

Appel à contribution

Numéro spécial

Décembre 2012

L'entreprise en difficulté

(Défaillance, crise, mutation et restructuration)

Rédacteurs en chef du numéro spécial

B. ALIOUAT, Université de Nice Sophia Antipolis

E. PEZET, Université de Paris Ouest Nanterre

E. SEVERIN, Université de Lille 1

D. VOINOT, Université de Lille 2

A. HAMADOUCHE, MDI-Business School – Alger

Partout à travers le monde, le nombre des dépôts de bilan est en nette augmentation. En France, par exemple, 1,8% du nombre total d'entreprises a déposé le bilan en 2008. Ce chiffre constitue un record avec 57000 ouvertures de procédures collectives. Certains y verront un lien direct avec la crise actuelle. Cela est vrai, mais il reste que le phénomène n'est pas nouveau. Même en période de croissance, ce sont plusieurs dizaines de milliers d'entreprises qui font faillite chaque année. Et ce phénomène est amplifié dès lors qu'il s'agit de jeunes entrepreneurs dans leur phase d'amorçage ou de croissance. Ainsi, de nombreuses start-up de la nouvelle économie n'ont pas survécu au-delà de deux ou trois ans en raison d'insuffisance de ressources, de prévisions trop optimistes, ou d'un business model peu plausible. Difficulté et faillite ne sont pas propres à la France. General Motors, chrysler, Enron, Worldcom, Kmart, Conceso ou de multiples compagnies aériennes sont passées sous la protection du redressement judiciaire américain (chapitre 11 de la loi sur les faillites aux USA). Cela est symptomatique d'un phénomène qui dépasse le cadre national. La crise que nous traversons est mondiale. Elle touche peu ou prou tous les pays tant au niveau de leurs entreprises qu'au niveau des règles qui régissent les rapports entre les acteurs. La volonté d'une 'nouvelle gouvernance' mondiale en est la traduction.

Le contexte économique particulier dans lequel évoluent les entreprises est pour partie à l'origine de la recrudescence des entités économiques confrontées à la crise ; les choix stratégiques et les modes de gestion ou de gouvernance sont également en cause. La difficulté pouvant aller jusqu'à la faillite affecte non seulement l'entreprise mais aussi et principalement ses ressources humaines.

La notion de « difficulté » est un concept protéiforme tant sont divers les obstacles rencontrés qu'ils soient de natures financière, économique, sociale, stratégique ou organisationnelle. La capacité des entreprises à surmonter leurs difficultés est une ressource essentielle majeure. Et dans bien des cas, ses capacités de changement lui éviteront sa disparition du marché. C'est pourquoi, elle devra mobiliser de nouvelles ressources, développer des compétences ou se réorganiser afin de retrouver le chemin de la cohérence et de la performance économique garantes de sa pérennité.

Si la difficulté engendre des craintes quant au devenir de l'entreprise, elle est aussi une opportunité pour changer de stratégie ou modifier son business model. Au-delà des aspects managériaux, le thème de la difficulté des entreprises est par essence pluridisciplinaire et intéresse de multiples champs de la recherche académique à savoir, sans être exhaustif : la comptabilité et la finance, le champ des organisations et des ressources humaines (gestion de crise,...), le droit aux travers des procédures collectives, les systèmes d'information ou encore le marketing au travers de la communication de crise, etc.

Pour ce numéro spécial de la Business Management Review, nous souhaitons des contributions permettant de mieux comprendre ces difficultés des entreprises privées ou publiques et les moyens d'y remédier. Les thèmes suivants sont les bienvenus :

- La finance d'entreprise au travers : des modèles statistiques et outils de prévention des faillites, de l'importance des coûts de faillite, du soutien des créanciers et de la renégociation de la dette ou encore de la gouvernance des firmes.
- La comptabilité au travers de la qualité des états financiers et de leurs divulgations ou encore de la gestion des résultats.
- La stratégie d'entreprise et la théorie des organisations qui recherchent les causes de la difficulté et essaient de mettre en évidence des trajectoires de faillite ou de crise, jalonnées d'étapes permettant de mettre en place des actions correctrices préventives appelées encore restructurations. En cela, les stratégies de rupture sont-elles des moyens de recouvrer la performance ? Quelles en sont les modalités et conditions ?
- Le droit au travers en particulier la mise en place de procédures collectives dont les objectifs variables et les techniques juridiques mises en œuvre doivent permettre de répondre au mieux aux intérêts, souvent divergents, des personnes affectées par la faillite. L'objectif, dans le courant appelé 'Law and Economics' étant de permettre aux entreprises viables de poursuivre leurs activités et, à l'inverse, de liquider, au moindre coût, les entreprises pour lesquelles il n'a aucune chance de rebond ou d'amélioration.
- Le marketing au travers à la fois du choix de l'abandon de produit ou d'activité et de la communication de crise par laquelle l'entreprise cherche à préserver ses contrats et son capital (au sens large) auprès de ses partenaires.
- Les ressources humaines au travers d'outils capables de permettre de développer des outils d'accompagnement aux employés licenciés et aux salariés « survivants ». Dans ce cadre, les aspects économiques viennent interroger des problèmes d'ordre sociologique ou psychosociologique. Le rôle du dirigeant étant un élément essentiel de la réussite du redressement.

- Les systèmes d'information et leur influence sur la performance de l'organisation. En quoi permettent-ils de prévenir et surmonter les difficultés ou au contraire quelles sont leurs limites à cet égard ?

Compte tenu des champs nombreux qui touchent cette problématique, il nous paraît utile de proposer un numéro thématique par le croisement de regards disciplinaires qui donnent toute sa dimension à la complexité de la notion de difficulté.

Les contributions qui nous seront envoyées devront présenter un cadre propositionnel concret à destination de managers, d'entrepreneurs ou d'acteurs institutionnels, et respecter scrupuleusement les consignes académiques aux auteurs formulées sur le site de la BMR. Ces consignes sont indiquées sur le site de la revue à l'adresse suivante :

www.bmr.mdi-alger.com

Calendrier :

15 septembre 2011 : Remise de propositions d'articles.

15 décembre 2011 : Avis du comité scientifique.

15 janvier 2012 : Remise des articles avec modification.

Les contributions doivent être envoyées à l'adresse suivante : bmr@mdi-alger.com

B. ALIOUAT

E. PEZET

E. SEVERIN

D. VOINOT

Bibliographie indicative

ABRAHAM Y-M., SARDAIS C., 2008, « Pour une autre théorie de la décision : retour sur la faillite de la banque barings et de sa hiérarchie... », *Gérer et Comprendre*, n°92, juin, p. 4-22.

AIVAZIAN A., CALLEN J.L., 1983, « Reorganization in bankruptcy and the issue of strategic risk », *Journal of Banking and Finance*, vol 7, p. 119-133.

ALTMAN E. I., 1968, « Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy », *Journal of Finance*, vol 23, n°4, p. 589-609.

ALTMAN E. I., 1984, « A Further Empirical Investigation of the Bankruptcy Cost Question », *Journal of Finance*, vol 39, n°4, p. 1067-1089.

ARGYRIS C., 1977, « Organizational learning and management information systems », *Accounting, Organizations and Society*, vol 2, n° 2, p. 113-123.

BERANEK W., BOEHMER R., SMITH B., 1996, « Much Ado About Nothing: Absolute Priority Deviations in chapter 11 », *Financial Management*, vol 25, n°3, Autumn, p. 102-109.

BONHOMME R., PEROCHON F., 2009, *Entreprises en difficulté. Instruments de crédit et de paiement*, Collection L.C.D.J., 8^e édition, 1161p.

BRIS A., WELCH I., ZHU N., 2006, « The costs of Bankruptcy : Chapter 7 cas liquidation vs. Chapter 11 Reorganization », *Journal of Finance*, vol 59, n°3, june, p. 1253-1303.

- COMMISSARIAT GENERAL AU PLAN, 2003, Les aides publiques aux entreprises : une gouvernance, une stratégie, La documentation française, 205p.
- COMMUNAUTE EUROPEENNE (DG ENTREPRISE), 2002, Aider les entreprises à surmonter leurs difficultés financières, Document de travail, 48p.
- DAHIYA S., SAUNDERS A., SRINIVASAN A., 2003, « Financial Distress and Bank Lending relationships », *Journal of Finance*, vol 58, n°1, february, p. 375-400.
- DUBOULOY M., FABRE C., 2002, « Les restructurations d'entreprises: de la rationalité économique à la souffrance des hommes », *Gérer et Comprendre*, n°67, mars, p. 43-55.
- ELLEUCH S., 2003, « L'impact des informations comptables sur les rendements boursiers : une étude de trois événements français », *Comptabilité, Contrôle, Audit*, Tome 9, vol 2, p. 137-150.
- FRANKS J.R., NYBORG K.G., TOROUS W.N., 1996, « A comparison of US, UK, and German Insolvency Codes », *Financial Management*, vol 25, n°3, Autumn, p. 86-101.
- GILSON S.C., VETSUYPENS M. R., 1993, « CEO Compensation in Financially Distressed Firms. An Empirical Analysis », *Journal of Finance*, vol 48, n°2, june, p. 425-458.
- HAMBRICK D.C., AVENI (D') R.A., 1998, « Large corporations failures as downward spirals », *Administrative Science Quaterly*, vol 33, p. 1-23.
- HOFFMAN R.C., 1989, « Strategies for corporate turnaround: what we know about them? », *Journal of Management*, vol 14, n°3, p. 46-66.
- HUBLER J., MESCHI P.-X., SCHMIDT G., 2002, « Annonce des suppressions d'emplois et valeur boursière : le poids des variables explicatives », *Congrès des XVIèmes Journées de IAE*, Paris, 11p.
- LA PORTA R., LOPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R.W., 1998, « Law and Finance », *Journal of Political Economy*, vol 106, n°6, p. 1113-1155.
- LAMBERT C., PEZET E., 2010, « The Making of the Management Accountant. Becoming the producer of Truthful Knowledge », *Accounting Organization and Society* (A paraître)
- LECHEVALIER S., 2002, « Les restructurations dans le secteur de l'électronique : vers le "downsizing" à l'américaine », *Chronique de l'IRES*, n°74, janvier, 21p.
- LE CORRE P.-M., 2010/2011, *Droit et pratique des procédures collectives*, Dalloz Action.
- MESCHI P.X., 1996, « La restructuration organisationnelle par downsizing, source d'inertie ou de transformation? », *AGRH*, actes, p. 79-94.
- PHAN P.H., HILL C.W., 1995, « Organizational restructuring and economic performance in leveraged buyouts: an ex post study », *Academy of Management Journal*, vol 38, n° 3, p. 704-739.
- PIGE B., 1997, « Le marché boursier réagit-il à l'annonce des changements des dirigeants ? », *Finance*, vol 18, n°2, p. 51-66.
- PRADA M., 2008, « L'information financière et la crise des marchés », *Discours de l'académie comptable*, 3p.
- RECASENS G., 2003, « Fait-il adopter un système pro-créanciers de défaillances ? Une revue de littérature », *Finance, Contrôle Stratégie*, vol 6, n°1, p. 119-153.
- SEVERIN E., DHENNIN S., 2003, « Structure du capital et mesures de restructuration », *Finance, Contrôle, Stratégie*, vol 6, n°1, p. 155-186.
- VOINOT D., 2007, *Droit économiques des entreprises en difficulté*, Collection L.C.D.J, 362p.
- WILLIAMSON S.D., 1987, « Financial Intermediation, Business Failures, and real Business Cycles », *Journal of Political Economy*, vol 95, p. 1196-1216.
- WRIGHT P., KROLL M., LADO A., VAN NESS B., 2001, « The structure of ownership and corporate acquisition strategies », *Strategic Management Journal*, vol 23, p. 41-53.
- WRUCK K. H., 1990, « Financial distress, reorganization, and organizational efficiency », *Journal of Financial Economics*, vol 27, p. 419-444.