



Le dynamisme des entreprises pendant la pandémie de COVID-19 : quelles politiques pour une reprise inclusive ?

18 février 2021

Messages clés

- La pandémie de COVID-19 a été lourde de conséquences sur le dynamisme des entreprises. Même si les entrées d'entreprises ont connu un rebond après la chute observée durant les premiers confinements, début 2020, ce redressement varie fortement d'un pays à l'autre, ce qui pourrait avoir des répercussions à long terme sur l'emploi et la croissance de la production. Les entrées ont moins diminué dans les secteurs caractérisés par une forte intensité en technologies de l'information et de la communication (TIC) et une propension relativement grande au télétravail, tandis qu'elles ont reculé plus nettement dans ceux qui dépendent davantage du contact physique avec les clients.
- Les mesures prises pour soutenir la trésorerie des entreprises et les modifications temporaires des procédures de faillite ont permis de réduire le nombre de défaillances d'entreprises de plus de 30 % en moyenne par rapport à la période antérieure à la pandémie. Ces mesures ont sans doute protégé des entreprises viables et productives et permis d'échapper aux risques systémiques qu'aurait représenté une vague de faillites, mais elles ont peut-être maintenu en vie des entreprises susceptibles de ne pas être viables (connues sous le nom d'entreprises zombies).
- Les pouvoirs publics doivent adopter une stratégie équilibrée pour mettre fin progressivement aux mesures de soutien d'urgence. Il convient d'opter pour une approche graduelle ayant pour priorité d'aider les entreprises à reconstituer leurs fonds propres, d'encourager la restructuration de leur dette en temps opportun, ainsi que d'améliorer l'efficacité des procédures de liquidation, l'objectif étant de favoriser une réaffectation des ressources.
- Pour permettre une reprise forte et résiliente, les pouvoirs publics doivent stimuler la diffusion des technologies, créer des conditions et mécanismes incitatifs adaptés aux startups et veiller



à ce que soit en place un cadre favorable aux entreprises de nature à permettre l'expérimentation et la réaffectation des ressources, tout en accompagnant la transition vers des emplois nouveaux, en particulier pour les travailleurs les plus défavorisés.

Présentation générale

Le dynamisme des entreprises – et en particulier le processus d'entrée et de sortie d'entreprises – est essentiel pour la destruction créatrice et la réaffectation des ressources, qui constituent des dimensions fondamentales de la croissance économique à long terme.

La pandémie de COVID-19 et les restrictions qu'elle a motivées ont entraîné une récession mondiale rapide et brutale. Dans la zone OCDE, le produit intérieur brut (PIB) a chuté de 1.8 % au cours du premier trimestre 2020 et de 10.6 % au cours du deuxième trimestre. La levée des mesures de confinement intervenue pendant l'été et l'assouplissement des restrictions visant les activités économiques ont été suivis d'un rebond de la production, qui a progressé de 8.8 % au troisième trimestre de l'année (OCDE, 2021b). Toutefois, les perspectives demeurent incertaines, les contaminations par le COVID-19 étant reparties à la hausse et beaucoup de pays ayant dû imposer de nouvelles restrictions ces derniers mois.

Il est particulièrement pertinent de s'intéresser aux entrées et sorties d'entreprises à ce stade, puisque, comme l'ont montré de précédentes récessions (Clementi et Palazzo, 2016), la diminution des créations d'entreprises et la hausse potentielle des faillites (OCDE, 2020d ; Demmou et al., 2021) et sorties d'entreprises risquent d'amplifier et de diffuser les effets de chocs globaux et de laisser des séquelles économiques durables (Sedláček, 2020 ; Gourio, Messer et Siemer, 2016)¹.

C'est pourquoi ce document porte sur les immatriculations² et faillites d'entreprises³ durant la pandémie de COVID-19. Il présente des données internationales inédites, établies à partir de données mensuelles ou trimestrielles publiquement accessibles et permettant d'évaluer la dynamique des entreprises en temps quasi réel, et il examine la manière dont les politiques publiques peuvent renforcer le dynamisme des entreprises et garantir ainsi une croissance inclusive et rapide⁴.

Dans les pays de l'OCDE, les entrées d'entreprises ont connu un net rebond après avoir chuté pendant les premiers mois de confinement, en 2020. Toutefois, ce redressement n'est pas homogène. Dans certains pays (notamment l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Norvège, le Royaume-Uni et Singapour), la chute des entrées a été moins forte durant le premier confinement et a été suivie d'un net rebond (reprise en V) : ainsi, dans ces pays, en septembre, les entrées en termes cumulés avaient retrouvé ou dépassé leur niveau de 2019. Dans d'autres pays (comme l'Italie, le Portugal et l'Espagne), la chute des entrées a été plus forte jusqu'en avril et la reprise a été moins nette (reprise en U). Les autres pays (essentiellement des pays d'Europe continentale) ont connu un scénario intermédiaire. D'après les résultats des simulations, ces deux trajectoires pourraient avoir d'importantes conséquences à long terme sur la croissance de l'emploi une fois la pandémie de COVID-19 terminée.

Par ailleurs, la note apporte également un éclairage inédit sur l'évolution sectorielle des entrées d'entreprises, même si elle révèle une forte disparité entre les pays. Les entrées ont fortement diminué dans la plupart des pays dans des secteurs tels que l'hébergement et la restauration, les activités immobilières et les activités artistiques et de spectacle. L'industrie manufacturière et la construction ont été globalement durement touchées, mais ont connu une reprise plus rapide dans certains pays que dans d'autres. L'effet de la crise sur le commerce (commerce de gros et de détail) a été extrêmement variable selon les pays, apparemment en fonction de la vigueur de la reprise.

L'analyse de régression montre que les secteurs dans lesquels les travailleurs exécutent des tâches qui font davantage appel aux TIC et qui se prêtent mieux au télétravail ont subi une diminution des entrées d'entreprises plus faible durant les confinements décrétés au cours du premier semestre 2020. En revanche,



dans les secteurs qui exigent plus de contacts directs avec la clientèle, les entrées ont connu une baisse nettement plus forte durant les confinements. Ces différences n'étaient plus significatives au troisième trimestre de l'année, ce qui laisse penser que d'autres facteurs, par exemple les mesures de soutien, le moment où la deuxième vague de la pandémie s'est produite ou des facteurs institutionnels ont influé sur la configuration de la reprise.

Le soutien financier à la trésorerie des entreprises et la modification temporaire des procédures de faillite ont apparemment constitué un moyen très efficace de réduction du nombre de défaillances d'entreprises. Selon les dernières données disponibles, qui datent d'octobre 2020, en termes cumulés, le nombre total de faillites enregistré depuis janvier (mars) était en baisse d'environ 25 % (32 %) par rapport à la même période de 2019.

On ne dispose pour l'heure pas de données suffisantes pour faire la part entre le rôle des modifications des procédures et celui du soutien financier : ces deux catégories de mesures ont pu avoir une incidence ; les modifications des procédures ont joué un rôle en particulier au début de la pandémie, parce que c'est à cette époque qu'elles ont été introduites dans la plupart des pays. La note examine également les principaux inconvénients qu'ont eus ces mesures au-delà de leur poids pour les finances publiques : il est possible qu'elles aient protégé du choc des entreprises viables et productives et permis d'éloigner les risques systémiques associés à une vague de faillites, mais qu'elles aient dans le même temps assuré la survie d'entreprises non viables (zombies), nuisant ainsi à la réaffectation des ressources.

Il est en outre possible que des tendances structurelles préexistantes aient été accentuées par la pandémie, par exemple l'affaiblissement du dynamisme des entreprises (Calvino, Criscuolo et Verlhac, 2020 ; OCDE, 2021a), la faiblesse de la croissance de la productivité et l'augmentation de la polarisation et des inégalités, en particulier des écarts entre entreprises et entre travailleurs. Pour que la croissance soit plus rapide et plus inclusive, il faut donc que les responsables de l'action publique complètent leurs mesures d'urgence par des actions destinées à remédier à ces problèmes à plus long terme.

Ils ne doivent pas se borner à prendre des mesures visant à limiter les difficultés financières et les effets négatifs du surendettement à court terme. Il faudrait également mener des actions ayant pour but :

1. de stimuler la diffusion des technologies, de manière à favoriser une transformation numérique inclusive
2. d'instaurer un environnement et des mécanismes incitatifs de nature à encourager les *startups* à innover et à se développer et les entrepreneurs potentiels à entrer sur le marché
3. d'instaurer un cadre favorable aux entreprises de nature à permettre l'expérimentation et la réaffectation des ressources
4. d'accompagner la transition vers les nouveaux emplois, en particulier pour les travailleurs les plus défavorisés.

Cette batterie de mesures permettrait d'accélérer la reprise et de la rendre plus inclusive à long terme également, si bien que les responsables de l'action publique atteindraient plusieurs objectifs en même temps.

Les startups à l'heure du COVID-19 :

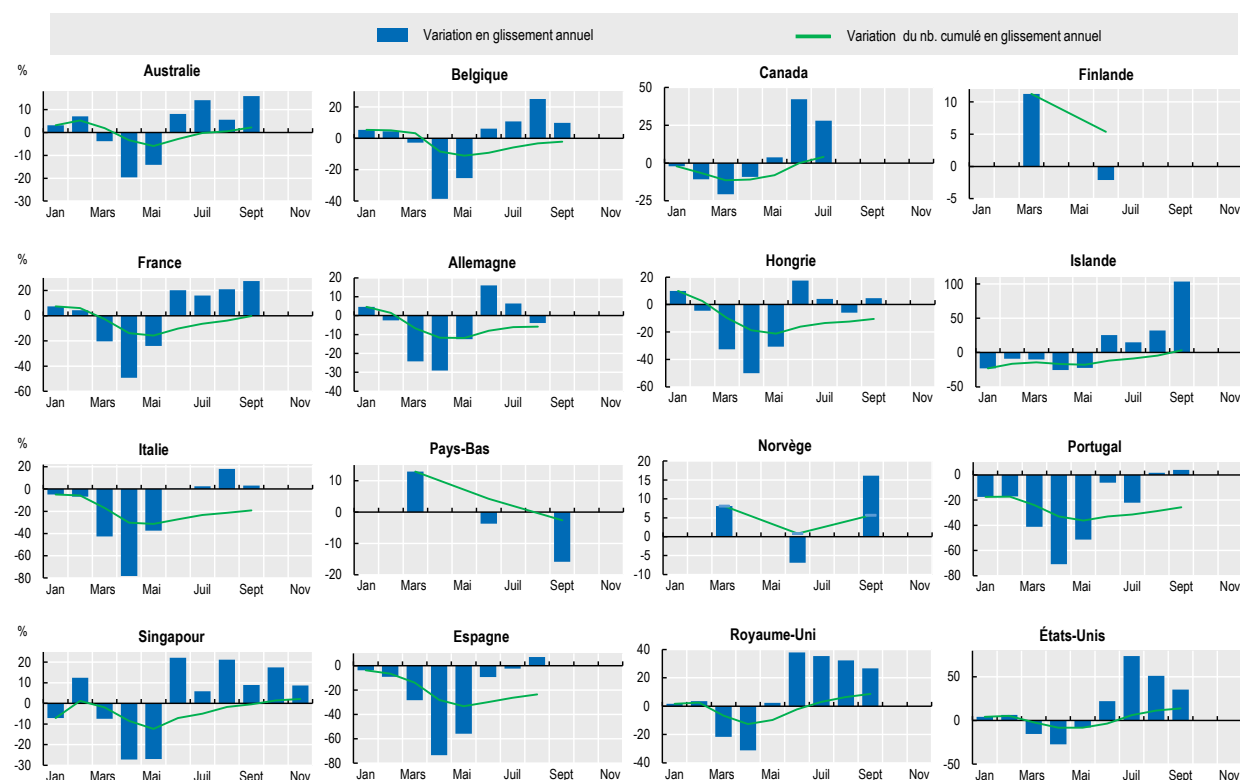
Les entreprises nouvelles et récentes jouent un rôle fondamental dans la création d'emplois, l'innovation et la croissance économique. En moyenne dans la zone OCDE, elles emploient environ 20 % de la population active totale et créent près de la [moitié](#) des nouveaux emplois.

Elles jouent aussi un rôle décisif dans la transformation sectorielle à long terme de l'économie (Dent et al., 2016). Aux États-Unis par exemple, les innovations dues aux jeunes entreprises sont à l'origine de la moitié de la croissance globale de la productivité (Klenow et Li, 2020). Toutefois, en période de récession, une chute des entrées d'entreprises est de nature à amplifier la baisse de la production et à ralentir la reprise (Clementi et Palazzo, 2016) et risque de laisser des cicatrices économiques durables (Sedláček, 2020 ; Gourio, Messer et Siemer, 2016).



Comme le montrent des travaux déjà réalisés par l'OCDE en 2020, les entrées ont sensiblement diminué durant les premiers mois de la pandémie, alors que l'économie mondiale se contractait fortement et brutalement (OCDE, 2020a). Une extension de l'étude à des pays supplémentaires (tableau A.1) montre que cette forte chute est observée dans de nombreux pays. Lorsque le taux d'entrées a atteint son point le plus bas (soit, dans la plupart des pays, en avril 2020), le nombre mensuel de nouveaux entrants était inférieur de 20 à 60 % à ce qu'il était en 2019 (graphique 1).

Graphique 1. Nombre total d'immatriculations d'entreprises : variation entre 2019 et 2020



Note : Le graphique représente la variation en pourcentage du nombre mensuel (trimestriel pour la Finlande, la Norvège et les Pays-Bas) de créations d'entreprises en glissement annuel, par rapport au même mois (trimestre) de 2019 (barre bleue). La ligne verte représente la variation en pourcentage du nombre cumulé de créations entre janvier et chacun des mois considérés. Les données renvoient en général aux immatriculations d'entreprises et tiennent compte dans la mesure du possible de toutes les entreprises (dont les entreprises individuelles), mais la même dynamique est observée si l'on ne tient compte que des personnes morales. Certaines des données utilisées ont un caractère provisoire et expérimental ; elles sont susceptibles d'être révisées et peuvent différer des données officielles.

Source : Estimations réalisées par l'OCDE à partir de données de sources officielles (tableau A.1).

La situation s'est dans l'ensemble améliorée à partir de juin 2020. Toutefois, la vigueur de la reprise a été très variable d'un pays à l'autre. Certains pays (Australie, Canada, États-Unis, Norvège, Royaume-Uni et Singapour) ont connu une reprise en V, ce qui signifie que le rebond a été suffisamment vigoureux pour compenser la baisse des entrées enregistrée au début de l'année⁵. D'autres (Espagne, Italie et Portugal) ont apparemment été confrontés à une reprise en U, caractérisée par une augmentation plus modeste qu'ailleurs des immatriculations d'entreprises à partir de juin (voire une poursuite de la baisse dans certains cas), ce qui signifie qu'en septembre, le nombre total de nouveaux entrants restait nettement inférieur à son niveau de 2019. Les autres pays pour lesquels des données sont disponibles (Allemagne, Belgique, France, Hongrie et Islande) se situent entre ces deux groupes. Aux Pays-Bas, la chute a continué au troisième trimestre 2020.

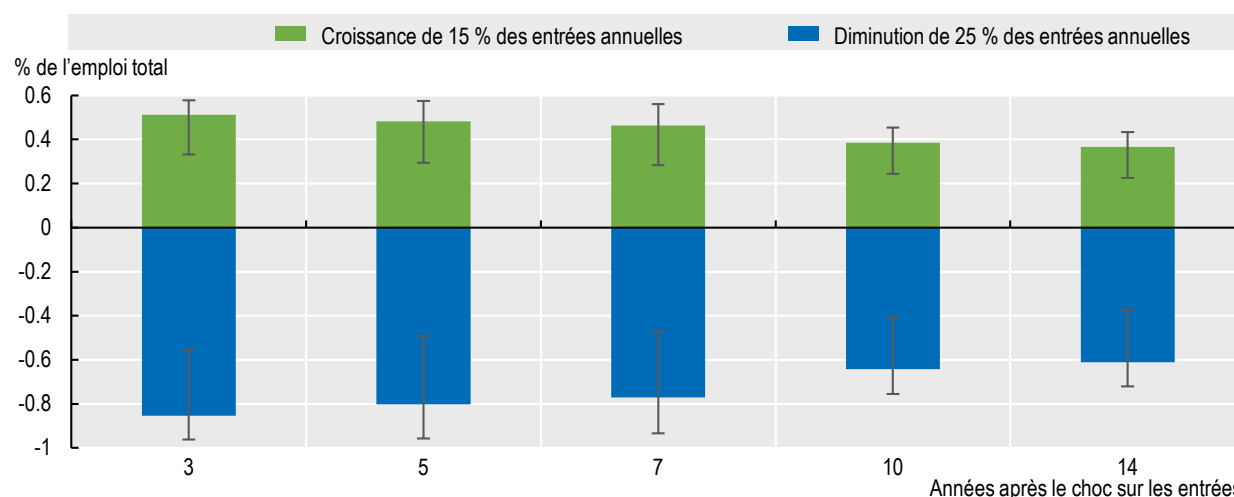


Il est encore trop tôt pour évaluer les entrées d'entreprises durant les confinements qui ont eu lieu fin 2020 parce que la période sur laquelle portent les données recueillies à ce jour s'arrête le plus souvent en septembre, ce qui correspond au mois qui a immédiatement précédé le début de la deuxième vague dans la plupart des pays de l'OCDE⁶. Néanmoins, il est possible que la diminution globale du nombre d'immatriculations observée à ce jour dans plusieurs pays accentue le mouvement séculaire de diminution du dynamisme des entreprises observé dans bon nombre de pays de l'OCDE ces vingt dernières années (Calvino, Criscuolo et Verlhac, 2020).

De plus, les jeunes entreprises jouant un rôle essentiel dans la création d'emplois et la croissance de la production, la capacité des taux d'entrées à se redresser promptement après le choc du COVID-19 pourrait avoir d'importantes répercussions sur les perspectives économiques à moyen terme, en particulier sur les perspectives de l'emploi. Ainsi, le graphique 2 présente une simulation de l'impact sur l'emploi de la variation des entrées d'entreprises induite par la pandémie. La simulation a été réalisée à partir de la [base de données DynEmp3 de l'OCDE](#) dans deux scénarios⁷. Le premier correspond à une reprise lente, en U, soit une diminution annuelle de 25 % en 2020, ce qui représente la variation cumulée la plus forte constatée en septembre 2020 (graphique 1). Le deuxième correspond à une reprise rapide, en V, à savoir une situation dans laquelle un environnement des affaires plus dynamique permet aux nouvelles entreprises de saisir les débouchés créés par la pandémie, si bien que la croissance cumulée de l'entrée s'établit à 15 % en glissement annuel.

Dans le premier scénario, la « génération manquante de nouvelles entreprises » en raison de la diminution des entrées aggrave le coût économique de la pandémie, puisqu'elle entraîne une diminution de l'emploi total d'environ 0.85 % trois ans après le choc. À l'inverse, dans le second scénario, le rebond de l'entrée permet de limiter nettement les répercussions de la pandémie sur l'emploi, entraînant une hausse de l'emploi total d'environ 0.5 % après trois ans. Ces effets sont très persistants dans le temps, environ 70 % du total des gains ou pertes étant encore observés après 14 ans.

Graphique 2. Simulation de l'impact sur l'emploi d'un choc sur les entrées dans deux scénarios



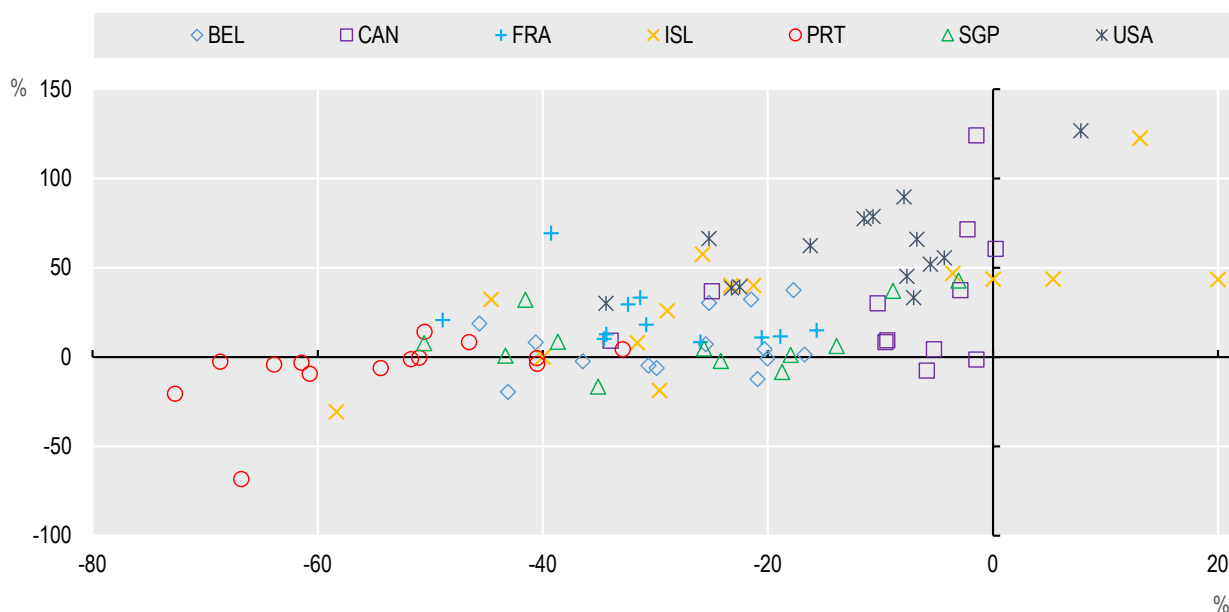
Notes : Le graphique montre les pertes ou gains d'emploi associés à une baisse de 25 % (barre bleue) ou à une hausse de 15 % (barre verte) du nombre de nouveaux entrants, par rapport à l'emploi total au cours de l'année initiale, en moyenne pour les pays et les cohortes de nouveaux entrants en 1995, 1998, 2001, 2004, 2007, 2010 et 2012, selon les données disponibles. Les bandes représentent les valeurs basses et les valeurs hautes des effets des chocs, ce qui correspond respectivement aux 25^e et 75^e centiles. Cette simulation est basée sur la décomposition proposée par Calvino, Criscuolo et Menon (2016), et prend en compte les branches de l'industrie manufacturière et des services marchands non financiers décomposées au niveau A38 de la classification utilisée dans le SCN. Les pays inclus sont l'Autriche, la Belgique, le Brésil, le Canada, la Corée, le Costa Rica, l'Espagne, la Finlande, la Hongrie, l'Italie, le Japon, la Norvège, les Pays-Bas, le Portugal, la Suède et la Turquie. Source : Calculs réalisés par l'OCDE à partir de la base de données ComTrade des Nations Unies.



L'analyse des données sectorielles mensuelles au niveau A21 de la classification sectorielle utilisée dans le SCN pour les sept pays pour lesquels ces données sont disponibles fournit des informations supplémentaires sur l'hétérogénéité de l'évolution de l'entrée en réaction au choc du COVID-19. Les parties A à G du graphique A.1 en annexe A présentent l'évolution des entrées durant la période de contraction (mars à mai 2020) et durant la période d'expansion qui a suivi (juin à septembre/novembre 2020 selon les données disponibles). Les secteurs tels que l'hébergement et la restauration, les activités immobilières et les arts et spectacles ont été durement touchés pendant la phase de contraction dans la plupart des pays pour lesquels des données sont disponibles. Toutefois, la trajectoire suivie au troisième trimestre a été très différente selon les pays, ce qui pourrait s'expliquer par des différences au niveau des stratégies d'assouplissement du confinement. L'industrie manufacturière et la construction ont été globalement pénalisées pendant la phase de contraction, mais se sont redressées vigoureusement par la suite. Le repli observé dans le secteur du commerce et le redressement qui a suivi sont particulièrement hétérogènes selon les pays : la contraction a été légère voire inexistante au Canada, aux États-Unis et à Singapour et a été suivie d'un rebond vigoureux. À l'inverse, d'autres secteurs, par exemple celui de l'information et de la communication ont été moins touchés, et les entrées d'entreprises ont moins diminué pendant la phase de contraction⁸.

Graphique 3. Corrélation entre l'ampleur de la diminution des entrées pendant la première vague de confinements et la vigueur de la reprise des entrées pendant la période suivante

Variation des entrées en pourcentage entre la période comprise entre juin et novembre 2020 et la même période de 2019 (axe des ordonnées) rapportée à la variation des entrées en pourcentage entre la période comprise entre mars et mai 2020 et la même période de 2019 (axe des abscisses)



Note : Le graphique représente la corrélation entre la croissance en glissement annuel du nombre cumulé de créations d'entreprises durant la première vague de confinements (mars à mai) comparativement à la même période de 2019 et la croissance en glissement annuel du nombre de créations d'entreprises durant la phase de reprise (juin à novembre, selon les données disponibles) par rapport à la même période de 2019. Il repose sur des données sectorielles mensuelles au niveau A21 de la nomenclature utilisée dans le SCN. Les données renvoient en général aux immatriculations d'entreprises et tiennent compte dans la mesure du possible de toutes les entreprises (dont les entreprises individuelles), mais la même dynamique est observée si l'on ne tient compte que des personnes morales. Certaines des données utilisées ont un caractère provisoire et expérimental ; elles sont susceptibles d'être révisées et peuvent différer des données officielles.

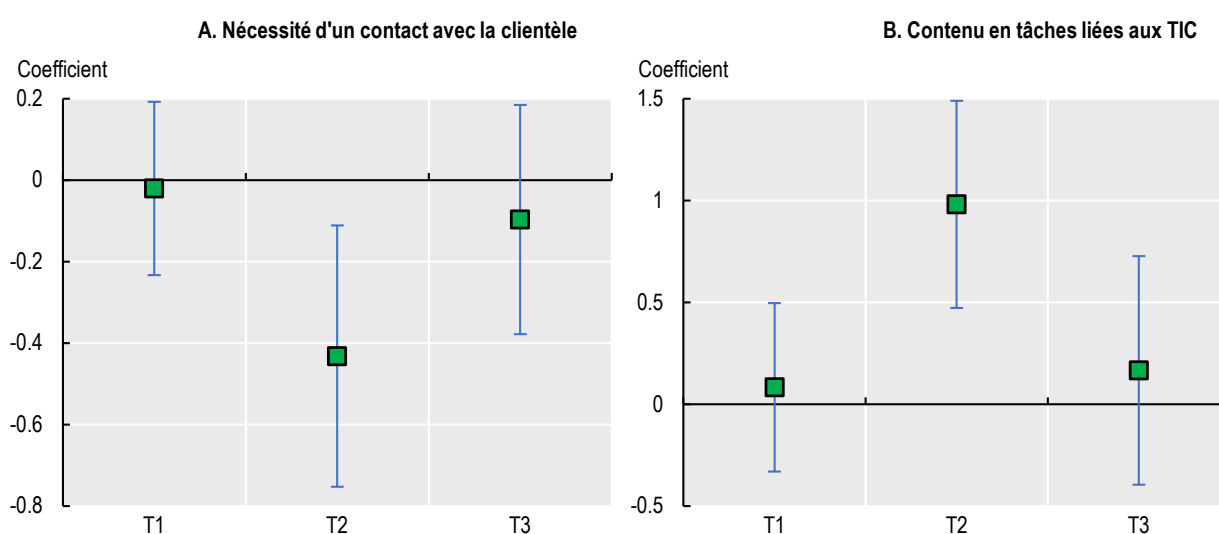
Source : Estimations réalisées par l'OCDE à partir de données de sources officielles (tableau A.1).

Le graphique 3 montre que même si la chute des entrées et le rythme de la reprise ont été variables selon les pays, les secteurs qui, dans les différents pays, ont fait preuve d'une résilience plus grande face à la



première série de confinements ont aussi connu une reprise plus dynamique pendant l'été. La corrélation présentée par ce graphique reflète le rôle de facteurs spécifiques aux secteurs et aux pays. Après prise en compte de l'ampleur moyenne de la baisse des entrées et de la reprise dans le pays, les secteurs les moins durement touchés ont aussi, dans une certaine mesure, connu une reprise plus vigoureuse. Parallèlement, la neutralisation de la dynamique propre au secteur montre que les pays où les entrées ont relativement peu diminué sont parvenus à retrouver un niveau de création d'entreprises identique voire supérieur à celui des années précédentes (comme le montre également le graphique 1). Il est permis d'en déduire que le rebond de la création d'entreprises observé dans certains pays et secteurs est plus qu'un phénomène de rattrapage, révélant l'apparition de nouveaux débouchés pour les entreprises.

Graphique 4. Les caractéristiques sectorielles amplifient ou atténuent la diminution de l'entrée au deuxième trimestre



Note : Les graphiques représentent la corrélation entre la croissance en glissement annuel du nombre cumulé de créations d'entreprises et la part sectorielle de l'emploi dans des professions supposant un contact physique avec les clients (partie A) ou la corrélation entre la croissance en glissement annuel du nombre cumulé de créations d'entreprises et le contenu des emplois en tâches liées aux TIC dans le secteur (partie B). La corrélation est calculée au moyen d'une régression de la croissance des entrées en glissement annuel sur la variable pertinente que nous faisons interagir avec les variables fictives représentant le trimestre et des effets fixes pays-trimestre. Les bandes bleues représentent l'intervalle de confiance à 90 %, obtenu sur la base d'erreurs types robustes. L'obligation d'entretenir des contacts avec la clientèle et le contenu des emplois en tâches liées aux TIC sont mesurés au niveau A38 de la classification sectorielle utilisée dans le SCN. Les données proviennent de Koren et Peto (2020) pour les contacts avec la clientèle et de Calvino et al. (2018) pour le contenu en tâches liées aux TIC.

Source : Calculs réalisés par l'OCDE à partir de sources officielles (voir le tableau A.1.) ; OCDE (2021a), « Declining business dynamism: Cross-country evidence, possible drivers and the role of policy », www.oecd.org/sti/ind/declining-business-dynamism.pdf et Calvino et al. (2018), <https://doi.org/10.1787/f404736a-en>.

Pour cinq pays (Belgique, États-Unis, Finlande, Pays-Bas et Portugal), il est possible d'exploiter des données sectorielles à un niveau de désagrégation plus fin (A38 de la nomenclature utilisée dans le SCN) afin d'étudier le lien entre la diminution des entrées et des caractéristiques sectorielles préexistantes. L'analyse montre que la diminution des entrées durant les confinements nationaux (deuxième trimestre 2020) a été plus forte dans les secteurs dans lesquels la part de l'emploi dans des professions supposant des contacts physiques avec la clientèle est plus élevée (graphique 4, partie A)⁹. À l'inverse, les secteurs caractérisés par un plus grand contenu des emplois en tâches liées aux TIC ont été relativement épargnés par la crise, comme en témoigne le fait que les entrées ont moins diminué dans ces secteurs (graphique 4, partie B)¹⁰. Cette diminution plus faible pourrait s'expliquer par le fait que les secteurs où les travailleurs exécutent plus de tâches liées aux TIC se prêtent plus au télétravail, le contenu en TIC et la possibilité de télétravailler étant empiriquement fortement corrélés¹¹. Il est donc possible que le maintien de l'activité



pendant les confinements ait été plus facile dans ces secteurs. La reprise temporaire observée au troisième trimestre 2020 a autant profité aux secteurs faisant appel aux TIC qu'aux autres, de même qu'à des secteurs ayant des contraintes différentes en matière de contact physique avec la clientèle, ce qui laisse penser que d'autres facteurs, par exemple les mesures d'urgence, le moment où la deuxième vague de la pandémie s'est produite ou encore des facteurs institutionnels ont pu influencer sur la reprise.

Les faillites pendant la pandémie : une vague reportée

La chute de la demande mondiale provoquée par la crise du COVID-19 a privé les entreprises de recettes et a fait naître un risque de crise de liquidité mondiale (OCDE, 2020c). En l'absence d'intervention des pouvoirs publics, la situation se serait rapidement transformée en une vague de défaillances d'entreprises (OCDE, 2020d ; Demmou et al., 2021), en particulier parmi les entreprises jeunes et de petite taille.

De fait, conscients de ce risque, les pouvoirs publics ont adopté une batterie de mesures d'urgence afin de soutenir la trésorerie des entreprises et de contenir le risque d'envolée des faillites. Le soutien à la trésorerie a pris diverses formes : aides directes, financement des salaires, report d'impôts et cotisations, moratoires sur les dettes et prolongation des garanties publiques de prêts. De plus, beaucoup de pays ont pris des mesures réglementaires non financières pour limiter les faillites. Ainsi, la France a modifié les dates à prendre en compte pour considérer et déclarer qu'une entreprise est en cessation de paiement, limitant l'obligation de déclarer la cessation des paiements si l'entreprise a commencé à ne pas honorer ses engagements après le 24 mars ; ces mesures temporaires sont restées en place jusqu'au 24 août. En Allemagne, l'obligation pour une entreprise de se déclarer en cessation de paiement est suspendue depuis le 1^{er} mars. En Belgique, les tribunaux et greffiers de l'entreprise ont limité leurs activités jusqu'au 18 mai 2020 et un moratoire sur les faillites a été en vigueur jusqu'au 17 juin pour protéger des effets de la crise du COVID-19 les entreprises qui étaient en bonne santé au 18 mars 2020. En Italie, un moratoire sur les faillites a été en vigueur jusqu'au 30 juin.

Ces mesures ont limité le nombre de faillites déclarées depuis le début de la pandémie. Le graphique 5 présente des données issues d'une nouvelle base de données contenant des informations sur les faillites pour 12 pays membres ou partenaires de l'OCDE. Ces données sont recueillies auprès de diverses sources officielles (principalement des offices nationaux des statistiques et des chambres de commerce ; voir le tableau A.2). Tous pays étudiés confondus, le nombre mensuel de faillites a diminué de plus de 30 % en glissement annuel depuis mars 2020. De plus, durant les derniers mois pour lesquels des données sont disponibles (de septembre à novembre 2020 selon les pays), aucun rebond net des faillites n'a été observé, le nombre total de faillites déclarées en 2020 restant nettement inférieur à ce qu'il était les années précédentes.

On ne dispose pour l'heure pas de données suffisantes pour faire la part entre le rôle des modifications des procédures et celui du soutien financier. En Belgique, la diminution du nombre de faillites a été plus forte en avril et en mai (pendant que le moratoire était en vigueur), et en France, il semble y avoir eu un rebond aux alentours du mois d'août. La diminution est également nette dans des pays qui ont moins ou n'ont pas modifié leur régime de faillite au cours de la période étudiée (Canada, Norvège et Pays-Bas, par exemple).

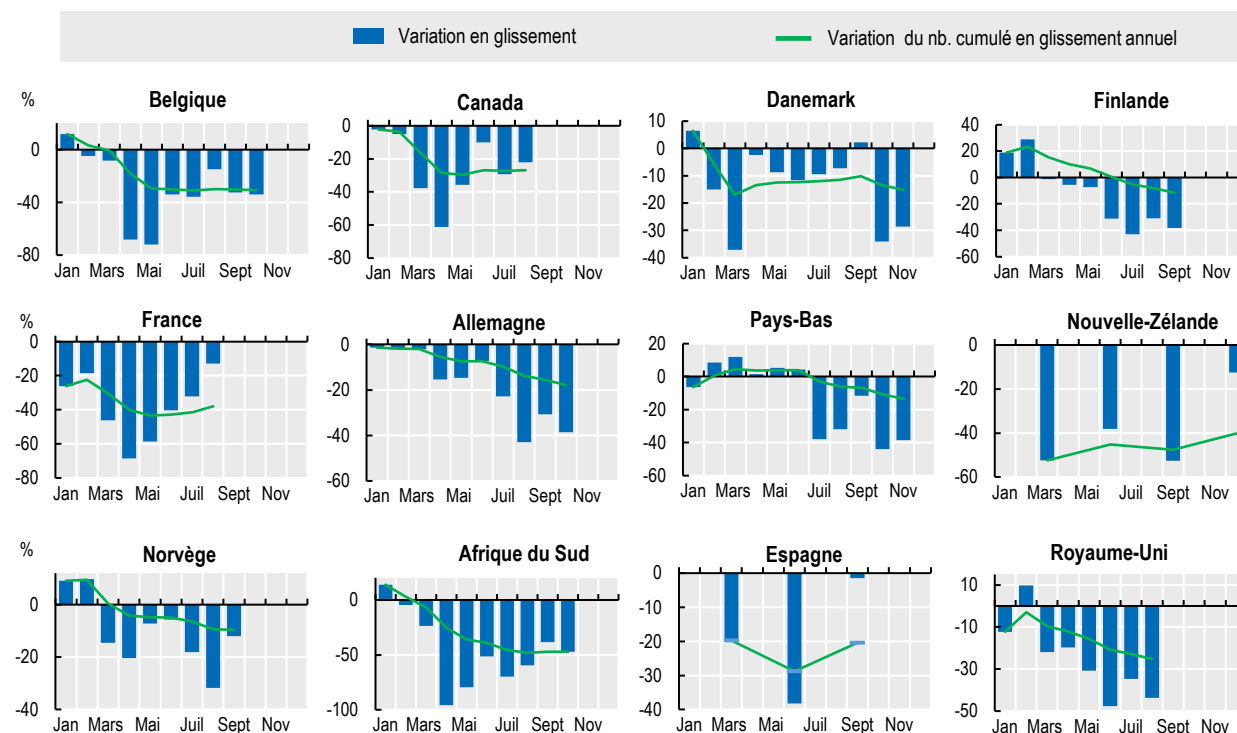
La diminution rapide du nombre de faillites, qui a probablement été induite par le soutien financier massif qui a été consenti et par les mesures réglementaires, a peut-être des retombées économiques positives à court terme. De fait, ces mesures peuvent soutenir des entreprises viables qui, en leur absence, seraient sorties du marché ou auraient décliné. Elles réduisent ainsi les coûts liés au fait de licencier transitoirement et de réembaucher les salariés et limitent la diminution de la croissance potentielle (OCDE, 2020b).

Toutefois, dans le même temps, l'inquiétude monte à l'idée que ces mesures auraient aussi pu avoir une incidence négative à plus long terme sur l'affectation des ressources et la croissance globale de la productivité en maintenant en vie des entreprises non productives (zombies) et en empêchant la réorientation du capital et du travail vers de nouveaux débouchés. De surcroît, lorsque le soutien financier transite par le canal du



crédit bancaire, les entreprises risquent, tandis qu'elles puisent dans leur volant de trésorerie et de fonds propres, de voir leur endettement augmenter fortement. Il pourrait s'ensuivre une hausse du nombre d'entreprises en difficulté financière.

Graphique 5. Nombre total de faillites d'entreprises : variation entre 2019 et 2020



Note : Le graphique représente la variation en pourcentage du nombre mensuel (trimestriel pour la Finlande, la Norvège et les Pays-Bas) de faillites en glissement annuel, par rapport au même mois (trimestre) de 2019 (barre bleue). La ligne verte représente la variation en pourcentage du nombre cumulé de faillites entre janvier et chacun des mois considérés. Les données présentées ici peuvent cependant renvoyer à des définitions différentes. En outre, la législation relative aux faillites varie sensiblement d'un pays à l'autre. Certaines des données utilisées ont un caractère provisoire ; elles sont susceptibles d'être révisées et peuvent différer des données officielles.

Source : Estimations réalisées par l'OCDE à partir de données de sources officielles (tableau A.2).

Il est aussi possible que ces mesures ne fassent que différer une nouvelle vague de faillites. Une augmentation brutale des faillites au moment de la levée des mesures d'urgence entraînerait un risque systémique parce que le choc pourrait se propager à l'économie par le biais des intermédiaires financiers et de la chaîne du crédit commercial (Jacobson et Von Schedvin, 2015 ; Kiyotaki et Moore, 1997). Les responsables de l'action publique ont toutefois la possibilité de réduire ces risques en prenant des mesures appropriées, comme exposé ci-après.

Mesures destinées à renforcer le dynamisme des entreprises et à promouvoir une reprise inclusive

La progression actuelle des campagnes de vaccination contre le COVID-19 entraîne un regain de confiance dans la capacité à maîtriser l'épidémie à moyen ou long terme. Toutefois, les risques liés à la pandémie continuent de menacer l'économie à court terme. La diminution des entrées qui se poursuit dans plusieurs économies pourrait freiner considérablement le redressement de la production et de l'emploi. La survenue d'une vague de faillites pénaliserait fortement un secteur des entreprises déjà très fragile.



Les pouvoirs publics peuvent contribuer à limiter ces risques en adoptant une stratégie équilibrée pour mettre fin progressivement aux mesures de soutien d'urgence. Une suppression trop rapide de ces mesures pourrait être préjudiciable à la reprise et amplifierait sans doute des tendances structurelles. Elle risquerait par exemple d'influer sur la concurrence, vraisemblablement dans un sens favorable aux grandes entreprises, lesquelles, en raison notamment d'une utilisation plus grande du numérique, étaient mieux préparées à maintenir leur activité malgré les restrictions et disposent en outre d'une trésorerie plus solide pour se protéger en cas de vague de faillites d'entreprises. Parallèlement, cette influence sur la concurrence s'exercerait au détriment de concurrents viables mais financièrement plus fragiles. Le redressement des entrées d'entreprises pourrait en être compromis et le mouvement de déclin à long terme du dynamisme des entreprises s'en trouverait amplifié. D'un autre côté, une suppression trop tardive des mesures risquerait – même si elle était favorable aux entreprises viables – d'avoir des conséquences négatives sur la réaffectation des ressources et d'accroître le coût à long terme de la crise en termes de productivité et de production totale parce qu'elle permettrait peut-être à des entreprises non viables de survivre trop longtemps et se traduirait par une augmentation du nombre d'entreprises zombies. En outre, un maintien durable du soutien financier sera de plus en plus coûteux pour les finances publiques.

Compte tenu de ces risques, il convient que les responsables de l'action publique adoptent une approche graduelle afin d'éviter qu'un trop grand nombre d'entreprises soient en difficulté et de limiter les effets négatifs du surendettement tout en permettant la restructuration des entreprises viables temporairement en difficulté et une liquidation efficiente des entreprises non viables (OCDE, 2020b ; OCDE, 2020d ; Demmou et al., 2021). Premièrement, fournir des ressources supplémentaires aux entreprises en difficulté et leur permettre de restaurer leurs fonds propres pourrait être un bon moyen de réduire le nombre total de défaillances. Par ailleurs, favoriser une restructuration rapide de la dette peut aider les entreprises en difficulté à continuer leur activité de manière fluide, ce qui peut contribuer aussi à réduire le nombre de liquidations d'entreprises viables. Enfin, pour faciliter la réorientation de ressources depuis les entreprises non viables vers des usages plus productifs, il faudrait rendre les procédures de liquidation plus efficaces (OCDE, 2020b ; OCDE, 2020c). De fait, ces mesures devraient constituer des composantes d'une stratégie à long terme visant à créer un environnement des affaires dynamique, comme exposé ci-après.

Au-delà des conséquences temporaires du choc, des tendances structurelles préexistantes, notamment la polarisation accrue de l'économie, pourraient être accentuées par le COVID-19 comme elles l'ont été par de précédentes récessions (Hershbein et Kahn, 2018 ; Yagan, 2019 ; Jaimovich et Siu, 2020). Dans ce contexte, il faut que les responsables de l'action publique se préoccupent, non seulement des problèmes immédiats induits par la situation économique et sanitaire actuelle, mais aussi des difficultés à plus long terme liées au moindre dynamisme des entreprises et à la polarisation accrue de l'économie afin d'accroître le potentiel de reprise inclusive. Les recommandations qui peuvent être formulées à leur intention sont présentées ci-après.

1. Stimuler la diffusion des technologies de manière à favoriser une transformation numérique inclusive

Les technologies numériques contribuent à l'introduction de nouveaux biens et surtout de nouveaux services et facilitent leur montée en gamme rapide. Ces technologies et les actifs incorporels transforment les modes de production et laissent espérer d'importants gains de productivité. Les technologies numériques et les actifs incorporels ont aussi joué un rôle décisif dans la préservation de l'activité économique pendant les confinements. Toutefois, les entreprises ne font pas toutes autant usage du numérique et ne profitent pas toutes autant de la transformation numérique. Le fossé de plus en plus grand entre les entreprises « modèles » et les « autres » se creuse davantage encore dans un contexte où le passage à des modes de production numériques est plus vital que jamais¹². En conséquence, les responsables de l'action publique doivent se fixer pour priorité de stimuler la diffusion des technologies et des connaissances et de garantir le partage entre entreprises et travailleurs des bienfaits de la transformation numérique. À cette fin, il pourrait être envisagé d'accroître l'information sur les technologies, de renforcer la capacité d'absorption



des entreprises (par exemple en soutenant la recherche et développement et en encourageant la mobilité de la main-d'œuvre) et de créer des conditions propices à une utilisation efficace des outils numériques, notamment en améliorant les compétences de l'ensemble des travailleurs dans ce domaine et en consolidant les compétences managériales. Les politiques en faveur de la concurrence et de la contestabilité et de l'ouverture des marchés sont aussi indispensables à la diffusion des technologies parce qu'elles renforcent l'intérêt que les entreprises ont à adopter les technologies, stimulent la qualité de la gestion et les rendements qui peuvent être attendus de l'adoption des technologies. Enfin, au moment même où les entreprises sont nombreuses à se trouver dans une situation financière précaire en raison d'un endettement élevé et d'une trésorerie faible, des mesures visant à remédier à leurs difficultés financières – en particulier à celles des entreprises jeunes et des PME – pourraient contribuer à réduire une fracture numérique qui, si rien n'est fait, risque de se creuser dans le sillage de la crise.

2. Créer les conditions et les incitations dont les startups et les entrepreneurs potentiels ont besoin

Pour renforcer le dynamisme des entreprises, il est fondamental de promouvoir l'entrepreneuriat et d'instaurer un environnement des affaires dynamique, en particulier à l'heure où la diminution des immatriculations d'entreprises préoccupe de plus en plus les responsables de l'action publique. Pour y parvenir, il faut instaurer les conditions et les incitations dont les startups et les potentiels candidats à la création d'entreprise ont besoin. Parmi les mesures utiles figurent, entre autres : la réduction des obstacles à l'entrée, l'élimination de l'insécurité réglementaire, la promotion de la formation à l'entrepreneuriat, la constitution de réseaux entre les différents acteurs de l'écosystème de l'entrepreneuriat et l'établissement de collaborations entre les universités et les entreprises. De fait, et en particulier après la crise de liquidité que vivent les entreprises dans le sillage de la crise du COVID-19, il est primordial de veiller à ce que les jeunes entreprises innovantes continuent d'avoir accès à des financements. L'existence de difficultés d'accès au financement nécessaire et l'absence d'écosystème favorable à l'entrepreneuriat peuvent en particulier entraver l'entrée de nouvelles entreprises et leur contribution à l'emploi et à l'innovation. Même s'il existe à cet égard des points communs avec les problèmes rencontrés par les entreprises déjà en place, il faut que les mesures prises tiennent compte des spécificités des startups et les accompagnent à toutes les étapes de leur développement, ce qui suppose de recourir à une diversité d'instruments (depuis la simplification du financement par le capital-risque jusqu'à des mesures liant le remboursement des prêts aux rendements) en concertation avec le secteur privé ; il faut que ces instruments soient adaptés aux besoins divers qu'ont les entreprises au cours de leur cycle de vie.

3. Instaurer un cadre favorable aux entreprises de nature à permettre l'expérimentation et la réaffectation des ressources

Les pouvoirs publics sont parvenus à endiguer une vague de faillites qui aurait entraîné une dégradation supplémentaire de l'emploi et de la capacité productive des économies en raison de la défaillance d'entreprises normalement productives et viables. À mesure qu'ils retirent les mesures d'urgence, ils pourraient en profiter pour améliorer l'efficacité de la réaffectation des ressources et pour encourager l'expérimentation qui va de pair avec le processus continu d'entrée et de sortie d'entreprises. Dans ce contexte, la réduction des obstacles réglementaires à l'entrée, l'instauration de conditions de concurrence équitables, l'amélioration de l'efficacité du système judiciaire et des procédures de liquidation sont de nature à stimuler le dynamisme des entreprises. Il en va de même d'une stratégie consistant à encourager l'expérimentation et la réaffectation des ressources tout en réduisant la part du capital englouti par les entreprises zombies (Calvino, Criscuolo et Menon, 2016 ; Calvino, Criscuolo et Verlhac, 2020 ; Adalet McGowan, Andrews et Millot, 2017).



4. Accompagner la transition vers les nouveaux emplois, en particulier pour les travailleurs les plus défavorisés

La réaffectation des ressources à travers la destruction créatrice est positive pour la reprise et la croissance de la productivité, mais peut avoir des conséquences négatives pour les travailleurs privés de leur emploi (OCDE, 2020g). Il importe donc que les plans de relance facilitent également la transition vers de nouveaux emplois, en particulier pour les travailleurs défavorisés, tout en encourageant la transformation numérique des entreprises et des économies en général. En particulier, le fait que la crise n'ait pas eu les mêmes retombées sur tous les secteurs témoigne dans une certaine mesure de l'importance croissante des métiers exigeant des compétences numériques, ce qui peut offrir des débouchés aux travailleurs privés d'emploi qui disposent des compétences requises. De ce point de vue, les pouvoirs publics doivent se fixer pour tâche, non seulement de remettre l'économie sur pied, mais aussi de préparer les travailleurs à affronter l'avenir, renforcer le capital humain et favoriser la mobilité entre métiers (voir, par exemple, Andrieu et al., 2019). Il s'ensuivra une amélioration des perspectives s'offrant aux travailleurs, une réduction des coûts sociaux et l'avènement de marchés du travail plus résilients et plus inclusifs, garantissant qu'aucun travailleur ne sera laissé de côté (OCDE, 2020e).

Ensemble, ces mesures pourraient permettre aux responsables de l'action publique d'atteindre plusieurs objectifs à la fois et d'obtenir une reprise plus rapide et plus inclusive.



Références

- Adalet McGowan, M., D. Andrews et V. Millot (2017), « Insolvency regimes, zombie firms and capital reallocation », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 1399, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5a16beda-en>.
- Andrews, D., C. Criscuolo et P. Gal (2016), « The best versus the rest: The global productivity slowdown, divergence across firms and the role of public policy », *OECD Productivity Working Papers*, n° 5, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/63629cc9-en>.
- Andrieu, E., et al. (2019), « Occupational transitions: The cost of moving to a 'safe haven' », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 61, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/6d3f9bff-en>.
- Ates, S.T. et F.E. Saffie (à paraître), « Fewer but better: Sudden stops, firm entry, and financial selection », *American Economic Journal: Macroeconomics*.
- Berlingieri, G., et al. (2020), « Laggard firms, technology diffusion and its structural and policy determinants », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 86, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/281bd7a9-en>.
- Buffington, C., J. Fields et L. Foster (2021), « Measuring the impact of COVID-19 on business and people: lessons from the Census Bureau's experience », Working Papers 21-02, Center for Economic Studies, US Census Bureau.
- Calvino, F., C. Criscuolo et C. Menon (2016), « No country for young firms?: Start-up dynamics and national policies », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 29, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/5jm22p40c8mw-en>.
- Calvino, F., et al. (2018), « A taxonomy of digital intensive sectors », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2018/14, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/f404736a-en>.
- Calvino, F., C. Criscuolo et R. Verlhac (2020), « Declining business dynamism: Structural and policy determinants », *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n° 94, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/77b92072-en>.
- Clementi, G.L. et B. Palazzo (2016), « Entry, exit, firm dynamics, and aggregate fluctuations », *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 8, n° 3, pp. 1-41, <https://doi.org/10.1257/mac.20150017>.
- Dent, R.C. et al. (2016), « The role of startups in structural transformation », *American Economic Review*, vol. 106, n° 5, pp. 219-23, <https://doi.org/10.1257/aer.p20161053>.
- Demmou, L., et al. (2021), « Insolvency and debt overhang following the COVID-19 outbreak: Assessment of risks and policy responses », *Documents de travail du Département des affaires économiques de l'OCDE*, n° 1651, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/747a8226-en>.
- Espinoza, R. et L. Reznikova (2020), « Who can log in? The importance of skills for the feasibility of teleworking arrangements across OECD countries », *Documents de travail de l'OCDE sur les affaires sociales, l'emploi et les migrations*, n° 242, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/3f115a10-en>.
- Foster, L., C. Grim et J. Haltiwanger (2016), « Reallocation in the great recession: cleansing or not? », *Journal of Labor Economics*, vol. 34, n° S1, pp. 293-331, <https://doi.org/10.1086/682397>.
- Gourio, F., T. Messer et M. Siemer (2016), « Firm entry and macroeconomic dynamics: A state-level analysis », *American Economic Review*, vol. 106, n° 5, pp. 214-18, <https://doi.org/10.1257/aer.p20161052>.
- Grundke, R., et al. (2017), « Skills and global value chains: A characterisation », *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, n° 2017/05, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/cdb5de9b-en>.
- Hershbein, B. et L.B. Kahn (2018), « Do recessions accelerate routine-biased technological change? Evidence from vacancy postings », *American Economic Review*, vol. 108, n° 7, pp. 1737-72, <https://doi.org/10.1257/aer.20161570>.



- Jacobson, T. et E. Von Schedvin (2015), « Trade credit and the propagation of corporate failure: an empirical analysis », *Econometrica*, vol. 83, n° 4, pp. 1315-1371, <https://doi.org/10.3982/ECTA12148>.
- Jaimovich, N. et H.E. Siu (2020), « Job polarization and jobless recoveries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 102, n° 1, pp. 129-147, https://doi.org/10.1162/rest_a_00875.
- Koren, M. et R. Peto (2020), « Business disruptions from social distancing », *Covid Economics*, n° 2, pp. 13-31, CEPR Press, <https://cepr.org/file/9913/download?token=xJlvOgiM>.
- Kiyotaki, N. et J. Moore (1997), « Credit cycles », *Journal of Political Economy*, vol. 105, n° 2, pp. 211-248, <https://doi.org/10.1086/262072>.
- Klenow, P.J. et H. Li (2020), « Innovative growth accounting », in *NBER Macroeconomics Annual 2020*, vol. 35, University of Chicago Press, Chicago, <https://doi.org/10.3386/w27015>.
- OCDE (2021a), « Declining business dynamism: Cross-country evidence, possible drivers and the role of policy », Directorate for Science, Technology and Innovation Policy Note, Éditions OCDE, Paris, www.oecd.org/sti/ind/declining-business-dynamism.pdf.
- OCDE (2021b), « Perspectives économiques de l'OCDE n° 108 (Édition 2020/2) », *Perspectives économiques de l'OCDE : statistiques et projections* (base de données), <https://doi.org/10.1787/178beedc-fr> (consulté le 8 février 2021).
- OCDE (2020a), « Start-ups in the time of COVID-19: facing the challenges, seizing the opportunities », Les réponses de l'OCDE face au coronavirus (COVID-19), OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/87219267-en>.
- OCDE (2020b), *Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2020 Numéro 2*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/8dd1f965-fr>.
- OCDE (2020c), « Corporate sector vulnerabilities during the Covid-19 outbreak: Assessment and policy responses », Les réponses de l'OCDE face au coronavirus (COVID-19), Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/a6e670ea-en>.
- OCDE (2020d), « Insolvency and debt overhang following the COVID-19 outbreak: assessment of risks and policy responses », Les réponses de l'OCDE face au coronavirus (COVID-19), Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/7806f078-en>.
- OCDE (2020e), *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2020 : Crise du COVID-19 et protection des travailleurs*, Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/b1547de3-fr>.
- OCDE (2020f), « Coronavirus (COVID-19): SME Policy Responses », Les réponses de l'OCDE face au coronavirus (COVID-19), Éditions OCDE, Paris, https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=119_119680-di6h3qqi4x&title=Covid-19_SME_Policy_Responses.
- OCDE (2020g), « Supporting people and companies to deal with the COVID-19 virus: Options for an immediate employment and social-policy response », Les réponses de l'OCDE face au coronavirus (COVID-19), Éditions OCDE, Paris, <https://doi.org/10.1787/d33dffe6-en>.
- Sedláček, P. (2020), « Lost generations of firms and aggregate labor market dynamics », *Journal of Monetary Economics*, vol. 111, pp. 16-31, <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2019.01.007>.
- Sedláček, P. et V. Sterk (2020), « Startups and employment following the COVID-19 pandemic: A calculator », VoxEu, 25 avril 2020, <https://voxeu.org/article/startup-employment-calculator-covid-19>.
- US Census Bureau (2020), *Special Projects – Weekly BFS by Industry* (base de données), <https://www.census.gov/econ/bfs/projects.html>.
- Yagan, D. (2019), « Employment hysteresis from the Great Recession », *Journal of Political Economy*, vol. 127, n° 5, pp. 2505-2558, <https://doi.org/10.1086/701809>.



Notes

¹ En réalité, ce phénomène pourrait être au moins atténué par une sélection positive à l'entrée et par un « nettoyage » consistant en la disparition des entreprises les moins productives (Ates et Saffie, à paraître ; Foster, Grim et Haltiwanger, 2016).

² Le document repose sur des données récentes relatives aux créations d'entreprises. Ces données sont issues des sources officielles (le plus souvent des offices nationaux des statistiques) recensées dans le tableau A.1. Elles renvoient en général aux immatriculations d'entreprises et tiennent compte dans la mesure du possible de toutes les entreprises (dont les entreprises individuelles), mais la même dynamique est observée si l'on ne tient compte que des personnes morales. Certaines des données utilisées ont un caractère provisoire et expérimental ; elles sont susceptibles d'être révisées et peuvent différer des données officielles.

³ Cette note utilise et complète des travaux antérieurs de l'OCDE consacrés aux startups en période de COVID-19 (OCDE, 2020a) et aux mesures visant à aider les PME (OCDE, 2020f) et des travaux plus récents sur les faillites pendant la pandémie (OCDE, 2020b ; 2020d ; Demmou et al., 2021).

⁴ Cette note tient compte des faillites plutôt que des sorties d'entreprises parce que l'utilisation des sorties comme indicateur à court terme pose deux problèmes : premièrement, dans plusieurs pays, il est difficile de distinguer les sorties des fermetures temporaires ou des périodes d'inactivité d'une entreprise ; deuxièmement, il peut s'écouler plusieurs mois ou trimestres entre le choc et le moment où l'entreprise sort réellement du marché. À l'inverse, la déclaration de faillite renseigne sur l'ouverture d'une procédure qui peut se terminer par la sortie de l'entreprise, si bien que cette statistique réagit plus rapidement à un choc. Les données présentées ici peuvent cependant renvoyer à des définitions différentes. En outre, la législation relative aux faillites varie sensiblement d'un pays à l'autre, ce qui signifie que le lecteur doit se montrer prudent lorsqu'il fait des comparaisons entre pays. De fait, les différences de législation ou de réglementation peuvent influencer aussi bien sur le nombre mensuel de faillites et de liquidations que sur la réaction de ce nombre aux chocs économiques. Pour plus de détails sur les pays couverts, voir le tableau A.2.

⁵ Le net rebond du taux d'entrées aux États-Unis s'explique en grande partie par des créations d'entreprises concentrées dans un petit nombre de secteurs (US Census Bureau, 2020), notamment le commerce de détail hors magasin, les services à la personne et services de blanchisserie, les services spécialisés, scientifiques et techniques. Peut-être faut-il en déduire qu'aux États-Unis et dans ces secteurs en particulier, la pandémie a permis de découvrir des débouchés intéressants pour les entreprises. Il convient toutefois de faire preuve de prudence parce que les données sectorielles disponibles sont expérimentales et, comme le montre le graphique 1, se rapportent à l'ensemble des demandes d'immatriculation et non aux demandes d'immatriculation émanant d'entreprises qui ont une forte probabilité d'employer à terme du personnel (Buffington, Fields et Foster, 2021).

⁶ L'OCDE va continuer de recueillir des données afin d'effectuer un suivi de la dynamique des entrées d'entreprises, d'évaluer la vigueur de la reprise et les effets de la deuxième vague et des évolutions ultérieures.



⁷ La simulation repose sur la décomposition de la contribution des nouvelles entreprises à la création d'emplois proposée par Calvino, Criscuolo et Menon (2016). Cette méthode consiste à décomposer le nombre moyen d'emplois créés par les nouvelles entreprises qui survivent (en pourcentage de l'emploi total) en quatre composantes : le nombre d'entrées rapporté à l'emploi total, la taille moyenne à l'entrée, le taux de survie et la croissance après l'entrée. Elle présente donc des similitudes avec l'outil proposé par Sedláček et Sterk (2020) pour calculer les répercussions sur l'emploi des difficultés rencontrées par les startups en raison de la pandémie (*Startup Calculator*). La simulation présentée ici rend compte des effets d'une variation de la première composante (nombre d'unités entrant) lorsque les autres restent constantes. Les autres composantes peuvent aussi influencer sur les répercussions sur l'emploi d'une reprise en U ou en V de l'entrée. À titre d'exemple, si les entreprises qui entrent sont plus performantes, elles peuvent aussi avoir un meilleur taux de survie et connaître une plus forte croissance après l'entrée, ce qui réduit l'effet négatif du choc sur l'emploi ou amplifie les effets positifs.

⁸ De fait, le secteur de l'information et de la communication est celui qui a connu la plus faible diminution des entrées en France, en Islande et au Portugal et fait partie des secteurs où la baisse a été relativement faible ou moyenne dans les autres pays. En revanche, la reprise a été variable selon les pays.

⁹ On agrège l'indicateur de Koren et Keto (2020) au niveau A38 de la classification sectorielle utilisée dans le SCN. Un emploi est considéré comme impliquant un contact physique dès lors qu'il comporte des tâches telles que la négociation avec des clients extérieurs, le fait d'aider ou de soigner d'autres personnes ou encore de fournir des conseils ou avis à d'autres et dès lors que la communication en face à face a lieu au moins plusieurs fois par semaine. Les indicateurs ont été obtenus par appariement des tâches associées aux différentes professions dans O'NET. Le résultat a ensuite été apparié avec le niveau à trois chiffres du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord ((NAICS17) au moyen de la matrice secteurs-métiers établie par le *Bureau of Labor Statistics* des États-Unis pour février 2020.

¹⁰ L'indicateur du contenu des emplois en tâches liées aux TIC est emprunté à Grundke et al. (2017) et Calvino et al. (2018) et a été calculé à l'aide d'informations recueillies dans le cadre du Programme d'évaluation internationale des compétences des adultes (PIAAC) de l'OCDE pour mesurer la fréquence à laquelle les personnes interrogées exécutent des tâches nécessitant l'utilisation des TIC dans leur travail.

¹¹ L'indicateur de la possibilité de télétravailler est emprunté à Espinoza et Reznikova (2020) et classe un emploi dans la catégorie des emplois se prêtant au télétravail en fonction des tâches qu'il comporte. Les données internationales sur les tâches recueillies dans le cadre du PIAAC de l'OCDE ont été agrégées au niveau sectoriel. Par construction, l'indicateur de la possibilité de télétravailler et celui du contenu des emplois en tâches liées aux TIC sont fortement corrélés (l'utilisation des TIC au travail étant l'un des indicateurs de la possibilité de télétravailler). Le coefficient de corrélation entre les deux indicateurs calculé au niveau sectoriel est supérieur à 0.8. À l'inverse, l'indicateur de la part des emplois exigeant des contacts avec la clientèle n'est corrélé avec ces deux indicateurs que de manière marginale (les coefficients de corrélation sont inférieurs à 0.1).

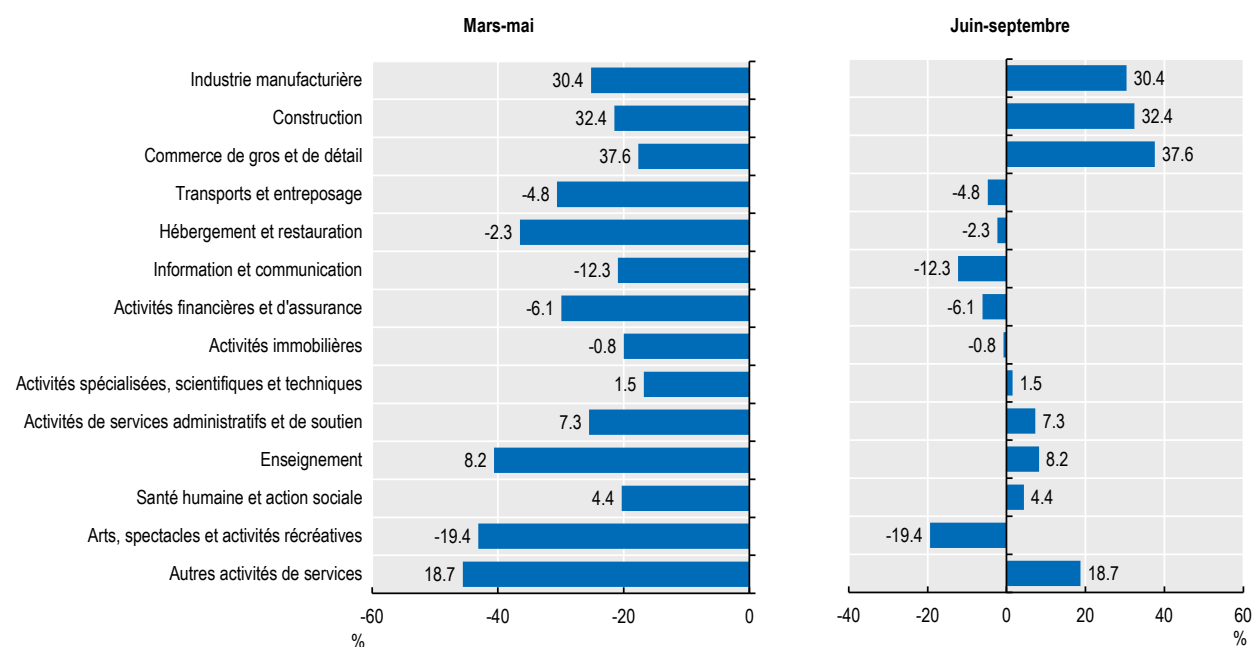
¹² De récents travaux (Andrews, Criscuolo et Gal, 2016 ; Berlingieri et al., 2020 ; Calvino, Criscuolo et Verlhac, 2020) montrent que ce changement structurel ne se produit pas au même rythme pour les entreprises qui se trouvent à la frontière numérique et pour celles qui sont en retard, ce qui ralentit la croissance globale de la productivité, accentue les disparités entre entreprises, pèse sur le dynamisme des entreprises et accroît la concentration sectorielle.



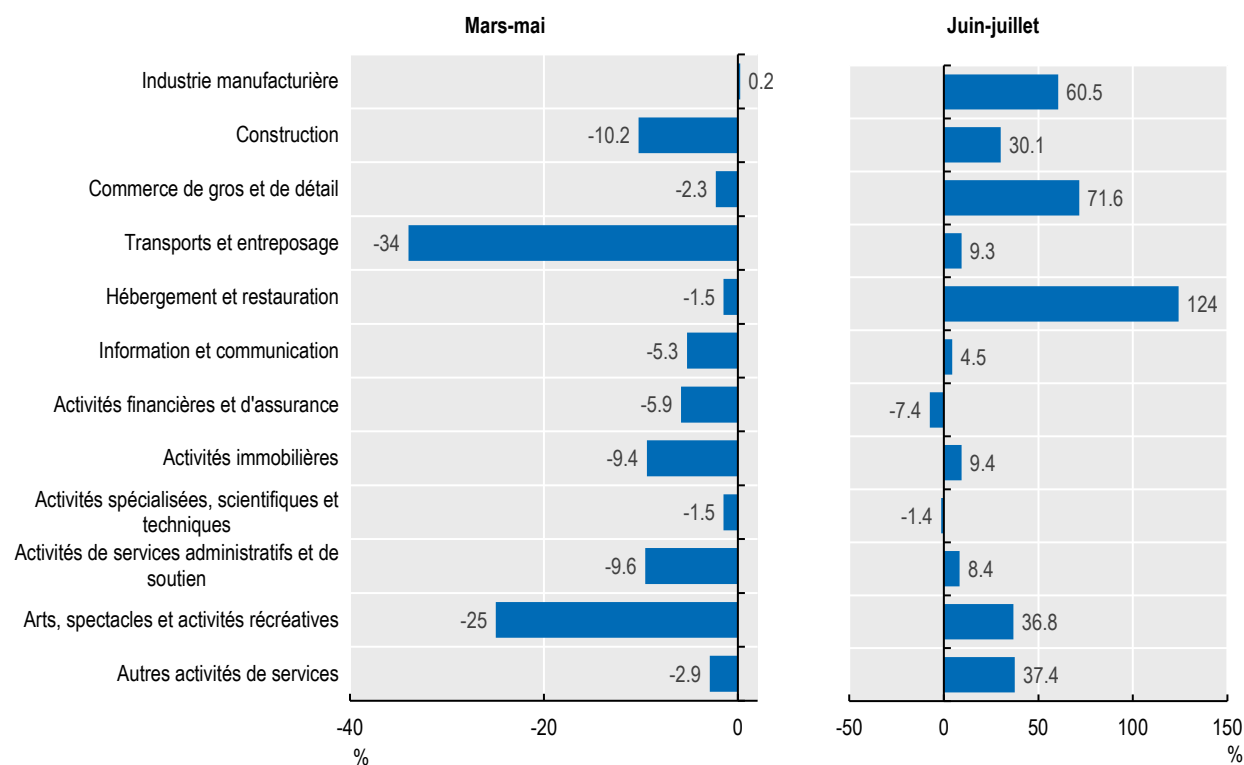
Annexe A. Graphiques et tableaux supplémentaires

Graphique A.1. Variations en glissement annuel des immatriculations d'entreprises dans certains secteurs correspondant au niveau A21 de la classification utilisée dans le SCN

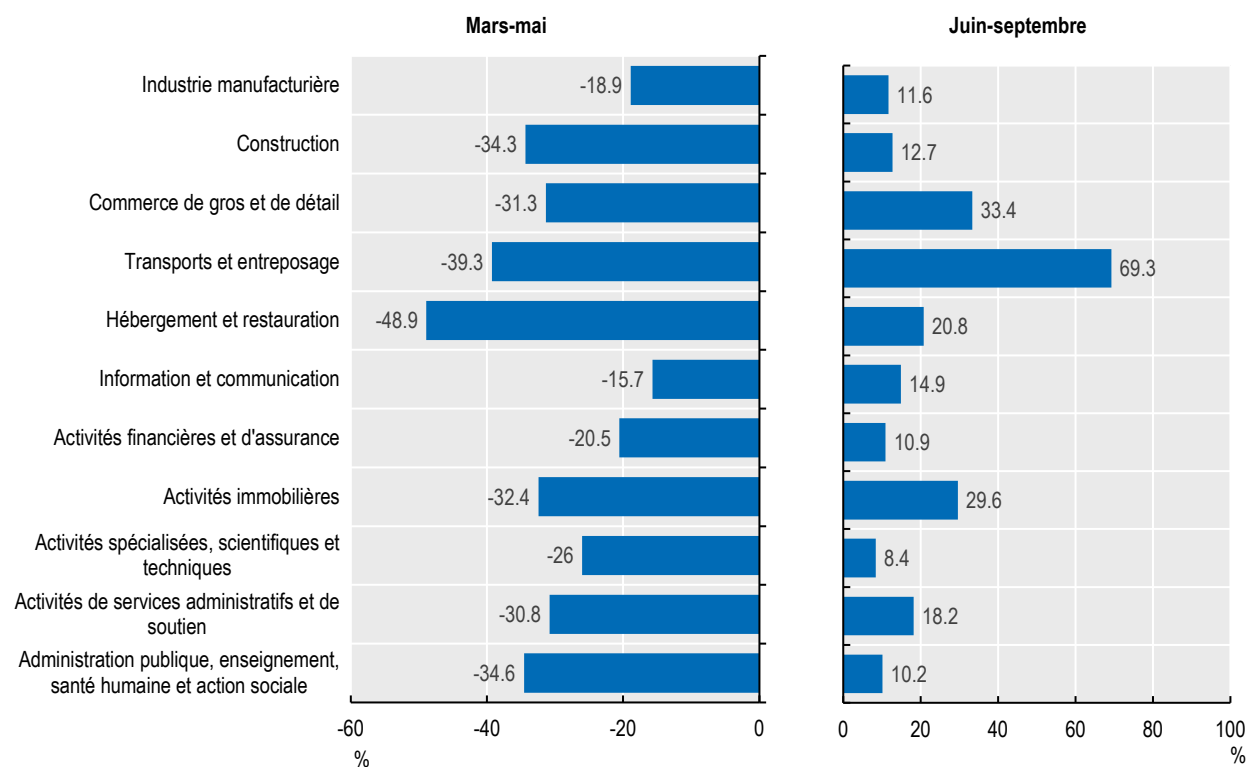
A. Belgique



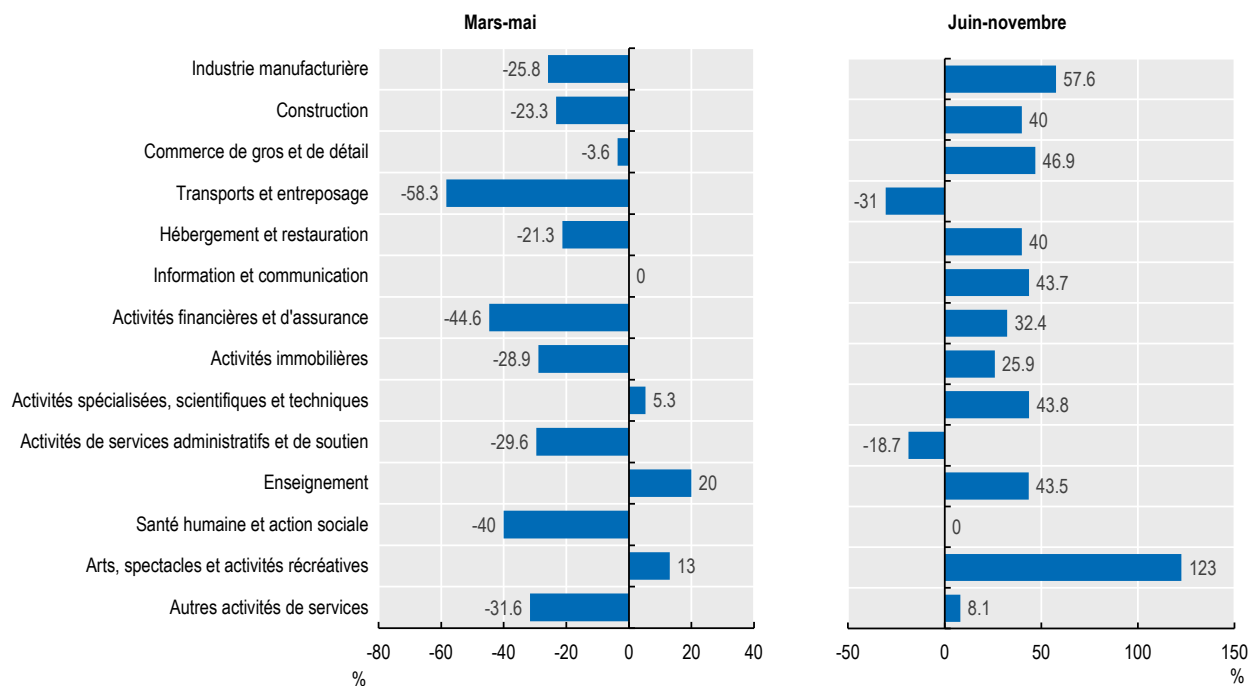
B. Canada



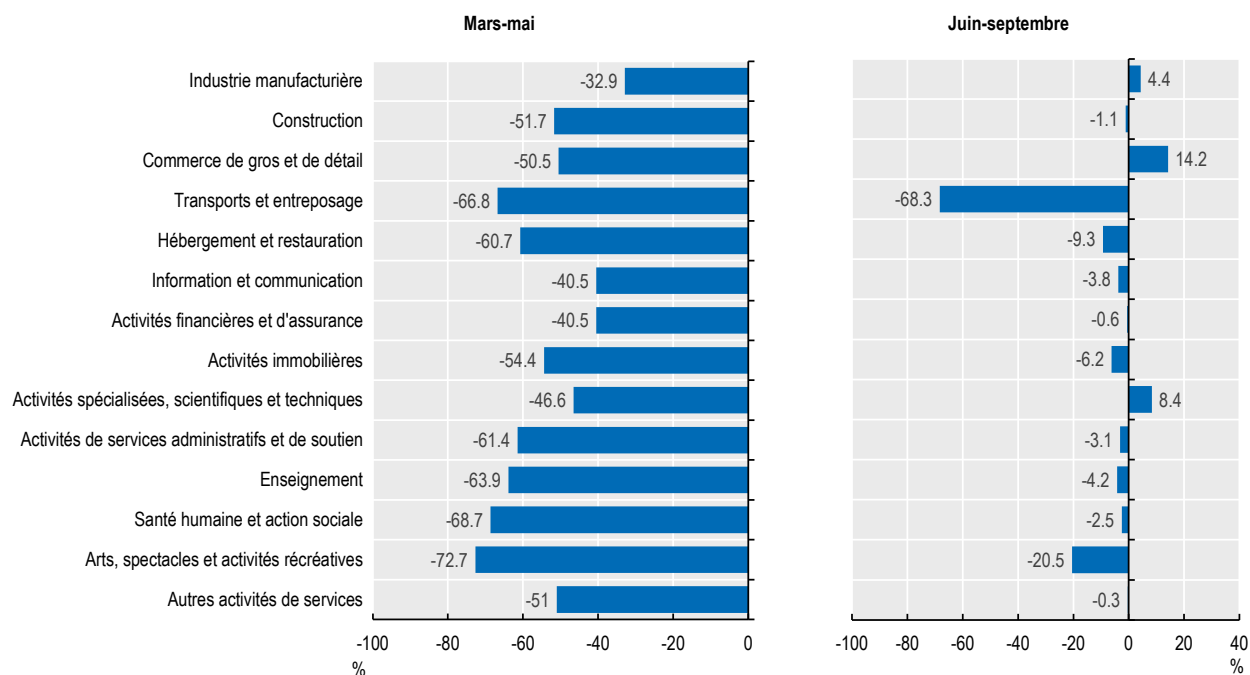
C. France



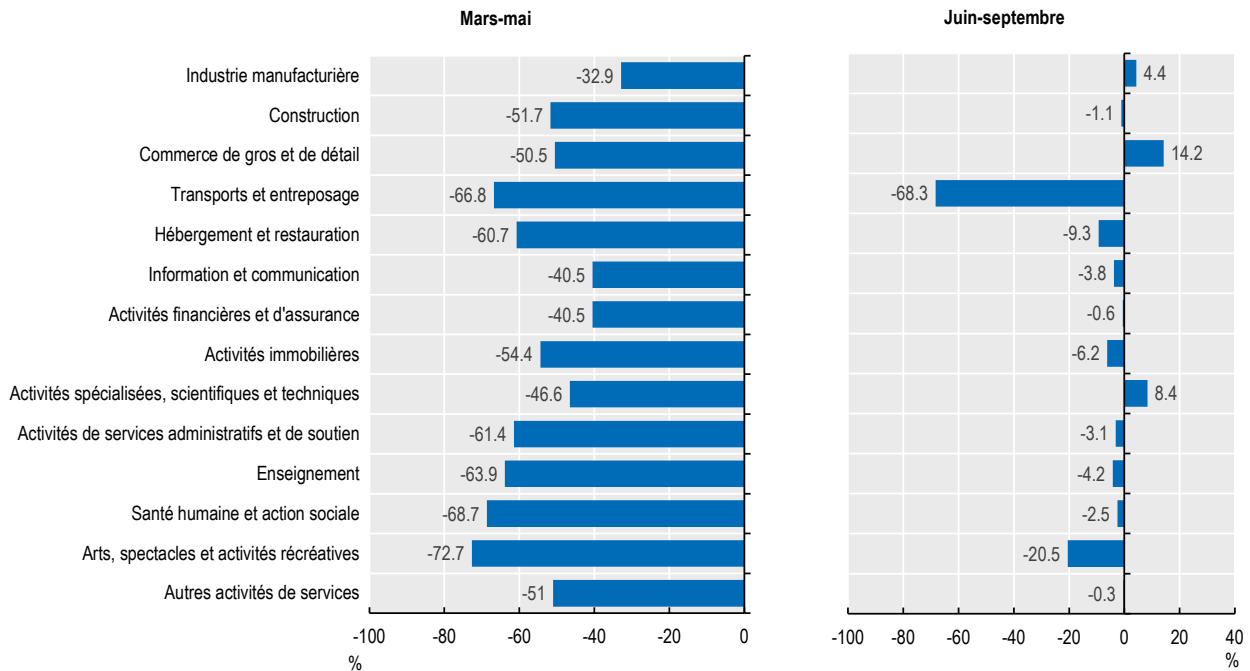
D. Islande



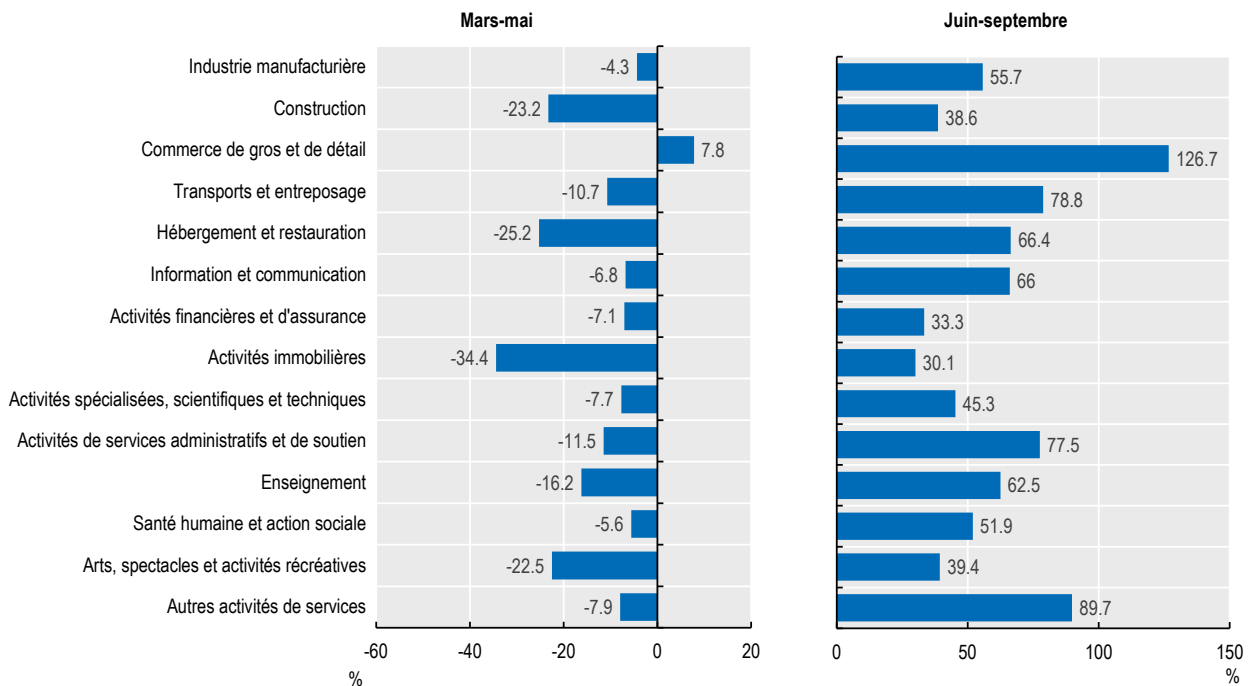
E. Portugal



F. Singapour



G. États-Unis



Note : Le graphique représente pour chaque pays (A à G) la croissance en glissement annuel du nombre cumulé de créations d'entreprises durant la première vague de confinements (mars à mai) comparativement à la même période de 2019 et la croissance en glissement annuel du nombre de créations d'entreprises durant la phase de reprise (juin à novembre, selon les données disponibles) par rapport à la même période de 2019. Il repose sur des données sectorielles mensuelles au niveau A21 de la nomenclature utilisée dans le SCN. Les données renvoient en général aux immatriculations d'entreprises et tiennent compte dans la mesure du possible de toutes les entreprises (dont les entreprises individuelles). Certaines des données utilisées ont un caractère provisoire et expérimental ; elles sont susceptibles d'être révisées et peuvent différer des données officielles.

Source : Estimations réalisées par l'OCDE à partir de données de sources officielles (tableau A.1).



Tableau A.1. Sources des données sur les entrées d'entreprises

Pays	Fréquence	Source
Australie	Mensuelle	Australia Securities & Investments Commission
Belgique	Mensuelle	Banque Carrefour des Entreprises
Canada	Mensuelle	Statistique Canada
Finlande	Trimestrielle	Tilastokeskus (office des statistiques finlandais)
France	Mensuelle	INSEE
Allemagne	Mensuelle	Destatis (office des statistiques allemand)
Hongrie	Mensuelle	KSH (office des statistiques hongrois)
Islande	Mensuelle	Administration fiscale
Italie	Mensuelle	Banque centrale italienne
Pays-Bas	Trimestrielle	Chambre de commerce
Norvège	Trimestrielle	SSB (office des statistiques norvégien)
Portugal	Mensuelle	INE (office des statistiques portugais)
Singapour	Mensuelle	Singapore Department of Statistics
Espagne	Mensuelle	Instituto Nacional de Estadística
Royaume-Uni	Mensuelle	Office for National Statistics
États-Unis	Mensuelle	US Census

Tableau A.2. Sources des données sur les faillites

Pays	Fréquence	Source
Belgique	Mensuelle	Banque Carrefour des Entreprises
Canada	Mensuelle	Agence du revenu du Canada
Danemark	Mensuelle	Danmarks Statistik (office des statistiques danois)
Finlande	Mensuelle	Tilastokeskus (office des statistiques finlandais)
France	Mensuelle	Banque de France
Allemagne	Mensuelle	Destatis (office des statistiques allemand)
Pays-Bas	Mensuelle	CBS (office des statistiques néerlandais)
Nouvelle-Zélande	Mensuelle	Insolvency and Trustee Service New Zealand
Norvège	Mensuelle	SSB (office des statistiques norvégien)
Espagne	Trimestrielle	Instituto Nacional de Estadística
Afrique du Sud	Mensuelle	Stats sa (office des statistiques sud-africain)
Royaume-Uni	Mensuelle	Office for National Statistics



Ce document est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et les arguments exprimés ici ne reflètent pas nécessairement les vues officielles des pays membres de l'OCDE.

Ce document, ainsi que les données et cartes qu'il peut comprendre, sont sans préjudice du statut de tout territoire, de la souveraineté s'exerçant sur ce dernier, du tracé des frontières et limites internationales, et du nom de tout territoire, ville ou région.

L'utilisation de ce contenu, qu'il soit numérique ou imprimé, est régie par les conditions d'utilisation suivantes :
<http://www.oecd.org/fr/conditionsdutilisation>.

www.oecd.org/sti – sti.contact@oecd.org –  [@OECDinnovation](https://twitter.com/OECDinnovation) – <http://oe.cd/stinews>

LE DYNAMISME DES ENTREPRISES PENDANT LA PANDÉMIE DE COVID-19 © OCDE 2021

