DES GRAPHIQUES

1. Faillites et banqueroutes en France de 1825 à 1913 / 87
2. L'évolution des faillites par professions (1820-1840) / 89
3. Évolution des faillites selon leur importance (1840-1913) / 91
4. Les décalages entre les grands secteurs (1874-1913) / 99
5. Le nombre de défaillances et les pertes induites (1872-1896) / 105
6. Nombre de faillites : l'écart Paris/Province s'élargit (1873-96) / 109
7. Nombre de faillites : parallélisme des flux sectoriels (1874-96) / 110
8. Le rapport C/D par régions entre 1868 et 1913 / 132
9. Les constitutions de sociétés françaises (1868-1913) / 133
10. Les dissolutions de sociétés par formes (1890-1913) / 133
11. Les rapports démographiques pour la Seine (1884-1913) / 134
12. Faillites et liquidations de sociétés pour la Seine (1884-1913) / 134
13. Évaluation du nombre de sociétés commerciales (1868-1913) / 136
14. Les taux de constitutions par formes juridiques (1859-1913) / 136
15. Les constitutions de sociétés par actions dans trois pays / 140
16. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1874-1913) / 165
17. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1919-1938) / 165
18. Évolution de l'ensemble des faillites industrielles (1948-1985) / 166
19. Évolution des faillites industrielles au sens strict (1948-1975) / 166
20. Évolution du Bâtiment et des Travaux Publics (1948-1985) / 167
21. Évolution du Textile et de l'industrie du Luxe (1874-1913) / 168
22. Évolution de l'industrie du Cuir et de celle du Bois (1874-1913) / 169
23. Évolution de la Chimie et des Métaux (1874-1913) / 169
24. Évolution des industries et commerces de boissons (1913-1947) / 170
25. Évolution des industries et commerces de l'alimentation (1913-1947) / 170
26. Évolution des industries polygraphiques (1913-1947) / 171

LISTE DES TABLEAUX

1. Défaillances ouvertes par grands secteurs en 1890-1891 / 9
2. Le budget de notre ATP d'Histoire industrielle (1985-1988) / 14
3. Le modèle évolutionniste implicite de Paul Vibert / 23
4. Les industries et les produits étudiés par Paul Vibert en 1895 / 23
5. Liste des archives de faillites dans les départements / 28
6. Les taux de mortalité d'entreprises dans divers pays / 34
7. Les concepts de base des trois disciplines associées / 52
8. La démographie des sociétés commerciales en France (1861-1984) / 57
9. La démographie des fonds de commerce (1927-1978) / 58
10. Les stocks de la démographie industrielle de 1866 à 1981 / 59
11. Les taux de la démographie des sociétés et des entreprises / 60
12. La forme juridique des entreprises créées ou défaillantes / 63
13. La taille des entreprises dénombrées par ces deux flux / 63
14. La démographie des principaux secteurs industriels / 63
15. Une comparaison des deux sources sur les flux (1982-1985) / 64
16. Les créations d'entreprises par grandes activités en 2003 / 67
17. Les créations d'entreprises sectorielles en France en 1994 / 69
18. Le taux de survie des entreprises françaises créées en 1987 / 69
19. Les principales revues citées par Walsh et Cunningham / 72
20. Le tableau synoptique de Mascret sur les faillites parisiennes / 83
21. Faillites et banqueroutes selon la conjoncture (1825-1914) / 86
22. Le modèle de Patrick Verley sur les cotes de patentes / 101
23. La dichotomie spatiale des défaillances ouvertes (1873-1896) / 109
24. Les faillites industrielles par grandes régions (1874-1896) / 111
25. L'ensemble des flux sociétaires en France (1880-1885) / 123
26. Estimation du nombre de sociétés commerciales (1868-1913) / 135
27. Le nombre de Sociétés Anonymes dans quatre pays industrialisés / 139
28. La part de l'industrie dans le nombre de patentes (1859-1910) / 141
29. Les bilans de faillites d'entreprises au XIX^e siècle (1859-1899) / 141
30. La répartition thématique des revues industrielles (1898-1940) / 147
31. L'évolution de l'intitulé des revues industrielles (1801-1939) / 148
32. La structure d'âge des 335 périodiques industriels (1898-1940) / 149
33. Le contenu de trois revues d'économie industrielle (1898-1924) / 152
34. La part des sous-secteurs industriels à long terme (1874-1985) / 167
35. La structure sectorielle des grandes régions françaises en 1985 / 171
36. L'évolution globale des faillites des grandes régions (1874-1984) / 172
37. La part relative des faillites des grands secteurs (1953-1983) / 172
38. Les taux de défaillance par grands secteurs (1953-1983) / 173
39. Trois indicateurs de la concentration des firmes industrielles / 174
40. Principales causes de défaillance dans l'industrie et le commerce / 175
41. Synthèse de huit modèles économétriques étrangers (1971-1983) / 183
42. Résumé de six modèles économétriques français (1981-1986) / 185

43. Trois modèles économétriques proposés par des français / 186
44. Les meilleures régressions de notre modèle (1875-1913) / 188

LISTE DES TABLEAUX DE L'ANNEXE

- A. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1874-1913) / 209
B. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1919-1938) / 210
C. Structure sectorielle des défaillances industrielles (1948-1985) / 210
D. Faillites et liquidations judiciaires industrielles (1913-1947) / 211
E. Défaillances pour l'industrie des métaux (1947-1967) / 212
F. Les sous-secteurs industriels stables (1974-1985) / 212
G. Les trois grands secteurs industriels au sens strict (1975-1985) / 213
H. Croisement secteurs-régions pour l'industrie en 1985 / 213
I. Répartition des défaillances selon les régions extrêmes en 1985 / 214
J. Les séries statistiques ayant servi aux régressions (1875-1913) / 214
K. Table de passage entre les nomenclatures industrielles / 215
L. Les faillites et liquidations par grands secteurs (1874-1913) / 215
M. Nombre de condamnés pour banqueroute (1874-1913) / 216
N. Liste des secteurs pour le modèle économétrique de 1986 / 217
O. Les définitions des variables sectorielles pour le modèle 1986 / 218
P. Extraits de la matrice des corrélations du modèle 1986 / 219
Q. Le nombre moyen de défaillances par régions (1867-1913) / 219
R. Quatre indicateurs des défaillances en France (1874-1913) / 220
S. Faillites et liquidations judiciaires françaises en 1889 / 221
T. Le rapport C/D par région et C/(D + F) pour la Seine (1868-1913) / 221
U. Constitutions de sociétés commerciales en France (1868-1913) / 222
V. Dissolutions de sociétés commerciales en France (1890-1913) / 223
W. Les rapports des flux démographiques pour la Seine (1882-1913) / 223
X. Faillites et liquidations amiables de sociétés (1878-1913) / 224
Y. Les durées prévues des nouvelles sociétés par actions (1889-1913) / 225
Z. Le capital unitaire des sociétés par actions (1881-1913) / 226
AA. Les taux démographiques par formes de sociétés (1859-1913) / 226
AB. Constitutions sectorielles de sociétés par actions (1889-1913) / 227
AC. Constitutions de sociétés par actions pour 3 pays (1870-1913) / 227
AD. Faillites industrielles de quatre régions françaises (1875-1888) / 228

LISTE DES DOCUMENTS

1. Les objectifs officiels de la recherche en janvier 1985 / 12
2. Les autres recherches financées par l'ATP Histoire industrielle / 13
3. Photographie de Paul Vibert vers 1894 / 23
4. Photographie de Paul Leroy-Beaulieu vers 1898 / 102
5. Photographie de Courcelle-Seneuil vers 1890 / 249
6. Photographie d'Alfred Marshall vers 1875 / 256

INDEX DES NOMS

- Acs, 72
Aftalion, 10
Akter, 26
Alchian, 42, 46, 47
Allinne, 244
Altman, 50, 72, 184, 192, 194, 199
Argenti, 72
Aubourg, 26
Audrestch, 68
Audretsch, 72
Avenel, G. d', 144
Avenel, H., 144, 146
Babbage, 155
Baldwin, 70, 139
Balzac, 76
Barjot, 245
Baudrillart, 112
Bellet, 153
Bentham, 238
Berle, 121, 124, 128, 129, 178
Bernard-Precy, 145
Bertrand, 25
Bienaymé, 24
Biotti-Barchiesi, 30
Biro, 159
Blayo, 25, 26
Bleton, 177
Block, 9
Boulding, 46
Bouniatan, 10
Bourgham, 238
Bourgin, 159
Bourguin, 137
Bourrey, 157
Bouvier, 7, 30
Boy, 202
Brelot, 31
Bret, 155
Breton, 14
Broder, 14
Brown, 246
Buchez, 33
Caccomo, 70
Cantillon, 16
Carnegie, 120
Caron, 30, 131, 204
Carroll, 26, 70, 71, 72
Carroll, J., 248
Caves, 38
Cayez, 90
Chandler, 31
Chassagne, 30
Chatzis, 155
Cherbuliez, 12
Chesneau, 36
Chevailler, 31, 55, 100, 101, 130, 184, 248
Chirac, 180
Ciproën, 179
Clerc, 159
Cochoy, 36
Cochran, 199
Cohen, 158
Colbert, 75
Comuau, 25
Coquelin, 112, 125
Coquelle, 160
Coste, 94
Cotrugli, 36
Cougny, 154, 160
Courcelle-Seneuil, 9, 12, 18, 76, 103, 107, 112, 114, 115, 117, 150, 180
Crouzet, 30, 238, 246
Cumming, 184
Cunningham, 71, 72, 186
Curinier, 159
D'Alembert, 73
D'Ormesson, 20
Dahmen, 49
Darquet, 158
Darvillé, 153
Darwin, 44
de Bandt, 157
de Clerq, 159
de Forceville, 161
de Foville, 8
de la Bectière, 159
de Molinari, 125
Defoe, 240
Delaisi, 159
Delombardy, 144
des Essarts, 158
Di Pietro, 193
Dixon, 93
Dosi, 70
Dritsas, 247

Dubois, 160
 Duffy, 237, 239
 Dunne, 68
 Durand, 46
 Durand, Ch., 93
 Durand-Réville, 153
 Duval, 115
 Engels, 80
 England, 19
 Estay, 26
 Fattah, 34
 Feliker, 161
 Fitzpatrick, 72
 Fohlen, 30
 Fontanon, 155
 Fourier, 76, 126
 François-Marsal, 152
 Francoz, 68, 70
 Freeman, 70, 71
 Freycinet, 105
 Fridenson, 30, 72
 Frignet, 155
 Gambetta, 114
 Garofano, 72
 Gibrat, 68
 Gide, 104, 112, 115, 117, 129
 Gille, 88
 Gilormini, 32
 Girard, 11
 Giraudeau, 36
 Giroud, 93
 Giscard d'Estaing, 32
 Gleize, 158
 Gömmel, 247
 Gontier, 206
 Gorecki, 68
 Gratzner, 248
 Gros, 154, 158
 Guérin, 145
 Guilbault, 12
 Guillaumin, 12, 158
 Guyot, 117, 158
 Hannan, 26, 70, 71, 72
 Harrison, 71
 Hautcœur, 31, 102, 141, 249
 Hayem, 158
 Hilaire, 30
 Hilferding, 80, 126, 127
 Hirsch, 248
 Hjerppe, 247
 Hoppit, 239
 Hountondji, 24
 Houssiaux, 139
 Issaev, 117
 Iwai, 70
 Izambard, 144
 Jacques, 32
 James, 24
 Jéquier, 62
 Jobert, 31, 55, 130, 131, 141, 184, 242, 246
 Joffre, 26
 Josse, 159
 Jourdan, 104, 115
 Jovanovic, 68, 70
 Juglar, 10, 19, 76, 78, 103, 112, 114, 115, 187
 Kellens, 79, 86
 Keynes, 21, 188
 Khalfaoui, 26
 Klein, 138
 Knight, 18
 Labardin, 37
 Labbé, 36
 Laboulaye, 155
 Labrousse, 77
 Landes, 31, 92, 176, 249
 Lasch, 120
 Lassalle, 117
 Le Chatelier, 156
 Le Choysel, 36
 Le Play, 151
 Le Roy, 25
 Legoarrant, 74
 Leibenstein, 49
 Leménorel, 243
 Lepain, 156, 161
 Lerner, 20
 Leroux, 33
 Leroy-Beaulieu, 7, 9, 17, 21, 22, 103, 112, 115, 116, 117
 Lescure, 20, 106, 244
 Leser, 158
 Letté, 156
 Levasseur, 129, 158
 Levinthal, 70
 Levratto, 31, 34, 102, 140
 Lévy, 157, 158
 Lévy-Leboyer, 30, 118, 120
 Liefmann, 128, 129
 Liesse, 150
 Limousin, 82, 107, 112
 Lincol, 12
 Littré, 73

Loire, 185
 Lotka, 50
 Loua, 7
 Loucheur, 152
 Loysance, 159
 Lucius, 168, 174
 Luc-Léo, 22
 Lutfalla, 14
 MacDonald, 68
 Maire, 158
 Malécot, 37, 70, 185
 Malvoisin, 159
 Margairaz, 32
 Markov, 45
 Marriner, 237
 Marshall, 10, 17, 22, 42, 43, 44, 61, 196,
 204, 205, 206
 Martin, 78, 94
 Marx, 10, 79, 122, 126
 Mascret, 29, 81
 Mata, 68
 Mayaud, 244
 Means, 121, 124, 129, 178
 Médan, 185
 Méline, 22
 Melon, 124
 Micha, 192
 Michaux, 118
 Mira, 25
 Moati, 185
 Molinari, 112, 117
 Montchrétien, 16
 Morellet, 125
 Morvan, 25
 Moss, 31, 246, 248
 Mouriaux, 206
 Napoléon 1^{er}, 75
 Napoléon III, 126
 Nelson, 70
 Nenadic, 245
 Neymarck, 112
 Noumen, 36
 Nye, 120
 Owen, 247
 Parent, 70
 Paul Bluyesen, 144
 Peck, 243
 Penrose, 42, 46, 47, 48
 Pereire, 177
 Pérez, 155
 Perquel, 145
 Pesqueux, 26
 Petty, 240
 Pinot, 159
 Pirovano, 202
 Pohl, 202, 247
 Poivret, 12
 Portugal, 68
 Praquin, 37
 Proudhon, 11, 117, 126
 Prouteaux, 12
 Raffalovitch, 112
 Rainelli, 24, 70, 185
 Ravisse, 161
 Razous, 150, 157
 Rebolledo-Dhuin, 249
 Renaud, 153, 157
 Renouard, 9, 90, 118
 Ribeill, 155
 Risler, 93
 Rist, 117
 Riviezzo, 72
 Robert, 73
 Rochette, 96
 Rothschild, 177
 Royer, 32
 Russell, 248
 Safley, 239
 Saini, 184
 Saint-Simon, 32, 76, 126, 154
 Santoleri, 27
 Saussac-Gamon, 158
 Say, H., 76, 107
 Say, J.-B., 16, 117, 124, 138, 154
 Say, L., 117
 Schloss, 158
 Schmoller, 128
 Schneider, 145
 Schumpeter, 18, 53, 72, 204
 Secchi, 27
 Sénicourt, 174
 Shawney, 193
 Simiand, 131
 Skippari, 72
 Smith, A., 16, 81, 124, 125, 138, 241
 Smith, M., 11
 Smith, R.J., 245
 Sombart, 128
 Sorensen, 71
 Spencer, 22
 Stanziani, 31, 249
 Stemmer, 11
 Stevens, 246
 Storey, 243

Straus, 29, 58, 243
Tamagni, 27
Tancredi, 161
Tarde, 96
Taylor, 156
Tchernonog, 207
Tesnière, 156, 171
Thibou, 151, 159
Thirion, 68
Thornton, 238
Todd, 237
Touchelay, 29
Toutain, 204
Tripathi, 244
Valois, 154, 159, 160
Varga, 80
Vatin, 11

Veblen, 46
Verley, 101, 243
Vibert, 10, 22, 23, 35
Viennet, 68
Villey, 104, 117
Viruega, 249
Voltaire, 73
Walsh, 71, 72, 186
Weber, 204
Wedervang, 10, 38, 52
Wilbois, 158
Winter, 70
Wrigley, 241
Yami, 120
Zarnowitz, 20
Zaravatdjian, 185
Zola, 76

*



Document 6. Photographie d'Alfred Marshall vers 1875
(Source : Findagrave.com).

FAILLITES ET INDUSTRIE

EN FRANCE, 1874-1985

*

L'étude scientifique des faillites industrielles à long terme pour la France dépend d'une théorie de la démographie des firmes. Cette théorie explique les raisons de la fragilité des nouvelles entreprises et les difficultés de conversion des anciennes. Elle crée des modèles économétriques qui retracent les relations entre des variables expliquées et des variables explicatives. La tendance séculaire à la hausse du flux reflète l'emprise de l'échec marchand sur les mentalités entrepreneuriales et sur les structures industrielles capitalistes. Cette forme d'échec concerne la gestion des entreprises, leur financement et la situation relative des secteurs entre eux. La différence calculée entre les faillites habituelles et la mortalité de crise traduit la pression des variables macro-économiques sur les performances des firmes industrielles dans leur ensemble. D'où la triple fonction économique des faillites manufacturières : accentuer la concentration sectorielle, infléchir l'industrialisation régionale, et influencer la psychologie nationale des affaires. Aussi la survie d'un solide tissu d'entreprises industrielles passe nécessairement par la faillite dans un système de marchés concurrentiels qui s'ouvrent de plus en plus à la mondialisation. Ce livre essaie de montrer qu'en longue période ce sont les crises et la croissance économique qui expliquent finalement le mouvement global des faillites dans l'industrie française depuis l'existence des statistiques dédiées, soit 1874.

L'auteur est professeur émérite de Sciences de gestion à l'Université Sorbonne Paris-Nord, et membre du laboratoire CEPN-CNRS. Il a publié une dizaine d'ouvrages en histoire économique et en histoire de la pensée managériale. Il a dirigé quatre revues scientifiques et trois collections d'ouvrages chez plusieurs éditeurs nationaux. Il prépare une histoire de la pensée managériale et un triptyque sur l'évolution de l'édition gestionnaire francophone. Il préside l'Institut d'Histoire de Prospective du Management, structure associative créée en 2014.

Prix : 25 euros.