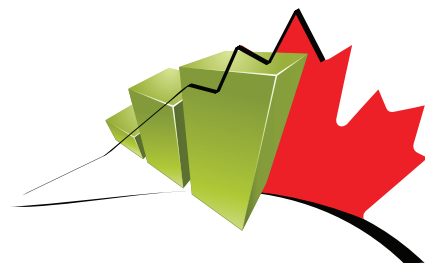


## Un profil des disparitions d'entreprises et des cas d'insolvabilité



par Amélie Lafrance-Cooke et Alex McDougall

Date de diffusion : le 25 octobre 2023



Statistique  
Canada

Statistics  
Canada

Canada

---

## Comment obtenir d'autres renseignements

Pour toute demande de renseignements au sujet de ce produit ou sur l'ensemble des données et des services de Statistique Canada, visiter notre site Web à [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca).

Vous pouvez également communiquer avec nous par :

**Courriel** à [infostats@statcan.gc.ca](mailto:infostats@statcan.gc.ca)

**Téléphone** entre 8 h 30 et 16 h 30 du lundi au vendredi aux numéros suivants :

- |   |                |
|---|----------------|
| • Service de renseignements statistiques                                    | 1-800-263-1136 |
| • Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants | 1-800-363-7629 |
| • Télécopieur   | 1-514-283-9350 |

## Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle que les employés observent. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées sur le site [www.statcan.gc.ca](http://www.statcan.gc.ca) sous « Contactez-nous » > « [Normes de service à la clientèle](#) ».

## Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population du Canada, les entreprises, les administrations et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques exactes et actuelles.

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représenté par le ministre de l'Industrie, 2023

Tous droits réservés. L'utilisation de la présente publication est assujettie aux modalités de l'[entente de licence ouverte](#) de Statistique Canada.

Une [version HTML](#) est aussi disponible.

*This publication is also available in English.*

---

# Un profil des disparitions d'entreprises et des cas d'insolvabilité

par Amélie Lafrance-Cooke et Alex McDougall

DOI : <https://doi.org/10.25318/36280001202301000005-fra>

## Résumé

La pandémie de COVID-19 a eu d'importantes répercussions sur la dynamique d'entreprise, ce qui a mené à la fermeture temporaire ou permanente de nombreuses entreprises. Cependant, les propositions d'insolvabilité et les faillites d'entreprises en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* ont diminué en 2020. Au moyen d'une nouvelle base de données couplée, le présent article brosse un portrait des tendances liées aux disparitions d'entreprises, aux propositions d'insolvabilité et aux faillites selon les caractéristiques opérationnelles et financières des entreprises pour la période de 2004 à 2020.

On observe des différences marquées entre les disparitions d'entreprises et les faillites selon la taille de l'entreprise, le secteur, et la province ou le territoire. Les petites entreprises sont plus susceptibles de disparaître que les entreprises plus grandes, alors que les taux de faillite sont plus faibles chez les petites entreprises comparativement aux grandes entreprises. Il y a d'importantes variations d'un secteur à l'autre; les entreprises dans le secteur de la fabrication affichent les taux de disparitions d'entreprises les plus faibles, mais des taux de faillites relativement élevés. À l'échelon provincial et territorial, on constate une légère variation dans les taux de disparitions d'entreprises, mais le Québec se démarque en raison de ses faibles taux de disparitions d'entreprises et de ses taux de faillites, qui sont les plus élevés.

En ce qui a trait aux caractéristiques financières, les entreprises qui font faillite ont tendance à avoir de faibles taux de productivité du travail, de rentabilité et de liquidités, et un niveau d'endettement élevé. Les résultats sont semblables pour les entreprises qui disparaissent, mais ils sont beaucoup moins prononcés. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les disparitions d'entreprises se produisent pour des raisons autres qu'une défaillance ou des difficultés financières. Les résultats indiquent aussi que les entreprises qui ont fait faillite sont devenues plus vulnérables au fil du temps si l'on examine leurs ratios financiers enregistrés l'année précédant leur faillite.

Mots clés : défaillance d'entreprise, dynamique d'entreprise.

## Auteurs

Amélie Lafrance-Cooke travaille à la Division de l'analyse économique à Statistique Canada. Alex McDougall travaille à la Direction générale des politiques-cadres du marché, au sein d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

## Remerciements

Les auteurs souhaitent remercier Danny Leung, Patrice Rivard, Sarah Gaudet, Ivan Burvill et Elizabeth Lang pour leurs commentaires utiles au sujet de l'article.

## Introduction

Les fortes pressions financières exercées sur les entreprises à la suite de la pandémie de COVID-19 ont mené à des craintes anticipées concernant le fait qu'il pourrait y avoir une forte hausse du nombre d'entreprises insolvable ou en situation de défaillance. Toutefois, contrairement aux prévisions, le nombre de dossiers d'insolvabilité déposés en vertu de la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* n'a pas augmenté, il a plutôt diminué au cours de la pandémie. Dans le budget de 2021, on précise que l'introduction en 2020 d'une série de programmes du gouvernement du Canada permettant d'appuyer les entreprises, y compris la Subvention salariale d'urgence du Canada (SSUC) et le Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC), serait l'une des raisons pour lesquelles des entreprises ont échappé à la défaillance.

Toutefois, les procédures officielles d'insolvabilité n'expliquent pas tout. Elles ne sont qu'un des recours que peut prendre une entreprise en situation de difficulté. Celle-ci peut choisir de fermer ses portes ou de disparaître sans passer par une procédure officielle d'insolvabilité. Les estimations tirées du Programme d'analyse longitudinale de l'emploi indiquent que, contrairement aux tendances liées à l'insolvabilité, la pandémie a eu des répercussions considérables sur les disparitions d'entreprises; le taux de disparitions pour les entreprises du secteur privé ayant des employés était de 13,9 % en 2020, comparativement à 11,7 % en 2019 (Statistique Canada, 2023). Cette constatation représente une hausse plus importante que celle observée pendant la crise financière de 2008-2009, où le taux de disparitions avait augmenté de 1 point de pourcentage. De plus, le fait d'examiner les taux de disparitions d'entreprises dans l'ensemble pourrait dissimuler ce qui se passe sur le plan microéconomique, surtout dans les secteurs et les entreprises de différentes tailles. Par exemple, le taux de disparitions d'entreprises dans le secteur des arts, des spectacles et des loisirs, soit l'un des secteurs les plus touchés pendant la pandémie, a augmenté de 3,5 points de pourcentage de 2019 à 2020. En revanche, les hausses du taux de disparitions étaient beaucoup moins radicales dans d'autres secteurs, comme le secteur de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse (hausse de 0,1 point de pourcentage du taux de disparitions) et le secteur de la fabrication (hausse de 1,1 point de pourcentage). De plus, de récentes données probantes concernant les répercussions de la pandémie sur les entreprises ont démontré que les petites entreprises étaient parmi celles les plus fortement touchées (Gu, 2020; Johnston et coll., 2021). La hausse considérable du taux de disparitions d'entreprises pendant la pandémie évoque la possibilité que les défaillances d'entreprise se soient concrétisées en d'autres formes de disparitions non officielles au lieu de se concrétiser en des procédures d'insolvabilité officielles.

Fondé sur une nouvelle base de données couplée, le présent article fournit le profil des entreprises incorporées qui ont disparu ou qui ont entamé des procédures d'insolvabilité, selon la taille de l'entreprise, le secteur et la région géographique, pendant la période de 2004 à 2020. L'examen des données sur les disparitions et les cas d'insolvabilité des entreprises permet de brosser un portrait exhaustif des tendances sur le marché, des tendances liées aux défaillances d'entreprises et des répercussions de la pandémie sur l'économie canadienne. Le présent article aide aussi à comprendre la dynamique du marché à l'égard des défaillances d'entreprise en établissant une matrice de transition pour démontrer le lien entre la disparition et l'insolvabilité des entreprises. Enfin, il fournit de nouvelles données sur les causes sous-jacentes de l'insolvabilité et de la disparition des entreprises en examinant la répartition de divers ratios financiers dans l'ensemble des groupes de dynamique.

## Sources de données et définitions

### Insolvabilité

La *Loi sur la faillite et l'insolvabilité* est une loi canadienne qui s'applique aux particuliers et aux entreprises. Elle offre des options aux entreprises insolvable : liquider leurs actifs au moyen d'un processus de faillite ou travailler avec leurs créanciers pour restructurer leurs dettes et poursuivre leur exploitation (une proposition commerciale). Dans le cas d'une faillite, un syndic autorisé en insolvabilité liquide les actifs d'une entreprise insolvable et distribue le produit aux créanciers. Dans le cas d'une restructuration, les entreprises négocient des modalités plus viables à l'égard du remboursement des dettes aux créanciers et prennent d'autres dispositions pour retrouver la viabilité financière, tout en étant sous la surveillance d'un tribunal, dans le but de poursuivre leur exploitation. Lorsqu'une entreprise ne peut parvenir à un accord avec ses créanciers, une procédure de faillite est entamée.

Les lois sur l'insolvabilité, comme la *Loi sur la faillite et l'insolvabilité*, remplissent d'importantes fonctions sur le marché en fournissant des cadres de travail et des processus pour réduire au minimum les répercussions de l'insolvabilité d'une entreprise sur les parties prenantes et, en fin de compte, tirer le meilleur parti d'une mauvaise situation. Le processus de liquidation dans le cadre d'une faillite fait aussi en sorte que les actifs d'une entreprise en faillite soient retournés dans l'économie à des fins productives qui contribuent à la dynamique du marché. Les processus de restructuration commerciale lors d'un cas d'insolvabilité aident à préserver la valeur de l'entreprise en assurant la continuité de son exploitation, en protégeant les emplois, en maintenant les liens entre l'entreprise et les fournisseurs et les entrepreneurs, et, finalement, en préservant la valeur des actifs au profit des créanciers. La transparence, la prévisibilité et l'efficacité découlant du cadre législatif aident aussi à faciliter les prêts et les investissements.

### Disparitions d'entreprises

Le terme « disparition d'entreprise » désigne la fermeture permanente d'une entreprise et sa disparition du marché. Contrairement à l'insolvabilité, qui survient généralement en raison de difficultés financières, une entreprise peut choisir de fermer ses portes pour de nombreuses raisons. La « disparition » d'une entreprise est donc une catégorie plus hétérogène. Par exemple, des études font souvent la distinction entre des raisons volontaires et des raisons involontaires lorsqu'il est question de disparitions d'entreprises (pour passer en revue la documentation à ce sujet, voir Cefis et coll., 2022; Wennberg et DeTienne, 2014). Une disparition involontaire se rapporte à toute entreprise qui ferme ses portes de façon permanente en raison de difficultés financières. Dans une telle situation, la disparition de l'entreprise chevaucherait dans une certaine mesure une période d'insolvabilité. Une liquidation en raison de la faillite d'une entreprise est, en fait, la disparition de l'entreprise du marché. D'autres entreprises pourraient disparaître involontairement en raison d'une défaillance sans qu'un processus officiel de faillite soit entamé. Par exemple, un seul créancier peut saisir les actifs grevés d'une entité sans que cette entité fasse faillite, ou, si les dettes de l'entreprise sont garanties par les actifs du propriétaire, l'entreprise peut disparaître de façon non officielle alors que le propriétaire individuel devient insolvable. Par ailleurs, un propriétaire d'entreprise peut abandonner son entreprise ou se retirer de ses fonctions sans entreprendre un processus officiel.

Une disparition d'entreprise peut aussi avoir lieu de façon volontaire. Les propriétaires individuels peuvent choisir de fermer leur entreprise pour des raisons particulières (p. ex. retraite, par choix, nouvelles occasions ou changement dans la vie personnelle). Les propriétaires peuvent vendre leur entreprise ou liquider eux-mêmes leur entreprise rentable pour obtenir les fonds propres. Les fusions et les acquisitions peuvent aussi être une forme de disparition d'entreprise. Il convient de souligner que

l'insolvabilité ne désigne pas nécessairement une disparition d'entreprise, car une entreprise insolvable peut survivre et poursuivre son exploitation au moyen d'une proposition de restructuration.

## Dynamique de l'insolvabilité et de la disparition des entreprises

Il y a peu de documentation sur le lien entre l'insolvabilité et la disparition des entreprises sur le marché canadien. Une compréhension des objectifs du cadre en matière d'insolvabilité entraînerait certaines attentes à l'égard des tendances liées à l'insolvabilité et des types d'entreprises qui sont susceptibles d'entreprendre des procédures d'insolvabilité. Tout d'abord, puisque les procédures d'insolvabilité concernent le règlement de dettes, il est plus probable que ce recours soit utilisé par des entreprises endettées, ainsi que par celles qui sont non liquides et incapables d'effectuer les paiements aux créanciers lorsqu'ils deviennent exigibles. Ensuite, les procédures d'insolvabilité permettent de préserver et de maximiser la valeur des actifs de l'entreprise, mais ce recours comprend entre autres les coûts de transaction liés aux honoraires d'avocat, ainsi que les dépenses et les frais horaires du syndic. Par conséquent, on pourrait s'attendre à ce que les entreprises qui ont des actifs à conserver et des actifs dont ils peuvent tirer profit et qui peuvent couvrir les coûts de transaction aient davantage recours au processus d'insolvabilité, comparativement aux entreprises qui n'ont pas de tels actifs et qui ne peuvent pas couvrir les coûts de transaction.

Puisque la disparition d'entreprises est une catégorie vaste qui comprend des types de disparitions volontaires et involontaires, on s'attend à ce qu'il y ait seulement un léger chevauchement avec l'insolvabilité. Par exemple, les entités qui disparaissent volontairement pourraient ne pas éprouver de difficultés financières ou ne pas être insolvables. Les entités qui disparaissent involontairement en raison de difficultés financières pourraient avoir recours à un processus de disparition non officiel qui ne comprend pas le dépôt d'une demande officielle d'insolvabilité. Les raisons motivant un tel choix peuvent varier : les entreprises pourraient avoir peu de créanciers ou elles pourraient ne pas avoir suffisamment d'actifs négociables pour couvrir les coûts de transaction liés au régime d'insolvabilité.

## Les données

La présente étude repose sur le Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux (FMLCN) de 2021, qui est un ensemble de données administratives qui englobe toutes les entreprises constituées et non constituées en société au Canada qui comptent des employés. La base de données contient des renseignements détaillés sur l'emploi et les caractéristiques financières des entreprises. Aux fins de l'étude, l'échantillon d'entreprises est limité aux entreprises constituées en société ayant des employés et exclut les entreprises dans les secteurs des services d'enseignement, des soins de santé et de l'assistance sociale, et des administrations publiques. Les entreprises qui ne sont pas classées dans un secteur sont également exclues.

Pour obtenir des renseignements sur les demandes d'insolvabilité<sup>1</sup> qui ont été déposées, le FMLCN est couplé aux données sur l'insolvabilité des entreprises tirées du Bureau du surintendant des faillites (BSF) au niveau de l'entreprise<sup>2</sup>. Pour les sociétés, il est possible de faire la distinction entre une administration ordinaire (c.-à-d. une faillite) et une proposition en vertu de la section I, qui est une proposition faite aux créanciers dans le but de négocier la manière dont est remboursé la dette. La saisie des données regroupait les entreprises ayant déposé des dossiers d'insolvabilité en vertu de la *Loi sur la faillite et*

- 
1. À moins d'indication contraire, les cas d'insolvabilité englobent les faillites et les propositions d'insolvabilité. Dans la mesure du possible, le présent article fait la distinction entre les deux.
  2. Pour déterminer les numéros d'entreprise, les données sur l'insolvabilité ont tout d'abord été couplées au Registre des entreprises.

*l'insolvabilité*. Les entreprises ayant déposé des dossiers d'insolvabilité en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (LACC) et les mises sous séquestre sont exclues de la présente étude<sup>3</sup>. L'échantillon des entreprises ayant déposé des dossiers d'insolvabilité dans la présente étude comprend les entreprises qui pourraient être couplées aux données du FMLCN<sup>4</sup>.

Grâce au couplage des données du FMLCN aux données sur l'insolvabilité du BSF, il est possible de déterminer quels types d'entreprises deviennent insolubles et de comparer les tendances et la dynamique liées aux cas d'insolvabilité et aux disparitions d'entreprises au fil du temps, selon le secteur, la taille de l'entreprise et d'autres caractéristiques au niveau de l'entreprise. Le couplage des données du BSF aux données du FMLCN permet à l'étude d'aller au-delà des travaux déjà menés par Statistique Canada à l'égard des faillites d'entreprises au Canada, comme les études réalisées par Baldwin et coll. (1997) et Lecavalier (2006). Baldwin et coll. (1997) ont cherché à déterminer la dynamique et les causes des faillites en menant une enquête auprès de syndicats et d'entreprises en faillite. Par contre, Lecavalier (2006) présente un aperçu à plus long terme des tendances liées à l'insolvabilité aux échelles nationale et régionale, ainsi qu'une analyse qui cherche à faire la corrélation des tendances globales avec les conditions macroéconomiques de fond. Même si ces deux études sont exhaustives, elles sont tout de même limitées dans leur capacité de faire des déclarations sur les causes des faillites en raison du biais d'échantillonnage. En effet, elles ne portent que sur les faillites. En revanche, le FMLCN tient compte de toutes les entreprises, ce qui permet ainsi de comparer les entreprises insolubles et les entreprises solvables, ainsi que les données sur les étapes antérieures de leur cycle de vie. De plus, les études antérieures concernent les années 1980 et 1990, alors que le présent article fournit des renseignements plus à jour et comprend des données annuelles au niveau des entreprises, notamment les caractéristiques financières et les statistiques sur l'emploi, ce qui n'était pas disponible dans les études antérieures.

L'emploi est basé sur l'emploi mensuel moyen provenant du Relevé de compte de retenues à la source courantes (PD7) ou sur les unités individuelles de main-d'œuvre établies à partir des feuillets T4 si les renseignements du PD7 sont manquants. On considère qu'une entreprise a disparu au cours de l'année  $t$  si elle comptait des employés au cours de l'année  $t-1$ , mais aucun employé au cours des années  $t$  et  $t+1$ . Les données ne fournissent pas les raisons des disparitions d'entreprises, qu'elles soient volontaires ou non. Aux fins de la présente étude, si une entreprise disparaît pendant la même année au cours de laquelle elle fait faillite ou dépose une proposition d'insolvabilité, on considère que l'entreprise fait partie de l'un des deux derniers groupes, et elle n'est pas comptabilisée dans les données sur les disparitions d'entreprises. Cela permet de faire la distinction entre les entreprises qui disparaissent et les entreprises qui déposent un dossier d'insolvabilité, afin de les analyser en tant qu'événements distincts. Pour calculer les taux de disparitions et d'insolvabilité, on divise le nombre de disparitions d'entreprises et de cas d'insolvabilité par le nombre d'entreprises (constituées en société) en exploitation continue, qui sont définies comme étant des entreprises ayant des employés au cours des années  $t$  et  $t-1$ .

---

3. La LACC se limite aux entreprises plus grandes : les entreprises doivent devoir aux créanciers plus de 5 millions de dollars pour être admissibles en vertu de la loi. Elles sont exclues de l'étude, car leur inclusion pourrait renforcer la constatation selon laquelle les grandes entreprises sont plus susceptibles de déposer des dossiers d'insolvabilité. Les mises sous séquestre sont exclues, car elles concernent une tierce personne nommée par un tribunal à la suite d'une ordonnance d'un tribunal ou par un créancier garanti au moyen d'une lettre de nomination pour prendre le contrôle d'un bien, superviser les procédures de liquidation et verser le produit de la liquidation selon les priorités établies en vertu du droit commun ou législatif.

4. Au cours de la période postérieure à 2000, 91 % des entreprises de la base de données du BSF étaient couplées au FMLCN.

## Résultats

### En 2020, le taux de disparitions d'entreprises et le taux d'insolvabilité ont évolué dans des directions opposées

Comment les tendances liées aux taux de disparitions d'entreprises se comparent-elles à celles liées aux taux d'insolvabilité, comment ces tendances changent-elles au fil du temps et comment changent-elles selon les conditions externes et macroéconomiques? Le graphique 1 compare les taux de disparitions d'entreprises et les taux d'insolvabilité<sup>5</sup> sur une période de 16 ans et démontre que peu d'entreprises constituées en société déposent des dossiers d'insolvabilité chaque année, surtout lorsque l'on compare ces données avec la proportion d'entreprises qui disparaissent. Pour la période de 2004 à 2020, en moyenne, 0,22 % des entreprises ont fait faillite et 0,04 % des entreprises ont déposé des propositions d'insolvabilité, comparativement à 9,0 % pour les disparitions d'entreprises annuelles. Cette constatation n'est pas surprenante, car le groupe des disparitions d'entreprises est plus large et englobe les disparitions pour diverses raisons qui vont au-delà des difficultés financières.

Le fait que des défaillances d'entreprises surviennent après des événements macroéconomiques marquants est bien documenté. En d'autres mots, le nombre de disparitions d'entreprises et de cas d'insolvabilité a généralement tendance à augmenter pendant les ralentissements économiques (Macdonald, 2014; Fortier-Labonté, 2021). Il n'est pas surprenant que les tendances liées aux taux de disparitions et d'insolvabilité depuis 2004 démontrent que ces taux ont augmenté pendant la crise financière de 2008-2009. Le taux de disparitions a atteint 9,6 % en 2009, mais a depuis été généralement en baisse. En 2020, le taux de disparitions a atteint 10,2 % en raison des répercussions de la pandémie. À titre de comparaison, bien que les taux d'insolvabilité aient généralement diminué depuis 2009, ils ont reculé davantage en 2020. Notamment, le taux de disparitions en 2020 a atteint un sommet historique au cours de la période examinée.

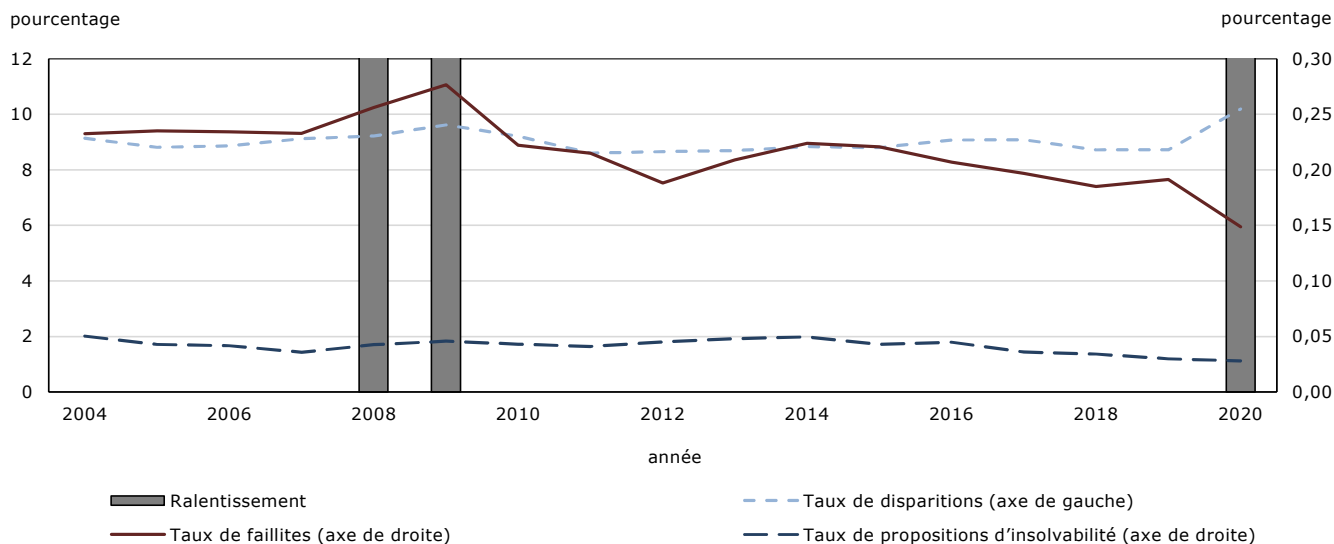
Le graphique 1 démontre aussi une tendance déroutante : pendant la pandémie, le taux d'insolvabilité a diminué alors que le taux de disparitions a augmenté. En effet, la corrélation entre les taux de disparitions et les taux de faillites était très positive de 2004 à 2019 et se situait à 0,72; lorsque l'on prend en compte l'année 2020, cette corrélation diminue pour s'établir à -0,06. Les explications possibles comprennent les effets sectoriels démesurés causés par la pandémie, qui ont touché plus durement les entreprises susceptibles de disparaître sans entamer de processus officiel d'insolvabilité. Un taux de disparitions d'entreprises plus élevé pourrait être lié à l'augmentation du nombre de disparitions volontaires effectuées par les propriétaires d'entreprises, plutôt qu'à l'augmentation du nombre de défaillances d'entreprises. Les restrictions en matière de santé publique peuvent aussi avoir dissuadé des entreprises d'entamer des processus officiels d'insolvabilité ou peuvent avoir fait en sorte qu'il était plus difficile d'entamer, ce qui signifie que certaines entités autrement insolubles ont disparu sans avoir entamé de processus officiel.

---

5. Les taux d'insolvabilité et de faillites présentés dans l'étude sont légèrement différents de ceux publiés par le BSF pour diverses raisons, notamment l'utilisation exclusive d'entreprises ayant des employés et le dénominateur pour le calcul des taux, qui englobe uniquement les entreprises en exploitation continue dans la présente étude.



**Graphique 1**  
**Taux de disparitions, taux de faillites et taux de propositions d'insolvabilité, 2004 à 2020**



**Sources :** Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

## Presque toutes les faillites mènent à des disparitions d'entreprises, alors que la moitié des entreprises qui déposent des propositions d'insolvabilité demeurent actives

Alors que la section précédente présentait les disparitions d'entreprises, les propositions d'insolvabilité et les faillites en tant qu'événements mutuellement exclusifs, ces phénomènes peuvent être étroitement liés. D'une part, puisqu'une faillite mène à une liquidation, elle peut être considérée comme étant une forme de disparition d'entreprises. D'autre part, les propositions commerciales sont conçues pour les entreprises viables qui éprouvent des difficultés financières. Elles leur permettent d'éviter la disparition et la faillite et les aident à poursuivre leur exploitation.

Le tableau 1 démontre le lien entre les entreprises en exploitation continue, en situation de faillite ou en situation d'insolvabilité au cours de l'année  $t$  et leur statut l'année suivante (année  $t+1$ ), y compris les disparitions.

Plus de 90 % des entreprises en exploitation continue sont demeurées actives l'année suivante. Les autres entreprises ont disparu (8,5 %), ont déposé un dossier d'insolvabilité (0,03 %) ou ont fait faillite (0,16 %). Ces résultats reflètent ceux présentés dans le graphique 1.

Les propositions commerciales d'insolvabilité se distinguent des faillites par leur nature et leur but, comme le montrent les résultats du tableau 1. Comme prévu, 97,3 % des faillites étaient des disparitions d'entreprises après l'année de faillite, ce qui signifie que les termes « faillite » et « disparition » sont presque des synonymes. Quant au faible nombre d'entreprises (2,4 %) qui sont demeurées actives ou qui ont poursuivi leur exploitation, la raison peut être que les déclarants ont produit leur déclaration fiscale en retard et figuraient encore dans l'ensemble de données comme étant des entreprises ayant des employés au cours de l'année suivant la faillite<sup>6</sup>. En revanche, les propositions commerciales permettent

6. En effet, cette proportion a diminué davantage pendant l'année  $t+2$  pour se situer à 1,1 %, en moyenne, au cours de la période.

aux entreprises de restructurer leurs prêts pour poursuivre leur exploitation. En effet, plus de la moitié des entreprises ayant déposé une proposition d'insolvabilité ont poursuivi leur exploitation au cours de l'année suivant le dépôt de la proposition. Moins de 10 %<sup>7</sup> des propositions d'insolvabilité ont mené à des faillites l'année suivant le dépôt de la proposition. En d'autres mots, la majorité des propositions ne mène pas à des faillites. Pour le reste des entreprises ayant déposé une proposition d'insolvabilité, soit 38,2 %, elles ont disparu de façon non officielle<sup>8</sup>. Parmi ce groupe d'entreprises ayant disparu, 15 % à 20 % correspondent à des disparitions d'entreprises découlant d'une fusion avec une autre entreprise ou d'une acquisition par une autre entreprise, ou d'une restructuration de l'image de marque de l'entreprise, qui est un dénouement commun.

Tableau 1

**Matrice de transition entre les groupes de dynamique des entreprises, moyenne pour la période de 2004 à 2020**

Année <i>t</i>	Année <i>t+1</i>			Proposition d'insolvabilité
	Exploitation continue	Disparition	Faillite	
Exploitation continue	91,32	8,48	0,16	0,03
Faillite	2,42	97,33	...	...
Proposition d'insolvabilité	54,79	38,29	6,77	...

... n'ayant pas lieu de figurer

**Note :** La somme des pourcentages dans les rangées n'équivaut pas à 100 pour les faillites et les propositions d'insolvabilité, car certaines entreprises ont disparu au cours de la même année (année *t*) qu'elles ont fait faillite ou sont devenues insolubles.

**Sources :** Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

En résumé, cette analyse de la matrice de transition montre deux principales constatations.

Tout d'abord, la plupart des entreprises qui disparaissent au cours d'une année précise le font sans passer par la faillite. Comme prévu, il y a une corrélation quasi parfaite entre les faillites et les disparitions. Toutefois, la plupart des disparitions d'entreprises ne sont pas des faillites, ce qui démontre que, lorsqu'il est question de disparitions et de défaillances d'entreprises, la faillite n'est que la pointe de l'iceberg.

Ensuite, l'analyse de la matrice de transition démontre aussi que les entreprises qui éprouvent des difficultés financières peuvent souvent éviter de disparaître ou de faire faillite en déposant une proposition d'insolvabilité, qui vise à aider l'entreprise à poursuivre son exploitation. Bon nombre des propositions menant à une disparition d'entreprise sont attribuables à un changement de l'image de marque de l'entreprise (p. ex. l'achat d'actifs ou l'acquisition d'une entreprise en exploitation), ce qui permet à l'entreprise de demeurer en exploitation, mais sous la direction d'un nouveau propriétaire.

Puisque la présente étude vise à comparer les caractéristiques associées aux faillites et aux disparitions d'entreprises, les propositions d'insolvabilité sont exclues du reste de l'article.

7. Si l'année *t+2* est utilisée au lieu de l'année *t+1*, la proportion des propositions ayant mené à une faillite augmente de 3,6 %, en moyenne, au cours de la période.

8. Certaines disparitions d'entreprises sont en fait des faillites ayant eu lieu la même année que le dépôt de la proposition. Toutefois, elles représentent moins de 5 % des propositions.

## La hausse du taux de disparitions d'entreprises en 2020 était entièrement attribuable aux petites entreprises, alors que la plupart des faillites concernaient les plus grandes entreprises

L'analyse ci-dessus fait la distinction entre les voies qui mènent à la disparition d'une entreprise et celles qui mènent à la faillite. Par contre, quels sont les facteurs qui déterminent la voie que prendra une entreprise? Les prochaines sections présentent des données probantes provisoires sur le lien entre les caractéristiques des entreprises, les disparitions d'entreprises et les faillites.

En général, les taux de disparitions d'entreprises diminuent selon la taille de l'entreprise, alors que les taux de faillites ont tendance à augmenter selon la taille de l'entreprise. Les taux de disparitions d'entreprises sont nettement plus élevés chez les plus petites entreprises (tableau 2). Par exemple, de 2004 à 2009, 10,7 % des sociétés comptant de 1 à 9 employés ont disparu, comparativement à 3,6 % des entreprises comptant de 10 à 49 employés. Les plus grandes entreprises ont enregistré les taux de disparitions les plus faibles, la moyenne étant de 2,5 % pour la période de 2004 à 2009.

Contrairement aux taux de disparitions d'entreprises élevés parmi les petites entreprises, les taux de faillites des petites entreprises sont particulièrement faibles. De 2004 à 2009, les entreprises qui comptaient de 50 à 99 employés ont enregistré un taux de faillite (0,46 %) qui était 20 fois plus élevé que celui des plus petites entreprises (0,02 %).

Ces tendances ont été relativement stables au cours des années, car les taux de disparitions d'entreprises et les taux de faillites étaient plus faibles de 2010 à 2019, comparativement à la décennie antérieure; cette constatation est généralisée dans l'ensemble des catégories de taille d'entreprise. Cependant, on observe d'importantes variations entre les catégories de taille d'entreprises en 2020, car le taux de disparitions d'entreprises a augmenté considérablement chez les plus petites entreprises. Cet effet est assez considérable pour être attribuable à la quasi-totalité de la hausse du taux de disparitions d'entreprises en 2020, ce qui sous-entend que la hausse du taux global de disparitions d'entreprises observée dans le graphique 1 était uniquement attribuable aux entreprises comptant 9 employés ou moins. Cela n'est pas surprenant parce que cette catégorie de taille englobe la majorité des entreprises (c.-à-d. un peu plus de 80 % des entreprises en exploitation continue en 2020). Ces taux contrastent avec les taux de faillites, qui ont seulement augmenté en 2020 pour les moyennes et les grandes entreprises comptant 100 employés ou plus, et ont atteint 0,35 %.

**Tableau 2**

### Taux de disparitions et taux de faillites selon la taille de l'entreprise, moyenne pour chaque période

Taille de l'entreprise	Taux de disparitions			Taux de faillites		
	2004 à 2009	2010 à 2019	2020	2004 à 2009	2010 à 2019	2020
			pourcentage			
1 à 9 employés	10,7	10,4	12,1	0,02	0,02	0,01
10 à 49 employés	3,6	3,0	2,9	0,38	0,33	0,22
50 à 99 employés	2,8	2,0	1,8	0,46	0,30	0,25
100 employés ou plus	2,5	1,7	1,5	0,40	0,29	0,35

**Sources :** Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

Les résultats liés aux disparitions d'entreprises fournissent des données probantes supplémentaires qui indiquent que les petites entreprises, surtout celles de plus petite taille, ont été touchées de manière disproportionnée par la pandémie, comparativement aux entreprises des catégories de taille plus grande. Il convient de noter que ces données ne précisent pas les voies qui ont mené à un plus grand nombre de disparitions d'entreprises, mais il est probable que des facteurs volontaires et involontaires aient

contribué à un taux plus élevé pendant la pandémie. En ce qui a trait aux causes involontaires, les difficultés financières occasionnées par la pandémie pourraient avoir mené à plus de défaillances d'entreprises. La pandémie a aussi entraîné des changements dans la population active, des retraites anticipées pour des propriétaires d'entreprises et des changements dans les préférences de travail des gens, et a mené à un marché du travail serré. Ces facteurs pourraient avoir mené à plus de disparitions d'entreprises volontaires (Belitski et coll., 2022). Notamment, les entreprises comptant de 10 à 99 employés ont enregistré les taux de participation à la SSUC les plus élevés en 2020 (Liu et coll., 2021)<sup>9</sup>. Cette subvention a aidé ces entreprises à résister aux effets de la pandémie et à poursuivre leur exploitation.

## **Malgré leurs taux de disparitions se situant parmi les plus faibles, les sociétés de fabrication ont enregistré des taux de faillite élevés**

Le tableau 3 montre les taux de disparitions et de faillites dans l'ensemble des secteurs en fonction des codes à deux chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord. Dans la plupart des secteurs, plus de 8 % des sociétés ont disparu sur une base annuelle pendant la période de 2004 à 2020. Le secteur de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse fait exception, le taux de disparitions étant inférieur à 8 % pour la période à l'étude et aussi bas que 6,3 % et 5,7 % en 2010 et en 2019, respectivement. En revanche, les taux de disparitions les plus élevés au cours de la période pré-pandémie ont été observés dans le secteur de la finance et des assurances, et de la gestion de sociétés et d'entreprises (12,1 % dans les années 2010) et le secteur de l'industrie de l'information et de l'industrie culturelle (12,1 % dans les années 2000).

Même si le secteur de la fabrication a enregistré des taux de disparitions d'entreprises parmi les plus faibles, il fait tout de même partie des secteurs ayant les plus fortes proportions de faillites. De 2004 à 2009, en moyenne, 0,64 % des sociétés de ce secteur ont fait faillite. Vient ensuite le secteur des services d'hébergement et de restauration, qui a enregistré un taux de faillites supérieur à 0,40 % depuis 2004. Par contre, très peu d'entreprises dans le secteur des services immobiliers et des services de location et de location à bail, ainsi que dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, ont fait faillite. De plus, bien que les taux de disparitions des entreprises dans le secteur de la finance et des assurances, et la gestion de sociétés et d'entreprises aient figuré parmi les plus élevés, moins de 0,10 % de ces entreprises étaient en faillite. Ce résultat cadre avec la notion selon laquelle les caractéristiques des entreprises influent sur le fait que les entreprises en difficulté déposent une procédure d'insolvabilité ou prennent une autre voie de disparition non officielle. Par exemple, la faillite pourrait être une option plus viable pour les entreprises de fabrication si elles possèdent des actifs négociables à préserver pour les créanciers et qu'elles ont des niveaux d'endettement plus élevés associés à l'obtention de fonds garantis et non garantis pour la formation du capital. Les entreprises ayant des actifs à préserver ainsi que des créanciers possiblement actifs sont moins susceptibles de disparaître sans entreprendre un processus officiel de règlement des dettes et de liquidation des actifs.

Dans la plupart des secteurs, la pandémie a entraîné des taux de disparitions supérieurs à ceux enregistrés dans les décennies précédentes. Dans 9 des 16 secteurs, le taux de disparitions d'entreprises en 2020 a été le plus élevé au cours de la période de 16 ans. Les variations sont particulièrement importantes dans le secteur du transport et de l'entreposage (12,8 % en 2020 par rapport à 9,7 % au cours de la période de 2004 à 2009), ainsi que dans le secteur de l'extraction minière,

---

9. Les grandes entreprises comptant 100 employés ou plus ont enregistré des taux de participation à la SSUC plus faibles par rapport à toutes les autres catégories de taille d'entreprise, exception faite des entreprises comptant de 1 à 9 employés. Par exemple, 40 % des grandes entreprises ont bénéficié de la SSUC, comparativement à 62 % des entreprises comptant de 10 à 49 employés. Il est possible que certaines grandes entreprises n'aient pas été admissibles aux programmes de soutien. Au niveau de l'entreprise, en moyenne, les grandes entreprises n'ont pas subi une aussi grande perte de revenus (en pourcentage) que les petites entreprises.

de l'exploitation en carrière, et de l'extraction de pétrole et de gaz (13,2 % par rapport à 10,5 %). Dans certains secteurs, comme le secteur de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse (5,5 %) et le secteur des services publics (7,2 %), les taux de disparitions d'entreprises en 2020 ont atteint un creux inégalé en 16 ans.

À l'exception du secteur des arts, des spectacles et des loisirs, la baisse des taux de faillites en 2020 par rapport à la décennie antérieure était généralisée dans l'ensemble des secteurs. En fait, contrairement aux taux de disparitions, les taux de faillites ont atteint des creux inégalés en 16 ans dans 13 des 14 secteurs examinés. Le déclin est surtout frappant dans le secteur de la fabrication, qui a enregistré un taux de faillites de 0,28 % en 2020 comparativement à la moyenne de 0,64 % pour la période de 2004 à 2009.

Tableau 3

## Taux de disparitions et taux de faillites selon le secteur, moyenne pour chaque période

Secteur	Taux de disparitions			Taux de faillites		
	2004 à 2009	2010 à 2019	2020	2004 à 2009	2010 à 2019	2020
				pourcentage		
Agriculture, foresterie, pêche et chasse	7,3	5,7	5,5	0,16	0,08	0,03
Extraction minière, exploitation en carrière et extraction de pétrole et de gaz	10,5	12,0	13,2	x	x	x
Services publics	9,2	7,9	7,2	x	x	x
Construction	8,0	8,7	10,2	0,20	0,23	0,13
Fabrication	7,1	6,3	6,6	0,64	0,45	0,28
Commerce de gros	8,0	7,1	7,9	0,33	0,26	0,20
Commerce de détail	8,6	7,8	8,9	0,31	0,27	0,21
Transport et entreposage	9,7	8,6	12,8	0,29	0,15	0,09
Industrie de l'information et industrie culturelle	12,1	11,7	12,0	0,22	0,18	0,07
Services immobiliers et services de location et de location à bail	10,5	10,7	12,0	0,11	0,09	0,07
Services professionnels, scientifiques et techniques	11,0	11,0	12,3	0,11	0,09	0,07
Services administratifs, services de soutien, services de gestion des déchets et services d'assainissement	8,8	8,5	10,2	0,20	0,20	0,18
Finance et assurances, et gestion de sociétés et d'entreprises	11,4	12,1	12,0	0,08	0,08	0,08
Arts, spectacles et loisirs	9,0	8,3	10,6	0,21	0,20	0,25
Services d'hébergement et de restauration	10,9	9,3	10,3	0,46	0,48	0,42
Autres services (sauf les administrations publiques)	7,1	6,8	8,3	0,15	0,13	0,08

x confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*

Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

## Le Québec affiche un taux de disparitions d'entreprises plus faible et un taux de faillites plus élevé que la moyenne canadienne

La variation dans les taux de disparitions à l'échelon régional est un peu moins marquée que celle enregistrée à l'échelle des secteurs (tableau 4). Pendant la période pré-pandémie, les taux de disparitions variaient du taux le plus faible de 7,1 % enregistré au Manitoba au taux le plus élevé de 10,5 % enregistré en Alberta. Les taux de disparitions d'entreprises moyens étaient considérablement plus élevés de 2004 à 2009, par rapport à la période de 2010 à 2019, dans l'ensemble des provinces et des territoires, à

l'exception de la Saskatchewan. Les Territoires du Nord-Ouest ont affiché la plus forte baisse du taux de disparitions d'entreprises entre la période de 2004 à 2009 et la période de 2010 à 2019; il s'est établi à 7,4 %, ce qui est inférieur à la moyenne provinciale pour la période de 2010 à 2019.

De la période de 2010 à 2019 à l'année 2020, les taux de disparitions d'entreprises ont augmenté dans toutes les provinces et tous les territoires, à l'exception du Nouveau-Brunswick. Les plus fortes hausses des taux de disparitions d'entreprises ont été enregistrées à l'Île-du-Prince-Édouard (+4,2 points de pourcentage), suivie de l'Alberta (+3,0 points de pourcentage). Comme pour le taux de disparitions d'entreprises global présenté dans le graphique 1, dans la majorité des provinces et des territoires, les taux de disparitions en 2020 ont atteint des sommets par rapport à la période de 2004 à 2020.

Pendant la période pré-pandémie, les taux de faillites variaient, passant d'un sommet de 0,68 % au Québec jusqu'à un creux de 0,05 % en Colombie-Britannique et en Alberta. En 2020, les taux de faillites ont diminué dans l'ensemble des provinces et ont diminué de plus de la moitié au Nouveau-Brunswick pour s'établir à 0,07 %, ce qui représente des creux historiques pour la période observée.

Parmi les provinces et les territoires, le Québec représente la valeur aberrante dans les mesures des faillites et des disparitions d'entreprises en raison de ses taux de disparitions d'entreprises relativement faibles et de ses taux de faillites relativement élevés. Bien que plus de données et de renseignements soient requis pour déterminer la cause des variations interprovinciales, l'exemple du Québec soulève des questions relatives au lien entre les faillites et les disparitions d'entreprises. Par exemple, les entreprises défailtantes au Québec sont-elles plus susceptibles de déclarer faillite au lieu d'avoir recours à d'autres options de disparitions d'entreprises non officielles? Si c'est le cas, est-ce que la préférence à la faillite par rapport à la disparition d'entreprises est attribuable à différentes caractéristiques d'entreprises, ce qui fait en sorte que la province est surreprésentée dans les types d'entreprises qui ont recours à la faillite au lieu d'utiliser un processus de disparition non officiel? Ou bien, est-ce que cette préférence est attribuable à d'autres facteurs, comme une préférence des organismes de réglementation ou les autorités fiscales qui conseillent aux entreprises en difficulté d'avoir recours aux processus de faillite officiels?

Tableau 4

## Taux de disparitions et taux de faillites selon la province ou le territoire, moyenne pour chaque période

Province ou territoire	Taux de disparitions			Taux de faillites		
	2004 à 2009	2010 à 2019	2020	2004 à 2009	2010 à 2019	2020
	pourcentage					
Terre-Neuve-et-Labrador	8,8	8,0	8,7	x	x	x
Île-du-Prince-Édouard	7,5	7,4	11,6	x	x	x
Nouvelle-Écosse	7,6	7,2	7,4	0,13	0,12	0,07
Nouveau-Brunswick	8,1	7,7	7,5	0,17	0,16	0,07
Québec	8,2	7,7	8,1	0,65	0,68	0,50
Ontario	9,1	8,6	10,6	0,20	0,11	0,09
Manitoba	7,2	7,1	8,1	x	x	x
Saskatchewan	8,3	8,7	10,3	x	x	x
Alberta	10,5	10,4	13,5	0,06	0,05	0,05
Colombie-Britannique	9,4	9,2	9,6	0,07	0,05	0,04
Territoires du Nord-Ouest	9,4	7,4	7,9	x	x	x
Yukon	7,8	7,5	10,0	x	x	x
Nunavut	8,8	8,0	10,3	x	x	x

x confidentiel en vertu des dispositions de la *Loi sur la statistique*

Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

## Il y a des contrastes entre les disparitions d'entreprises et les faillites en ce qui a trait à la répartition des ratios financiers au fil du temps

En quoi diffèrent les caractéristiques financières et économiques des entreprises qui disparaissent, des entreprises insolubles et des entreprises en exploitation continue? La présente section expose la répartition de quatre ratios financiers : la productivité du travail, la rentabilité, le niveau d'endettement et la liquidité. La productivité du travail et la rentabilité ont été examinées, car il s'agit d'indicateurs bien établis du rendement d'une entreprise. Des cotes élevées pour ces ratios pourraient permettre de prédire la continuité, alors que de faibles cotes pourraient prédire la disparition ou l'insolvabilité. Les ratios d'endettement et de liquidité ont été examinés, puisqu'il s'agit d'indicateurs établis des risques d'insolvabilité d'une entreprise. Une analyse de la façon dont les entreprises en exploitation continue, les entreprises qui disparaissent et les entreprises insolubles diffèrent selon leurs caractéristiques financières aidera à mieux comprendre la dynamique de ces entreprises et leurs tendances sous-jacentes sur le marché. Pour chaque ratio financier, les tertiles inférieurs, moyens et supérieurs sont calculés pour l'année précédant la date de sélection de l'échantillon (c.-à-d. l'année  $t-1$  pour l'ensemble des entreprises, et la répartition des entreprises dans les trois groupes de dynamique est effectuée pour l'année  $t$ ). Il n'est donc pas surprenant que, puisque les entreprises en exploitation continue correspondent à la majorité des entreprises, elles soient assez bien réparties dans l'ensemble des tertiles, peu importe la période. Elles sont illustrées pour fournir un principal groupe de comparaison de référence.

### Productivité du travail

Quant à la productivité du travail, qui est calculée en tant que valeur ajoutée par employé, on observe quelques variations importantes dans la répartition des disparitions d'entreprises et des faillites dans l'ensemble des tertiles. La majorité des disparitions d'entreprises sont observées chez les entreprises ayant une faible productivité du travail (graphique 2). En moyenne, de 2004 à 2009, 68,8 % des disparitions ont eu lieu pour des entreprises qui figuraient dans la catégorie de faible productivité du travail pendant l'année précédant la disparition. Cette proportion a peu changé au fil du temps, y compris en 2020.

Les entreprises qui font faillite sont moins susceptibles de se trouver dans la catégorie de faible productivité du travail, comparativement aux entreprises qui disparaissent (environ 40 % pour les entreprises qui font faillite, par rapport à 68 % pour celles qui disparaissent). Cette tendance s'est maintenue de 2004 à 2019. Par contre, en 2020, on a observé une croissance de la proportion d'entreprises qui ont fait faillite en raison de leur faible productivité : 46,6 % des entreprises ayant fait faillite ont été classées dans cette catégorie, ce qui indique que les taux de faillites ont baissé davantage chez les entreprises enregistrant une productivité du travail moyenne et élevée.

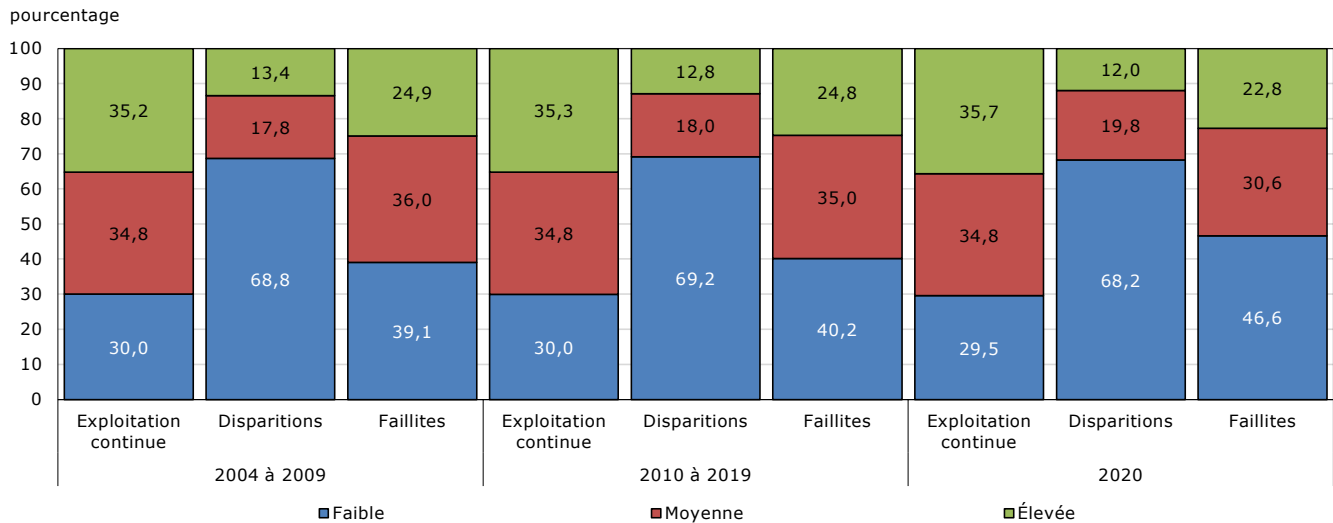
### Rentabilité

La mesure de la rentabilité, ou du rendement de l'actif, est calculée en divisant le revenu non agricole net par le total de l'actif. Une proportion importante des faillites, soit environ 72 %, se produit parmi les entreprises ayant une faible rentabilité. Ce chiffre cadre avec les attentes générales (comme le montre le graphique 3). Il est à noter que moins de la moitié des entreprises qui disparaissent sont classées dans la catégorie de faible rentabilité. Cet écart pourrait révéler des circonstances distinctes entourant les disparitions d'entreprises volontaires et involontaires.

Au cours des années, les proportions d'entreprises ayant fait faillite et disparu qui figurent dans la catégorie de faible rentabilité ont enregistré un léger recul. En 2020, les entreprises ayant une faible rentabilité représentaient 48,4 % des disparitions d'entreprises et 71,3 % des faillites, ce qui correspond à un recul d'environ 1 point de pourcentage par rapport à la moyenne calculée pour la

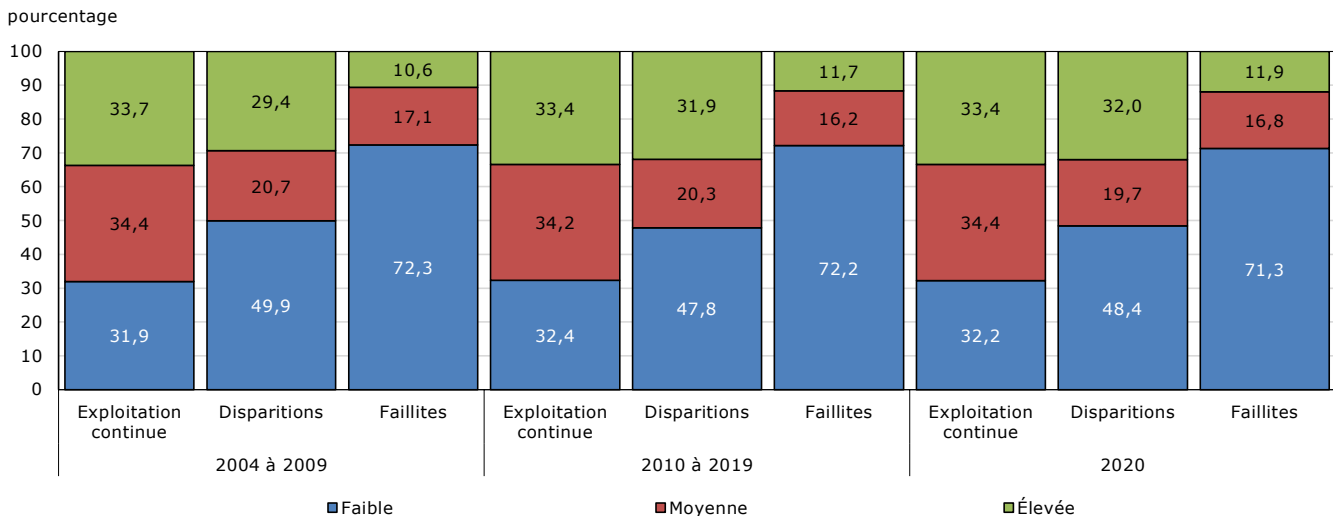
période de 2004 à 2009. Il est à noter qu'une proportion substantielle de disparitions d'entreprises, soit près d'un tiers, correspond à des entreprises qui se trouvaient dans le tertile de rentabilité élevée. Une explication plausible de ce phénomène serait la présence d'entreprises qui ont des actifs plus faibles comparativement à leur revenu net, ce qui pourrait fausser à la hausse le ratio de rentabilité.

**Graphique 2**  
**Répartition de la productivité du travail parmi les entreprises en exploitation continue, les entreprises ayant disparu et les entreprises ayant fait faillite**



Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

**Graphique 3**  
**Répartition de la rentabilité parmi les entreprises en exploitation continue, les entreprises ayant disparu et les entreprises ayant fait faillite**



Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

## Niveau d'endettement

La répartition diffère aussi selon le niveau d'endettement (ou la dette totale en proportion des actifs totaux) et la liquidité (ou l'actif à court terme en proportion de la dette à court terme) au cours de l'année précédant la disparition ou la faillite. Le niveau d'endettement et la liquidité sont liés aux définitions de



l'insolvabilité. L'une de ces définitions englobe les entreprises dont les passifs sont supérieurs aux actifs, alors qu'une autre englobe les entreprises qui ne peuvent pas effectuer les paiements lorsqu'ils deviennent exigibles. Par exemple, un faible niveau d'endettement peut être lié à la capacité d'obtenir du financement, alors qu'un niveau d'endettement élevé pourrait refléter l'incapacité de rembourser des prêts ou être attribuable à de faibles actifs.

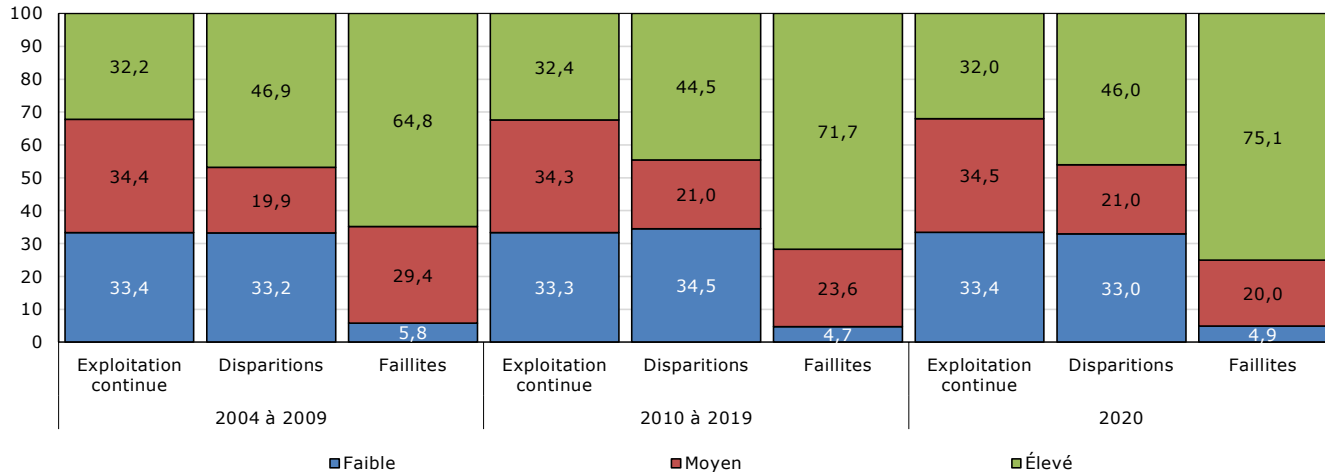
De 2004 à 2009, près de la moitié des disparitions d'entreprises concernaient des entreprises fortement endettées, comparativement à près des deux tiers des faillites (graphique 4). En 2020, la proportion de disparitions d'entreprises dans le groupe des entreprises ayant un niveau d'endettement élevé n'a pas changé, mais la proportion de faillites a augmenté pour s'établir à trois quarts. Un tiers des disparitions d'entreprises se situent dans le tertile d'endettement inférieur. Il n'est pas surprenant d'observer des variations dans les taux d'endettement des entreprises ayant disparu ou fait faillite, étant donné que l'objectif du processus de faillite vise à régler les créances des créanciers. Ce processus s'adresse aux entreprises endettées. Les entreprises qui ne sont pas endettées pourraient encore être solvables ou pourraient ne pas avoir suffisamment d'intérêt de la part des créanciers pour justifier une procédure d'insolvabilité.

### Liquidité

Il existe des similitudes entre les disparitions et les faillites d'entreprises au chapitre de la liquidité : on observe les proportions les plus élevées pour les deux groupes de dynamique dans le tertile de liquidité inférieur (graphique 5). Cependant, on observe une proportion plus importante pour les faillites. On fait souvent référence aux crises de liquidité comme étant le facteur déclencheur des faillites d'entreprises, dans la mesure où une entreprise peut décider de faire faillite en raison de son incapacité d'effectuer des paiements et donc de respecter ses obligations de remboursement de prêts. Les données le confirment : de 2004 à 2009, en moyenne, 42,8 % des disparitions d'entreprises ont été observées dans le tertile de liquidité inférieur, comparativement à 58,4 % des faillites. De plus, bien que la proportion de disparitions d'entreprises dans ce groupe ait légèrement augmenté de 1,5 point de pourcentage en 2020, la proportion de faillites a augmenté de 10,1 points de pourcentage. Peu de faillites se trouvent dans le tertile de liquidité supérieur, alors qu'environ un tiers des disparitions d'entreprises s'y trouvent.

**Graphique 4**  
Répartition du niveau d'endettement parmi les entreprises en exploitation continue, les entreprises ayant disparu et les entreprises ayant fait faillite

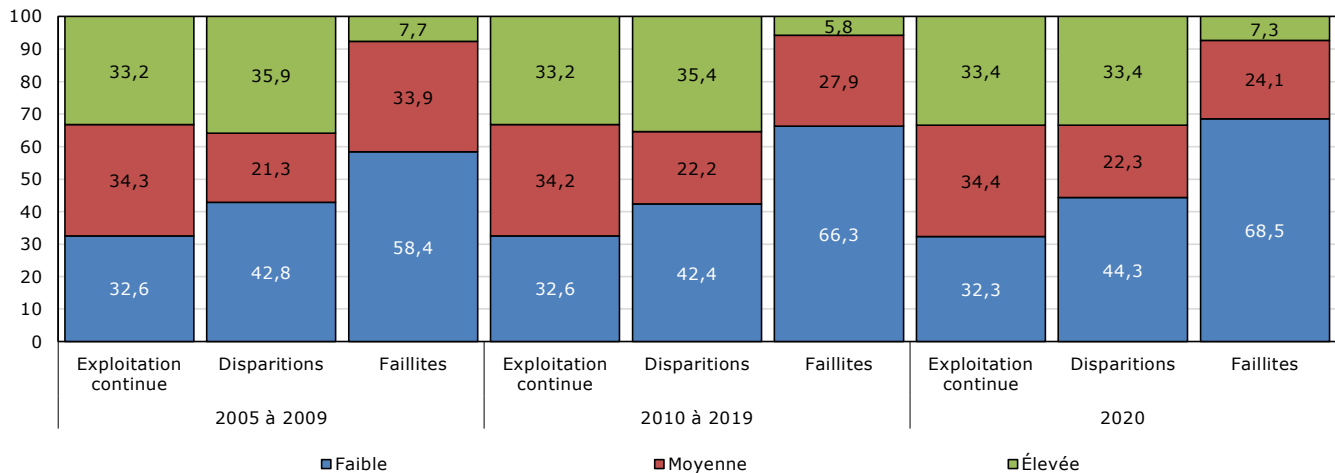
pourcentage



Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

### Graphique 5 Répartition de la liquidité parmi les entreprises en exploitation continue, les entreprises ayant disparu et les entreprises ayant fait faillite

pourcentage



Sources : Statistique Canada, Fichier de microdonnées longitudinales des comptes nationaux; Bureau du surintendant des faillites; et totalisations des auteurs.

Pour les disparitions d'entreprises, les répartitions avaient tendance à demeurer relativement constantes au fil des années pour tous les ratios financiers, mais elles variaient souvent pour les faillites. En 2020, on a généralement observé une hausse dans la proportion de faillites figurant dans la catégorie plus vulnérable (c.-à-d. celle de la faible productivité du travail et du niveau d'endettement élevé). En d'autres mots, le profil des entreprises ayant disparu n'a pas changé considérablement au fil des années ou à la suite de la pandémie, mais on ne peut pas en dire autant pour les entreprises qui ont fait faillite.

## Conclusion

Le présent article présente les tendances liées aux disparitions, aux propositions d'insolvabilité et aux faillites en fonction de divers facteurs pendant la période de 2004 à 2020. Au moyen d'un nouvel ensemble de données couplé, l'étude comble une lacune importante dans les connaissances sur ce sujet en dressant un portrait récent des sociétés qui disparaissent ou qui déposent un dossier d'insolvabilité, ainsi que des transitions qui se produisent pour ces aspects.

Une constatation importante de la présente étude montre que les caractéristiques des entreprises qui disparaissent diffèrent de façon importante de celles des entreprises qui font faillite. Plus précisément :

- les petites entreprises sont plus susceptibles de disparaître que les entreprises plus grandes, alors que la tendance est inversée en ce qui concerne les faillites, c'est-à-dire que l'on observe des taux de faillite plus faibles chez les petites entreprises, mais plus élevés chez les grandes entreprises;
- il y a des variations opposées entre les secteurs, les entreprises dans le secteur de la fabrication enregistrant des taux de disparitions parmi les plus faibles, mais des taux de faillites relativement élevés;

- on observe peu de variation dans les taux de disparitions d'entreprises, à l'exception de ceux du Québec, qui se démarque en enregistrant de faibles taux de disparitions d'entreprises, mais les taux de faillites les plus élevés.

Les entreprises qui disparaissent et les entreprises qui font faillite diffèrent également en ce qui a trait à leurs caractéristiques financières. En général :

- les entreprises en faillite ont tendance à afficher de faibles taux de productivité du travail, de rentabilité et de liquidité, et des taux élevés d'endettement;
- les tendances sont semblables, mais beaucoup moins prononcées pour les entreprises qui disparaissent. Cela reflète probablement une situation où des disparitions d'entreprises ont lieu pour des raisons autres que des défaillances d'entreprise ou des difficultés financières.

L'analyse de la matrice de transition menée dans le présent document permet de déterminer que les propositions d'insolvabilité peuvent aider les entreprises à éviter la disparition ou la faillite.

Les résultats de 2020 fournissent des données probantes provisoires à l'égard des répercussions de la pandémie sur les défaillances d'entreprises. Même si les niveaux d'insolvabilité des entreprises ont atteint des creux presque historiques, les taux de disparitions d'entreprises ont augmenté considérablement, ce qui indique que le simple examen des taux d'insolvabilité des entreprises n'est pas suffisant pour brosser un portrait exhaustif de la situation. De plus, cette hausse était surtout attribuable aux petites entreprises qui ont disparu, ce qui cadre avec d'autres constatations selon lesquelles la pandémie a eu des répercussions disproportionnées sur les petites entreprises.

Bien que l'article ne présente pas un modèle de prédiction de l'insolvabilité, il montre que les taux d'insolvabilité sont corrélés avec un ensemble de ratios financiers, qui comprennent la productivité du travail, la rentabilité, le niveau d'endettement et la liquidité. Les travaux à venir permettront d'examiner davantage ces tendances et pourraient déterminer si ces données peuvent être utilisées pour mieux prévoir l'insolvabilité. Ils permettront aussi d'effectuer des analyses plus approfondies à l'aide des données de 2021 et de 2022 pour tenter de cerner les facteurs ayant mené à la récente hausse des entreprises insolubles.

Enfin, les constatations de la présente étude indiquent des pistes de recherche future basées sur l'ensemble de données couplé.

- Dans la mesure où la pandémie a mené à plus de disparitions d'entreprises involontaires, pourquoi les entreprises défaillantes en raison de difficultés financières n'ont-elles pas eu recours à des procédures d'insolvabilité officielles?
- Quels facteurs de réglementation ou facteurs macroéconomiques influent sur les tendances liées aux disparitions d'entreprises, à l'insolvabilité et à la poursuite de l'exploitation?
- Pourquoi certaines entreprises ayant de faibles taux de productivité du travail et de rentabilité, mais des niveaux élevés d'endettement poursuivent-elles leur exploitation?

## Bibliographie

Baldwin, J., T. Gray, J. Johnson, J. Proctor, M. Rafiquzzaman et D. Sabourin. (1997). *Les faillites d'entreprise au Canada*, produit n° 61-525-XIF au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Belitski, M., C. Guenther, A. S. Kritikos et R. Thurik. (2022). « Economic effects of the COVID-19 pandemic on entrepreneurship and small businesses », *Small Business Economics*, p. 1 à 17.

Cefis, E., C. Bettinelli, A. Coad et O. Marsili. (2022). « Understanding firm exit: a systematic literature review », *Small Business Economics*, 59.2, p. 423 à 446.

Fortier-Labonté, A. (2021). *Les répercussions de la pandémie sur la solvabilité des entreprises, troisième trimestre de 2020*, StatCan et la COVID-19 : Des données aux connaissances, pour bâtir un Canada meilleur, produit n° 45280001 au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Gu, W. (2020). *Répercussions économiques de la pandémie de COVID-19 sur les entreprises canadiennes de toutes les catégories de taille*, Aperçus économiques, n° 119, produit n° 11-626-X au catalogue de Statistique Canada.

Johnston, C., S. Sood et S. Tam. (2021, 5 mars). *Les répercussions de la COVID-19 sur les petites entreprises au Canada, troisième trimestre de 2021*, *Le Quotidien*, produit n° 45-28-0001 au catalogue de Statistique Canada.

Lecavalier, C. (2006). *Tendances nationales et régionales des faillites d'entreprises, 1980 à 2005*, L'Observateur économique canadien, produit n° 11-010-XIB au catalogue de Statistique Canada, Ottawa : Statistique Canada.

Liu, H., Y. Lu et M. Willox. (2021). *Le recours au programme de Subvention salariale d'urgence du Canada par les employeurs en 2020*, Rapports économiques et sociaux, 1(6), produit n° 36-28-0001 au catalogue de Statistique Canada.

Macdonald, R. (2014). *Taux d'entrée et de sortie d'entreprises au Canada : un portrait sur 30 ans*, Aperçus économiques, n° 038, produit n° 11-626-X au catalogue de Statistique Canada.

Statistique Canada. (2023). Tableau 33-10-0164-01 *Mesures de la dynamique des entreprises, par industrie*.

Wennberg, K. et D. R. DeTienne. (2014). « What do we really mean when we talk about 'exit'? A critical review of research on entrepreneurial exit », *International Small Business Journal*, 32(1), p. 4 à 16.