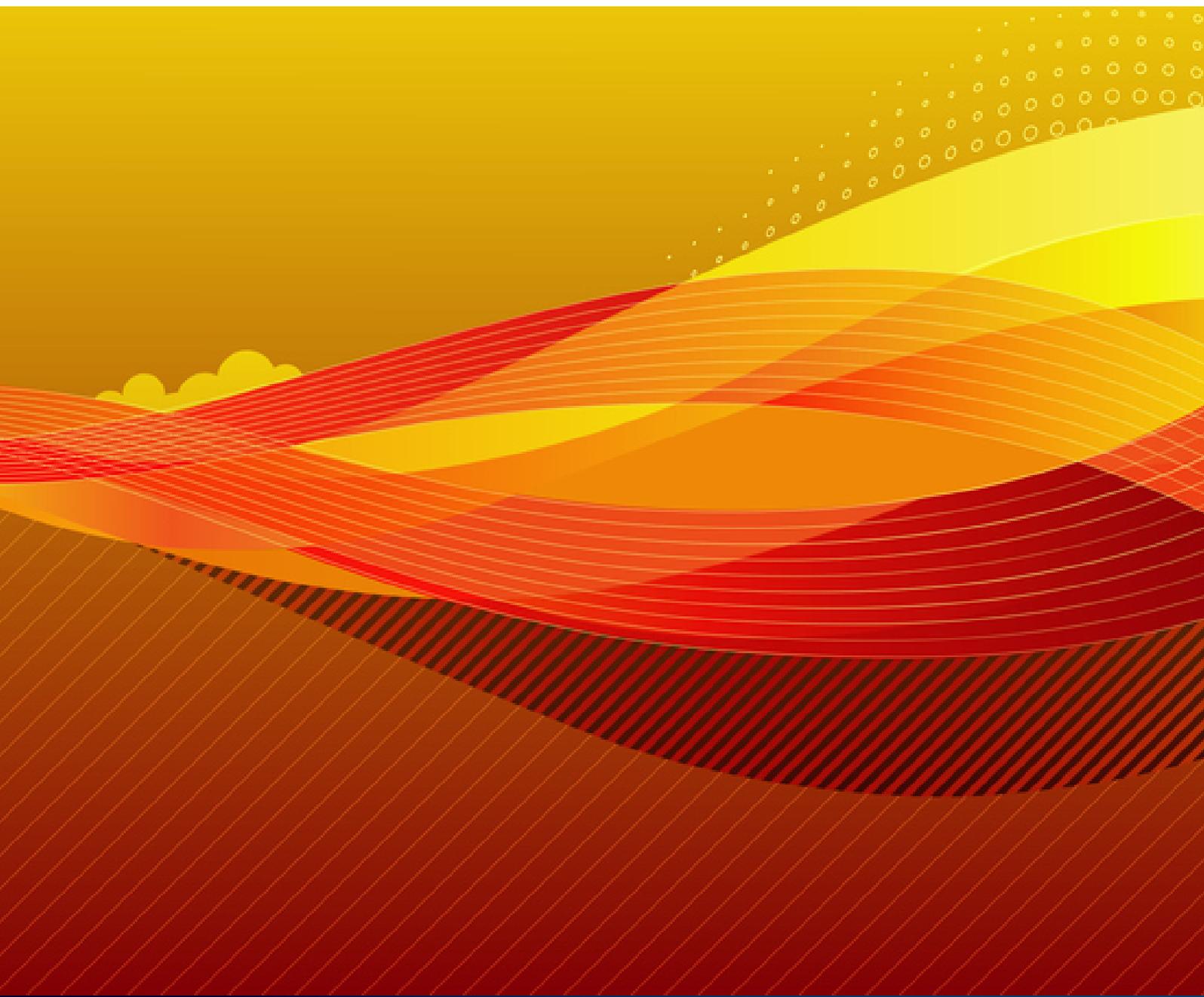


# Avancer dans la tourmente : Les compétences financières et numériques des MPME en temps de COVID-19, rapport du G20 et de l'OCDE-INFE



**Veillez citer la présente publication comme suit :**

OCDE (2021), *Rapport du G20 et de l'OCDE-INFE — Avancer dans la tourmente : Les compétences financières et numériques des MPME en temps de COVID-19*

<https://www.oecd.org/financial/education/navigating-the-storm-msmes-financial-and-digital-competencies-in-covid-19-times.htm>

Ce document est publié sous la responsabilité du Secrétaire général de l'OCDE. Les opinions et interprétations exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues 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.

Les exemples et études de cas présentés dans ce document et renvoyant à des entreprises, produits ou services financiers spécifiques le sont uniquement à titre indicatif, ils ne constituent aucunement une forme quelconque d'approbation de la part de l'OCDE, du G20, du Partenariat global pour l'inclusion financière (GPII) ou de leurs pays membres.

© OCDE 2021

# Avant-propos

En constituant la majorité des entreprises dans le monde, les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) œuvrent à la création d'emploi et contribuent de manière significative aux revenus nationaux. Si ces entreprises bénéficient de bonnes conditions et d'un soutien opportun, elles peuvent jouer un rôle fondamental dans la croissance et le développement économiques inclusifs et durables, et dans une meilleure stabilité financière. La croissance et la prospérité des MPME dépendent de facteurs liés à l'offre et à la demande, notamment de connaissances et compétences solides en matière financière.

Les MPME ont été particulièrement touchées par la crise du COVID-19, avec toutefois des répercussions inégales selon les entreprises et les secteurs. Elles ont été nombreuses à s'adapter rapidement aux circonstances nouvelles et la crise a encouragé l'innovation et les changements en matière de gestion des entreprises. Dans ce contexte, la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique ont pu avoir une incidence fondamentale sur la capacité des entreprises à avancer dans la tourmente.

Le présent rapport analyse le lien entre, d'une part, la transformation numérique et la culture financière des MPME et, d'autre part, les répercussions de la pandémie de COVID-19. Il s'appuie sur un exercice de collecte de données ciblé, promu par la présidence italienne du G20 de 2021, qui utilise l'instrument d'enquête mis au point par l'OCDE/INFE en 2020 pour évaluer la culture financière au sein des MPME. Au total, 14 pays membres et non membres du G20 se sont portés volontaires pour prendre part à cette collecte de données avec, pour le premier groupe, la participation de l'Allemagne, l'Arabie saoudite, le Brésil, la Chine, la France, l'Italie, le Mexique, la Russie et la Türkiye ; et pour le second, celle de l'Espagne, la Géorgie, les Pays-Bas, le Pérou et le Portugal.

Préparé par l'OCDE et s'inscrivant dans le cadre des travaux réalisés par le Réseau international de l'éducation financière (INFE) de l'OCDE, ce rapport vient appuyer le programme du Partenariat global pour l'inclusion financière (GPI) et celui du Groupe des 20 (G20) actuellement sous présidence italienne. L'OCDE est l'un des partenaires chargés de la mise en œuvre du GPI. Ce rapport vient compléter deux autres publications de l'OCDE préparées en 2021 pour le GPI et intitulées *G20/OECD Report on Lessons Learnt and Effective Approaches to Protect Consumers and Support Financial Inclusion in the Context of COVID-19* [Rapport du G20 et de l'OCDE relatif aux enseignements tirés et aux approches efficaces quant à la protection des consommateurs et à la promotion de l'inclusion financière dans le contexte de COVID-19] et *G20/OECD-INFE Report on Supporting Financial Resilience and Transformation through Digital Financial Literacy* [Rapport du G20 et de l'OCDE/INFE sur la promotion de la résilience financière et de la transformation grâce à la culture financière numérique]. Le présent rapport de l'OCDE sert également de complément à la publication préparée par la Société financière internationale (IFI) et le SMEFF pour le GPI et intitulée *MSME Digital Finance: Resilience and Innovation during COVID-19* [La finance numérique des MPME : résilience et innovation lors de la crise du COVID-19]

Il comprend les contributions et les orientations proposées par les membres du Réseau international de l'éducation financière de l'OCDE et les pays membres du GPI. L'OCDE souhaite remercier la présidence italienne du G20 de 2021 ainsi que les 14 pays ayant participé à la collecte des données sans qui la rédaction de ce rapport n'aurait pas été possible.

# Table des matières

Avant-propos	3
Résumé	7
La culture financière, la détention de compte financier et la transformation numérique des MPME	7
Les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME	7
Les outils pour avancer dans la tourmente	8
La culture financière, la transformation numérique et les répercussions de la COVID-19 entre les différents sous-groupes de MPME	9
1 Introduction	10
Contexte	10
Processus	11
Objectif et couverture	11
Données méthodologiques	11
2 L'analyse de la culture financière, la détention d'un compte financier et la transformation numérique des MPME	13
La culture financière	14
Les connaissances financières	14
Les comportements financiers	15
Les attitudes financières	15
Le niveau global de culture financière	15
La culture financière selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	18
La détention de comptes financiers	19
La détention de comptes financiers selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	19
La transformation numérique	22
La transformation numérique selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	23
La corrélation entre culture financière et transformation numérique	23
3 Les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME	28
Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 sur les MPME	29
Les répercussions économiques et financières selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	31
La pandémie de COVID-19 et la transformation numérique des MPME	32

L'intensification de la transformation numérique selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	35
Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 et la transformation numérique	36
L'accès aux financements et aides externes	37
<b>4 Les outils pour avancer dans la tourmente</b>	<b>41</b>
Atténuer les répercussions négatives de la crise	42
Souscrire à la transformation numérique	42
L'accès aux financements et aides externes	44
<b>5 Conclusions</b>	<b>48</b>
Poursuivre la collecte et l'analyse de données sur la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique des MPME	48
Améliorer la culture financière et la transformation numérique des MPME	49
Répondre aux besoins des MPME les plus vulnérables	49
<b>Références</b>	<b>52</b>
<b>Annexe A. Description de l'échantillon</b>	<b>53</b>
<b>Annexe B. Méthodologie</b>	<b>54</b>
<b>Tableaux</b>	
Tableau 2.1. Composantes des scores relatifs aux connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier	26
Tableau 2.2. Scores relatifs à la culture financière	26
Tableau 2.3. Connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier, selon le sexe	26
Tableau 2.4. Scores relatifs à la culture financière, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	26
Tableau 2.5. Détention de comptes financiers	26
Tableau 2.6. Détention d'un compte financier traditionnel, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	26
Tableau 2.7. Détention d'un compte financier numérique, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	26
Tableau 2.8. Activités numériques des MPME	27
Tableau 2.9. Scores relatifs à la transformation numérique	27
Tableau 2.10. Transformation numérique des MPME, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	27
Tableau 2.11. Corrélations entre culture financière et transformation numérique	27
Tableau 3.1. Répercussions économiques et financières globales	39
Tableau 3.2. Répercussions économiques et financières globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	39
Tableau 3.3. Manque de liquidité selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	39
Tableau 3.4. Évolution des activités numériques liées aux produits et services financiers	39
Tableau 3.5. Évolutions des activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales	39
Tableau 3.6. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie	39

Tableau 3.7. Hausse des activités numériques liées aux produits et services financiers, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	39
Tableau 3.8. Hausse des activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	40
Tableau 3.9. Hausse des activités numériques globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	40
Tableau 3.10. Répercussions économiques négatives et intensification de la transformation numérique	40
Tableau 3.11. Recours aux financements et aides externes	40
Tableau 4.1. Lien entre culture financière, détention de comptes et transformation numérique, et répercussions économiques et financières de la crise	47
Tableau 4.2. Lien entre culture financière, détention de compte financier et transformation numérique avant la pandémie, et intensification de la transformation numérique des MPME	47
Tableau 4.3. Possibilité d'obtention d' un crédit	47
Tableau 4.4. Accès aux mesures d'aide publique pendant la crise du COVID-19	47
Tableau A B.1. Calendrier et méthode de la collecte de données	54

## Graphiques

Graphique 2.1. Niveau de culture financière des propriétaires de MPME	17
Graphique 2.2. Détention de comptes financiers	21
Graphique 2.3. Niveaux de transformation numérique des MPME	25
Graphique 3.1. Répercussions économiques et financières globales	30
Graphique 3.2. Répercussions économiques et financières globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	32
Graphique 3.3. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie	34
Graphique 3.4. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires	36
Graphique 3.5. Répercussions économiques négatives et intensification de la transformation numérique	37
Graphique 4.1. Culture financière et répercussions de la crise	43
Graphique 4.2. Facteurs liés à l'intensification de la transformation numérique des MPME	44
Graphique 4.3. Facteurs liés à l'accès au crédit au cours de la crise du COVID-19	45
Graphique 4.4. Facteurs liés à l'accès aux mesures d'aide publique au cours de la crise du COVID-19	46

## Encadrés

Encadré 1. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon le sexe	50
Encadré 2. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon la taille de l'entreprise	51
Encadré 3. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon le secteur d'activité	51

# Résumé

Les MPME ont été particulièrement touchées par la crise du COVID-19, avec toutefois des répercussions inégales selon les entreprises et les secteurs. Elles ont été nombreuses à s'adapter rapidement aux circonstances nouvelles et la crise a encouragé l'innovation et les changements en matière de gestion des entreprises. Dans ce contexte, la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique ont pu avoir une incidence fondamentale sur la capacité des entreprises à avancer dans la tourmente.

Le présent rapport analyse le lien entre, d'une part, la transformation numérique et la culture financière des MPME et, d'autre part, les répercussions de la pandémie de COVID-19. Il s'appuie sur un exercice de collecte de données ciblé, promu par la présidence italienne du G20 de 2021, qui utilise l'instrument d'enquête mis au point par l'OCDE/INFE en 2020 pour évaluer la culture financière au sein des MPME. Au total, 14 pays membres et non membres du G20 se sont portés volontaires pour prendre part à cette collecte de données avec, pour le premier groupe, la participation de l'Allemagne, l'Arabie saoudite, le Brésil, la Chine, la France, l'Italie, le Mexique, la Russie et la Türkiye ; et pour le second, celle de l'Espagne, la Géorgie, les Pays-Bas, le Pérou et le Portugal.

## La culture financière, la détention de compte financier et la transformation numérique des MPME

Le chapitre 2 décrit le niveau de culture financière des MPME dans les pays participants, les comptes financiers qu'elles détiennent ainsi que l'ampleur de leur transformation numérique avant la pandémie :

- Les propriétaires de MPME possèdent une culture financière relativement faible dans la majorité des pays participants. En moyenne, dans les pays du G20 ayant pris part à l'enquête, seuls 27 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont un niveau élevé de culture financière, contre 41 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- La majorité des MPME dans les pays participants dispose d'un compte traditionnel dans une institution financière. En moyenne dans les pays du G20, près d'une MPME sur quatre détient un compte auprès d'une institution financière en ligne qui ne possède pas d'agences physiques.
- La transformation numérique de bon nombre d'entreprises était faible avant la pandémie de COVID-19. En moyenne dans les pays du G20, moins de 50 % des MPME de 9 salariés maximum ont déclaré que, sur l'ensemble des paiements provenant des clients ou versés aux fournisseurs, la part de ceux effectués en ligne était assez importante ou très importante. Les entreprises étaient relativement peu nombreuses à avoir un site web consacré à la vente de leurs produits ou services.

## Les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME

Le chapitre 3 décrit les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME, notamment sur le plan économique et financier, et au niveau de leurs activités numériques :

- De nombreuses MPME dans les pays participant à l'étude ont fait état de répercussions négatives de la crise du COVID-19 sur leur chiffre d'affaires et leurs bénéfices, ainsi que d'un manque de liquidité pour le paiement des dépenses prévues. En moyenne, dans les pays du G20, quelque 49 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont déclaré avoir manqué de liquidités pendant la crise, contre 42 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- Nombre de MPME ont intensifié leur transformation numérique à l'occasion de la pandémie de COVID-19. En moyenne, dans les pays du G20, 49 % des MPME de 9 salariés maximum ont renforcé au moins une activité numérique, contre 56 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- En moyenne, dans les pays du G20, les MPME ayant déclaré un manque de liquidité lors de la crise étaient davantage susceptibles — dans une proportion supérieure à 30 % — d'avoir renforcé leurs activités numériques par rapport aux entreprises n'ayant pas fait part de ce manque. Cela laisse entendre que les MPME durement touchées par la crise de la COVID-19 ont dû intensifier leur transformation numérique pour pouvoir surmonter le choc.
- Un grand nombre de MPME a pu bénéficier de prêts et de mesures d'aide publique lors de la pandémie. La grande majorité de celles qui ont soumis une demande de prêt a obtenu une réponse positive. En moyenne, dans les pays du G20, 63 % des MPME de 9 salariés maximum et 67 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés ont déclaré avoir eu recours à au moins une des mesures d'aide publique mises en place dans leur pays pour soutenir la situation financière des MPME.

## Les outils pour avancer dans la tourmente

Le chapitre 4 analyse si des facteurs tels que la culture financière, la détention de comptes traditionnels et la transformation numérique des MPME ont permis d'atténuer les répercussions négatives de la crise du COVID-19 ou de faciliter l'adoption d'innovations numériques.

- Dans certains pays participants, la culture financière est corrélée à des résultats opérationnels positifs. Au Brésil, en Chine, en Espagne, en Italie, au Mexique et au Portugal, les propriétaires de MPME au fait des questions financières étaient moins susceptibles que ceux dotés d'une culture financière limitée de pâtir d'un manque de liquidité lors de la crise de la COVID-19, après prise en compte des caractéristiques des personnes et des entreprises.

Par ailleurs, en moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte des caractéristiques des personnes et des entreprises :

- La culture financière est corrélée à une meilleure connaissance des mesures d'aide publique destinées aux MPME et à une moindre nécessité d'y avoir recours. Les propriétaires de MPME au fait des questions financières étaient plus susceptibles que ceux dotés d'une culture financière limitée de déclarer n'avoir pas eu recours aux mesures d'aide publique, car ils n'en avaient pas besoin.
- La culture financière est associée de manière positive à la possibilité d'obtenir un crédit. En effet, par rapport aux propriétaires de MPME dont le niveau de culture financière est faible, ceux qui disposent d'une culture financière solide ont presque deux fois plus de chances d'obtenir une réponse positive à leur demande de prêt.
- Les propriétaires de MPME dont le niveau de transformation numérique était élevé avant la pandémie étaient plus en mesure de faire état d'un renforcement de leurs activités numériques globales lors de la crise.

## La culture financière, la transformation numérique et les répercussions de la COVID-19 entre les différents sous-groupes de MPME

Le présent rapport porte également sur la culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 entre les différents sous-groupes de MPME.

Selon la synthèse présentée dans l'Encadré 1 concernant les différences selon le sexe et après prise en compte d'autres caractéristiques relatives aux personnes et aux entreprises :

- Dans certains pays, les propriétaires de MPME de sexe masculin ont une meilleure culture financière et utilisent davantage les comptes financiers officiels que ceux de sexe féminin. Dans aucun pays ayant participé à l'étude, les femmes propriétaires de MPME sont plus au fait des questions financières ou plus susceptibles de disposer de comptes financiers officiels que leurs homologues masculins.
- En moyenne dans les pays du G20, les MPME dirigées par des hommes sont moins susceptibles que celles dirigées par des femmes de faire état de répercussions négatives de la COVID-19 et d'un manque de liquidité associé à cette crise, et plus susceptibles d'avoir renforcé leurs activités numériques liées aux produits et services financiers.

Selon la synthèse présentée dans l'Encadré 2 concernant la taille des entreprises, en moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- Les propriétaires de PME de grande taille jouissent d'une meilleure culture financière que ceux d'entreprises plus petites.
- Par rapport aux petites entreprises, les grandes PME sont davantage susceptibles de disposer d'un compte financier traditionnel et de s'investir dans des activités numériques.
- Les grandes PME sont moins susceptibles que les entreprises de plus petite taille de faire état de répercussions négatives de la COVID-19 et d'un manque de liquidité associé à cette crise, et plus susceptibles d'avoir intensifié leur transformation numérique au cours de la pandémie.

Selon la synthèse présentée dans l'Encadré 3 concernant les différences enregistrées entre les divers secteurs, en moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- La transformation numérique avant la pandémie était plus importante dans les entreprises œuvrant dans le domaine de l'hébergement et de la restauration, et dans les secteurs de l'information et de la communication que dans celles du secteur manufacturier.
- Les MPME travaillant dans le domaine de l'hébergement et de la restauration, celles œuvrant dans d'autres domaines des services à la personne et celles des secteurs de la construction et de l'immobilier étaient plus susceptibles de faire état de répercussions économiques négatives et/ou d'un manque de liquidité au cours de la crise de la COVID-19 que les MPME du secteur manufacturier.
- En outre, par rapport à ces dernières, les MPME œuvrant dans les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail, de l'hébergement et de la restauration, des services à la personne et de l'information et de la communication ont été plus susceptibles d'accroître leurs activités numériques liées aux ventes lors de la pandémie de COVID-19.

# 1 Introduction

## Contexte

En constituant la majorité des entreprises dans le monde, les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME) œuvrent à la création d'emploi et contribuent de manière significative aux revenus nationaux. Si ces entreprises bénéficient de bonnes conditions et d'un soutien opportun, elles peuvent jouer un rôle fondamental dans la croissance et le développement économiques inclusifs et durables, et dans une meilleure stabilité financière. La croissance et la prospérité des MPME dépendent de facteurs liés à l'offre et à la demande, y compris la possession de connaissances et compétences solides en matière financière (G20/OCDE, 2015<sup>[1]</sup>; OCDE, 2017<sup>[2]</sup>).

Les MPME ont été particulièrement touchées par la crise de la COVID-19. L'arrêt prolongé des activités pour de nombreuses entreprises a engendré une chute des revenus et un manque criant de liquidité, menaçant la survie de nombreuses entreprises viables (OCDE, 2020<sup>[3]</sup>). Les répercussions de la pandémie sur l'activité économique se sont toutefois avérées très inégales. Si certains secteurs ont été mis complètement à l'arrêt, d'autres ont enregistré de la croissance. Tandis que dans tous les pays les pouvoirs publics soutiennent les micro- et les petites entreprises pendant la crise, les réponses apportées diffèrent en termes de mécanismes d'intervention, d'étendue ou d'intensité. De plus, les entreprises ont été nombreuses à s'adapter rapidement aux circonstances nouvelles et la crise a encouragé l'innovation et les changements en matière de gestion des entreprises. La transformation numérique des activités économiques et financières est notamment en plein essor, comme l'avance le rapport à venir de l'IFC et du SMEFF intitulé *MSME Digital Finance: Resilience and Innovation during COVID-19* [La finance numérique des MPME : résilience et innovation lors de la crise du COVID-19]. Dans ce contexte, la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique ont pu avoir une incidence fondamentale sur la capacité des entreprises à avancer dans la tourmente.

L'importance des compétences financières pour les MPME est reconnue dans les Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME rédigés en 2015, et dont le Principe 7 rappelle la nécessité de « renforcer les compétences financières et la vision stratégique des PME » (G20/OCDE, 2015<sup>[1]</sup>). De même, les directives politiques de haut niveau du G20 sur l'inclusion financière numérique pour les jeunes, les femmes et les PME, élaborées sous l'égide de l'Arabie saoudite assumant la présidence du G20 en 2020, soulignent l'importance de la culture financière pour donner aux PME plus de moyens d'action (G20, 2020<sup>[4]</sup>). Par ailleurs, la recommandation de l'OCDE sur la culture financière et autres documents connexes rappellent la nécessité de répondre aux besoins des MPME en termes d'amélioration des compétences et connaissances financières, et de réunir des données probantes afin de soutenir l'élaboration de mesures et de programmes efficaces pour ce groupe cible (Atkinson, 2017<sup>[5]</sup>; OCDE, 2020<sup>[6]</sup>).

## Processus

Le Réseau international pour l'éducation financière (INFE) de l'OCDE, par le biais de son groupe de travail sur l'éducation financière pour les MPME, a développé depuis 2015 un instrument d'enquête pour mesurer la culture financière des propriétaires de ce type d'entreprises. Ce questionnaire a été élaboré à partir du cadre de compétences financières de base pour les MPME mis en œuvre par l'OCDE/INFE (OCDE, 2018<sup>[7]</sup>) et d'autres enquêtes similaires d'évaluation de la culture financière des adultes (OCDE, 2020<sup>[8]</sup>). Il a été débattu et peaufiné dans le cadre d'un processus itératif mis en place lors des réunions de l'OCDE/INFE sur la période 2017-2018. Le questionnaire a ensuite été intégré dans une étude pilote menée en 2018-2019 dans sept pays volontaires (Afrique du Sud, Brésil, Chili, Italie, Liban, Portugal et Russie). Le Secrétariat de l'OCDE/INFE s'est appuyé sur les résultats de ce pilote pour revoir le questionnaire et le plan d'analyse.

Le questionnaire a fait l'objet d'une nouvelle révision en 2020 afin de tenir compte des conséquences de la crise de la COVID-19 sur les entreprises et d'en faciliter l'emploi dans un contexte de contacts physiques restreints (par exemple dans le cas d'entretiens par téléphone ou en ligne). La version révisée a été approuvée lors des réunions de l'OCDE/INFE en octobre 2020 et sera donc utilisée lors d'une enquête internationale en 2021 menée sous l'égide de la présidence italienne du G20.

## Objectif et couverture

Le présent rapport analyse la culture financière des MPME, leur transformation numérique ainsi que les répercussions de la crise du COVID-19. Il s'appuie sur un exercice initial de collecte de données ciblé en utilisant l'instrument d'enquête mis au point par l'OCDE/INFE en 2020 pour évaluer la culture financière des MPME (OCDE, 2020<sup>[9]</sup>). La participation à cette collecte de données était volontaire et a concerné les pays suivants :

- Pays du G20 : Allemagne, Arabie saoudite, Brésil, Chine, France, Italie, Mexique, Russie et Türkiye ; et,
- Pays non membres du G20 : Espagne, Géorgie, Pays-Bas, Pérou et Portugal.

L'objectif de ce rapport est triple. Il vise premièrement à identifier les différences entre les MPME des pays participants en termes de culture financière, détention de compte financier et transformation numérique (chapitre 2). Puis, il décrit les répercussions de la pandémie tant sur la situation financière des MPME que sur leurs innovations numériques (chapitre 3). Enfin, il aborde le lien entre, d'une part, la culture financière et la transformation numérique et, d'autre part, la résilience financière face au choc du COVID-19 et la transformation numérique (chapitre 4).

## Données méthodologiques

Lors de la lecture du rapport et de l'interprétation de ses résultats, il convient de prendre en compte quelques considérations d'ordre méthodologique :

- Le rapport comprend la moyenne des résultats obtenus par les pays participants membres du G20 ainsi que par l'ensemble des pays participants. Ces moyennes sont calculées en prenant la moyenne arithmétique des estimations nationales disponibles dans chaque tableau ou graphique.
- La collecte des données s'est déroulée à l'échelon national. L'annexe A comporte une description de l'échantillon sélectionné dans chaque pays participant en fonction des principales caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

- L'annexe B fournit des informations sur le calendrier de la collecte de données dans les pays participants, ainsi que sur la méthodologie employée. Dans l'ensemble, les données ont été collectées entre mars et septembre 2021. La majorité des pays a réalisé les entretiens par téléphone ou en ligne (ou utilisé des méthodes mixtes).

## 2 L'analyse de la culture financière, la détention d'un compte financier et la transformation numérique des MPME

### Messages clés

- Les propriétaires de MPME possèdent une culture financière relativement faible dans la majorité des pays participants. En moyenne, dans les pays du G20 ayant pris part à l'enquête, seuls 27 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont un niveau élevé de culture financière, contre 41 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- Par rapport aux propriétaires de MPME de sexe féminin, ceux de sexe masculin disposent d'un niveau de culture financière supérieur au Brésil, en Chine, au Mexique, aux Pays-Bas et au Pérou, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires. On n'observe aucune différence dans les autres pays participants entre les hommes et les femmes en matière de culture financière, et dans aucun pays la culture financière des femmes propriétaires de MPME n'est supérieure à celle de leurs homologues masculins, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires.
- Dans de nombreux pays participants, les propriétaires de MPME mieux formés et davantage expérimentés, ainsi que les propriétaires de MPME de plus grande taille ont tendance à disposer d'une culture financière plus solide.
- La majorité des MPME dans les pays participants possède un compte traditionnel dans une institution financière. En moyenne dans les pays du G20, près d'une MPME sur quatre détient un compte auprès d'une institution financière en ligne sans agences physiques.
- La transformation numérique de bon nombre d'entreprises était faible avant la pandémie de COVID-19. En moyenne dans les pays du G20, moins de 50 % des MPME de 9 salariés maximum ont déclaré que, sur l'ensemble des paiements provenant des clients ou versés aux fournisseurs, la part de ceux effectués en ligne était assez importante ou très importante. Les entreprises étaient relativement peu nombreuses à avoir un site web consacré à la vente de leurs produits ou services.
- On a observé des niveaux de transformation numérique supérieurs avant la pandémie dans les MPME détenues par des propriétaires ayant un niveau d'étude plus élevé, ainsi que dans les PME de plus grande taille. Dans de nombreux pays, les niveaux de transformation numérique étaient plus importants dans les entreprises œuvrant dans le domaine de l'hébergement et de la restauration, et dans les secteurs de l'information et de la communication, que dans celles du secteur manufacturier.

Ce chapitre décrit le niveau de culture des MPME dans les pays participants, le type de compte financier qu'elles détiennent ainsi que l'ampleur de leur transformation numérique<sup>1</sup>.

## La culture financière

Comme mis en avant dans le rapport de l'OCDE intitulé *Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs* [Éducation financière pour les MPME et les entrepreneurs potentiels], les MPME doivent posséder un large éventail de compétences générales et spécifiques relativement au monde de l'entreprise, et notamment des compétences en gestion financière, la capacité de négocier et de fonctionner efficacement dans un milieu entrepreneurial, ainsi que la capacité de gérer une entreprise et son personnel. Elles doivent également afficher des compétences spécifiques à leur secteur d'activité qui peuvent contribuer à leur réussite dans des environnements concurrentiels et volatiles (Atkinson, 2017[5]). La crise du COVID-19 a montré combien il est important que les MPME possèdent des compétences financières pour mieux affronter les périodes d'incertitude et de difficultés.

Dans le cadre de ce rapport, on entend par culture financière la combinaison des connaissances, des attitudes et des comportements dans le domaine financier, conformément à la définition donnée par l'OCDE/INFE pour les MPME et au guide de notation accompagnant le questionnaire (OCDE, 2018[7]; OCDE, 2020[9]). Plus précisément, le score relatif aux connaissances est calculé en fonction du nombre de bonnes réponses obtenues à cinq questions qui invitent les participants à répondre par vrai ou faux à une série d'énoncés. Le score relatif aux comportements financiers est calculé en interrogeant les répondants sur neuf comportements « avisés en matière de finance » et celui relatif aux attitudes est calculé sur la base de trois attitudes « avisées en matière de finance ». Les scores relatifs aux comportements et attitudes sont fondés sur des données auto-déclarées. Le score global repose sur la somme des trois sous-scores précédemment cités, avec un coefficient calculé en fonction du nombre de questions dans chaque composante. La composante sur les comportements étant considérée comme l'élément le plus important, elle contribue davantage au score global.

Le Tableau 2.1 décrit les différentes composantes des scores relatifs aux connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier. Le tableau affiche le pourcentage de participants ayant répondu correctement aux questions relatives aux connaissances financières et ayant fait preuve de comportements et d'attitudes avisés en matière de finance. Il opère une distinction entre les entreprises de 9 salariés maximum et celles employant entre 10 et 49 salariés.

Le Tableau 2.2 synthétise les informations sur les composantes de la culture financière, y compris la moyenne des scores globaux (sur 100) et le pourcentage de propriétaires de MPME affichant un niveau relativement élevé de culture financière (c'est-à-dire ceux ayant obtenu des scores supérieurs à 80 sur 100).

### **Les connaissances financières**

En matière de connaissances financières, le Tableau 2.1 montre que la majorité des répondants a bien compris le concept de risque, car ils sont plus de 80 % en moyenne dans les pays du G20 participants à avoir correctement indiqué que l'énoncé « Si un investissement financier offre la possibilité de gagner beaucoup d'argent il est probable qu'il puisse également en faire perdre beaucoup » était vrai. La majorité des répondants a également bien compris la signification du terme inflation (« Une forte inflation implique

---

<sup>1</sup> En raison de l'insuffisance des données communiquées, le Pérou n'est pris en compte que dans les sections pertinentes du chapitre 2.

une augmentation rapide du coût de la vie »). On observe de grandes différences entre les pays s'agissant du degré de compréhension des propriétaires de MPME quant à la signification du terme dividendes (en qualifiant, à raison, de faux l'énoncé suivant « Les dividendes font partie de ce qu'une entreprise paye à une banque pour rembourser un prêt »), et quant au lien entre les versements d'intérêts et la durée d'un prêt (« Un prêt sur 15 ans exige généralement des paiements mensuels supérieurs à un prêt du même montant contracté sur 30 ans, mais le total des intérêts versés sur toute la durée du prêt sera inférieur ».) Un nombre relativement moins important de répondants (moins de 60 % en moyenne dans les pays du G20) a démontré être bien au fait de la signification du terme capitaux propres (« Lorsqu'une entreprise obtient des capitaux propres d'un investisseur, elle lui donne en retour une partie de la propriété de l'entreprise »).

### ***Les comportements financiers***

En termes de comportement financier, le Tableau 2.1 montre que, en moyenne dans les pays du G20 participants, plus de 90 % des propriétaires de MPME ont déclaré tenir une comptabilité formelle (sur support papier ou électronique, ou par le biais d'un comptable) et plus de 85 % ont indiqué protéger les données et informations relatives à l'entreprise. En fonction du pays et de la taille de l'entreprise, de nombreux propriétaires dissocient leur situation financière personnelle de la situation financière de leur entreprise, et affichent des comportements positifs concernant la gestion de différentes sources de risque, en indiquant avoir déjà pensé au financement de leur propre retraite et qu'en cas de vol d'équipements de l'entreprise ils adopteraient des stratégies avisées (par exemple, le recours à des fonds d'urgence ou aux assurances). Un pourcentage relativement élevé de répondants a également déclaré comparer les coûts des différentes sources de financement pour leur entreprise, élaborer des plans au-delà du court terme grâce à des études prévisionnelles régulières de la rentabilité de l'entreprise, et prendre en compte l'impact d'influences extérieures en ajustant leur prévision en fonction de l'évolution des facteurs économiques. Quelques répondants ont indiqué rechercher l'offre la plus avantageuse avant de se procurer des produits et services financiers pour leur entreprise (47 % des entreprises de 9 salariés maximum, contre 56 % de celles employant entre 10 et 49 salariés).

### ***Les attitudes financières***

Concernant les attitudes financières, le Tableau 2.1 indique que la majorité des répondants se projettent à long terme en déclarant définir des objectifs financiers à long terme pour leur entreprise et s'efforcer de les atteindre (76 % des entreprises de 9 salariés maximum et 83 % de celles employant entre 10 et 49 salariés, en moyenne dans les pays du G20). Les répondants sont moins nombreux à avoir indiqué qu'ils se sentent en mesure de se tourner vers des banques et des investisseurs externes pour le financement de leur entreprise (58 % des entreprises de 9 salariés maximum et 72 % de celles employant entre 10 et 49 salariés, en moyenne dans les pays du G20). Selon le pays et la taille de l'entreprise, assez peu de répondants ont déclaré être en désaccord avec l'énoncé « Je préfère suivre mon instinct plutôt que définir des plans financiers détaillés pour mon entreprise ».

### ***Le niveau global de culture financière***

Les résultats montrent que les propriétaires de MPME possèdent une culture financière relativement faible dans la majorité des pays participants. En moyenne dans les pays du G20, les propriétaires de MPME ont obtenu un score inférieur à 75 points (sur 100), et seuls 40 % d'entre eux ont un niveau élevé de culture financière.

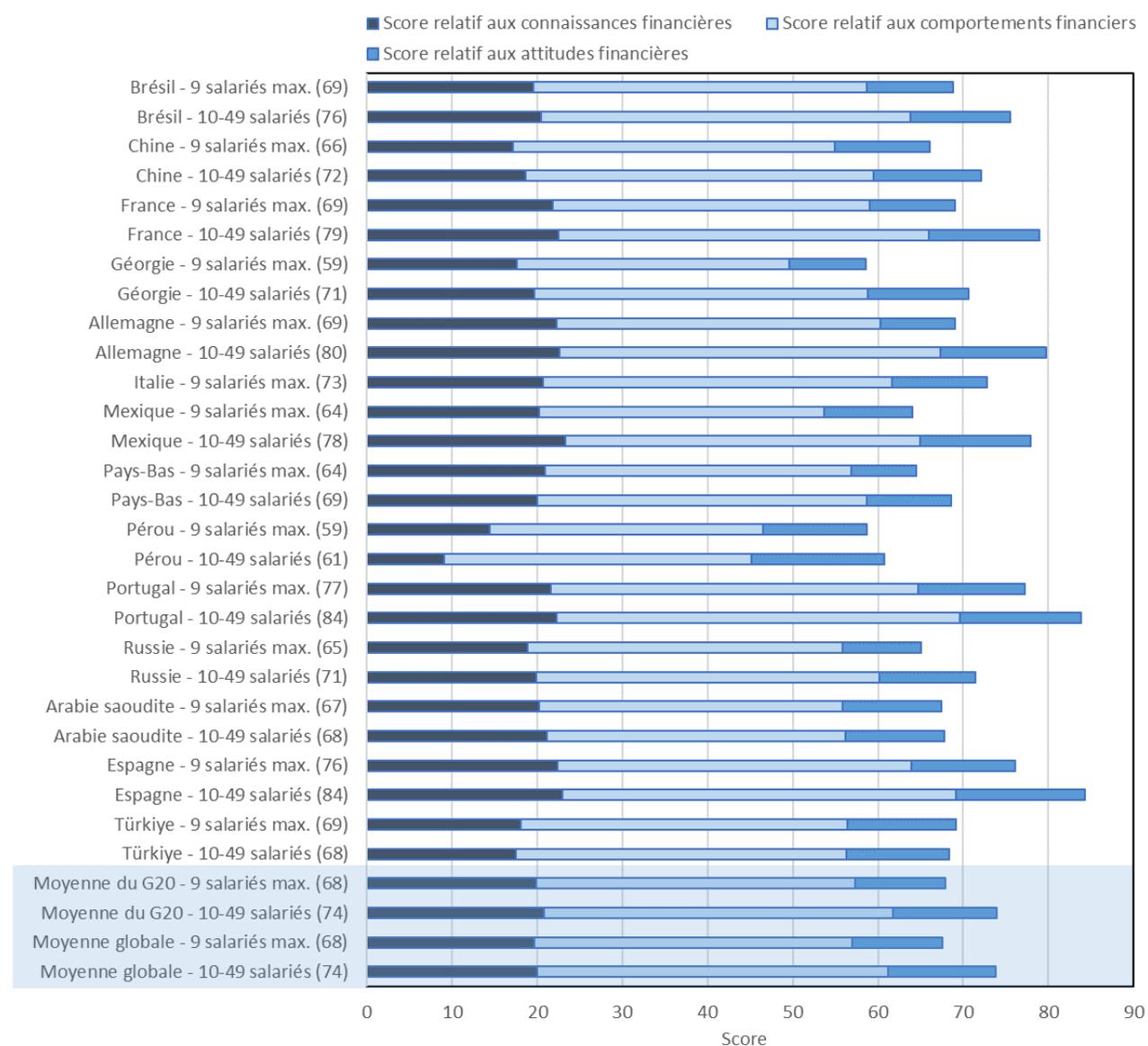
Le Graphique 2.1 affiche les scores moyens en culture financière obtenus par les pays participants (calculés en additionnant les scores relatifs aux connaissances, aux comportements et aux attitudes dans

le domaine financier). En moyenne dans les pays du G20 participants, les propriétaires de MPME de plus petite taille (employant 9 salariés maximum) obtiennent un score de 68 sur 100, contre 74 sur 100 pour les propriétaires de MPME de plus grande taille (de 10 à 49 salariés). Même si dans certains pays les moyennes sont assez élevées, il convient de garder à l'esprit que les questions servant à établir les scores concernent des connaissances, comportements et attitudes de base. Les résultats par pays figurent également dans le Tableau 2.2.

Ce Tableau 2.2 montre aussi que le pourcentage de propriétaires de MPME dont le niveau de culture financière est relativement élevé (c'est-à-dire un score supérieur à 80 sur 100) est en moyenne faible dans les pays du G20 ayant pris part à l'enquête. En effet, seuls 27 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont un niveau élevé de culture financière, contre 41 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.

## Graphique 2.1. Niveau de culture financière des propriétaires de MPME

Moyenne des scores relatifs à la culture financière (sur 100)



Remarque : le score global relatif à la culture financière est calculé comme étant la somme des scores obtenus en connaissances financières, comportements financiers et attitudes financières. Celui-ci a été mis à l'échelle pour être compris entre 0 et 100, et figure entre parenthèses à côté du nom du pays.

L'Italie a choisi de se concentrer uniquement sur les MPME de 9 salariés maximum.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 2.2

### ***La culture financière selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires***

Outre les différences entre les pays, il est important d'examiner les disparités existantes en matière de culture financière au sein même des pays en fonction des caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

Le Tableau 2.3 montre les différences entre les sexes s'agissant des scores relatifs aux connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier (sans prendre en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires). Dans de nombreux pays, les scores des propriétaires de MPME de sexe masculin en connaissances et comportements financiers ont tendance à être supérieurs à ceux obtenus par leurs homologues de sexe féminin, même si ces écarts restent généralement faibles. En moyenne dans les pays du G20, pour ce qui est des propriétaires de MPME, les hommes tendent à afficher des scores relatifs aux connaissances financières supérieurs de l'ordre de 2 points (sur 100) par rapport aux femmes et de l'ordre de 1 point s'agissant des scores relatifs aux comportements financiers (uniquement pour les MPME de 9 salariés maximum). Dans aucun pays les femmes propriétaires de MPME n'obtiennent de meilleurs scores que les hommes en matière de connaissances financières. Concernant les attitudes financières, les différences entre les sexes sont très limitées. Les différences existantes entre les sexes en matière de culture financière chez les propriétaires de MPME sont conformes aux données observées au sein de la population adulte en générale (OCDE, 2020<sub>[10]</sub>).

Le Tableau 2.4 reprend les différences observées quant au score global relatif à la culture financière, en tenant compte de plusieurs caractéristiques relatives aux entreprises (nombre de salariés et secteur d'activité) et aux propriétaires (sexe, niveau de formation, expérience entrepreneuriale).<sup>2</sup>

En ce qui concerne les caractéristiques des propriétaires, les hommes affichent un niveau de culture financière supérieur au Brésil, en Chine, au Mexique, aux Pays-Bas et au Pérou, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires. On n'observe aucune différence dans les autres pays participants entre les hommes et les femmes en matière de culture financière, et dans aucun pays la culture financière des femmes propriétaires de MPME n'est supérieure à celle de leurs homologues masculins, après prise en compte de tous les autres facteurs mentionnés ci-dessus.

Dans de nombreux pays participants, les propriétaires de MPME ayant un niveau d'étude supérieur (deuxième cycle de l'enseignement secondaire ou enseignement tertiaire) ont un niveau de culture financière supérieur à celui des propriétaires de MPME n'ayant pas terminé leurs études secondaires. Dans certains pays participants, une plus grande expérience entrepreneuriale est également associée à une meilleure culture financière.

En ce qui concerne les caractéristiques des entreprises, l'analyse multivariée confirme que, dans la majorité des pays participants, les propriétaires de MPME de plus grande taille (employant entre 5 et 9 salariés et entre 10 et 49 salariés) ont une meilleure culture financière que les propriétaires d'entreprises plus petites (comptant jusqu'à 4 salariés). On observe dans certains pays quelques différences de niveau de culture financière entre les secteurs, mais aucune tendance ne se dessine clairement entre les divers secteurs.

---

<sup>2</sup> Ces résultats se fondent sur une régression linéaire (régression des moindres carrés ordinaires, MCO), avec de robustes écarts-types et des coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

## La détention de comptes financiers

Dans ce rapport, les instruments de mesure de l'inclusion financière s'intéressent particulièrement aux comptes courants et d'épargne officiels que détiennent les MPME, qu'ils soient traditionnels ou numériques. L'enquête de l'OCDE/INFE comporte plusieurs autres variables sur la connaissance et l'utilisation d'un éventail de produits financiers traditionnels et numériques pouvant permettre de se faire une meilleure idée de l'inclusion financière des MPME. Ces variables seront approfondies dans le cadre du travail de suivi.

Selon le Graphique 2.2, pratiquement tous les propriétaires de MPME, ou presque, disposent d'un compte courant ou d'épargne pour leur entreprise auprès d'une banque, d'un bureau de poste, d'une caisse populaire ou d'une autre institution financière traditionnelle avec une agence physique (plus de 80 % des répondants dans la majorité des pays participants). Ce chiffre peut également être dû au fait que, dans de nombreux pays, il faut un compte bancaire pour pouvoir enregistrer officiellement une entreprise.

La détention d'un compte courant ou d'épargne dans une banque en ligne ou dans toute autre institution financière n'ayant pas d'agence physique et la possession d'un compte dont la gestion ne peut se faire que via un téléphone portable sont des pratiques moins répandues. En moyenne dans les pays du G20 participants, près d'une MPME sur quatre possède un compte auprès d'une institution financière en ligne n'ayant pas d'agences physiques. Par ailleurs, la détention d'un compte pouvant uniquement être géré depuis un téléphone portable concerne une MPME de petite taille sur quatre (comptant 9 salariés maximum) ainsi qu'une PME de plus grande taille sur trois (employant entre 10 et 49 salariés). En Arabie saoudite, aux Pays-Bas et en Türkiye, au moins 30 % des MPME détiennent un compte auprès d'une institution financière en ligne. En Arabie saoudite, au Mexique, en Russie et en Türkiye, plus de 30 % des MPME possèdent un compte qui ne peut être géré que depuis un téléphone portable (uniquement pour les entreprises comptant entre 10 et 49 salariés). Le Tableau 2.5 comporte les résultats détaillés à l'échelle nationale.

### ***La détention de comptes financiers selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires***

Outre les différences entre les pays, il est important d'examiner l'hétérogénéité en termes de détention de compte au sein même des pays, en fonction de plusieurs caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

Le Tableau 2.6 reprend les différences observées quant à la détention d'un compte financier traditionnel,<sup>3</sup> en tenant compte simultanément de plusieurs caractéristiques relatives aux entreprises (nombre de salariés et secteur d'activité) et aux propriétaires (sexe, niveau de formation, expérience entrepreneuriale). En Arabie saoudite, en Géorgie, au Mexique et en Russie, les hommes propriétaires de MPME sont plus susceptibles que leurs homologues féminins de détenir un compte financier traditionnel pour leur entreprise, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires. En moyenne dans les pays du G20, et par rapport aux entreprises de plus petite taille, les grandes PME sont plus susceptibles de posséder un compte financier traditionnel. Les autres différences observées en

---

<sup>3</sup> Ces résultats s'appuient sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

matière de possession de compte sont faibles, car la totalité ou la quasi-totalité des entreprises disposent d'un compte traditionnel.

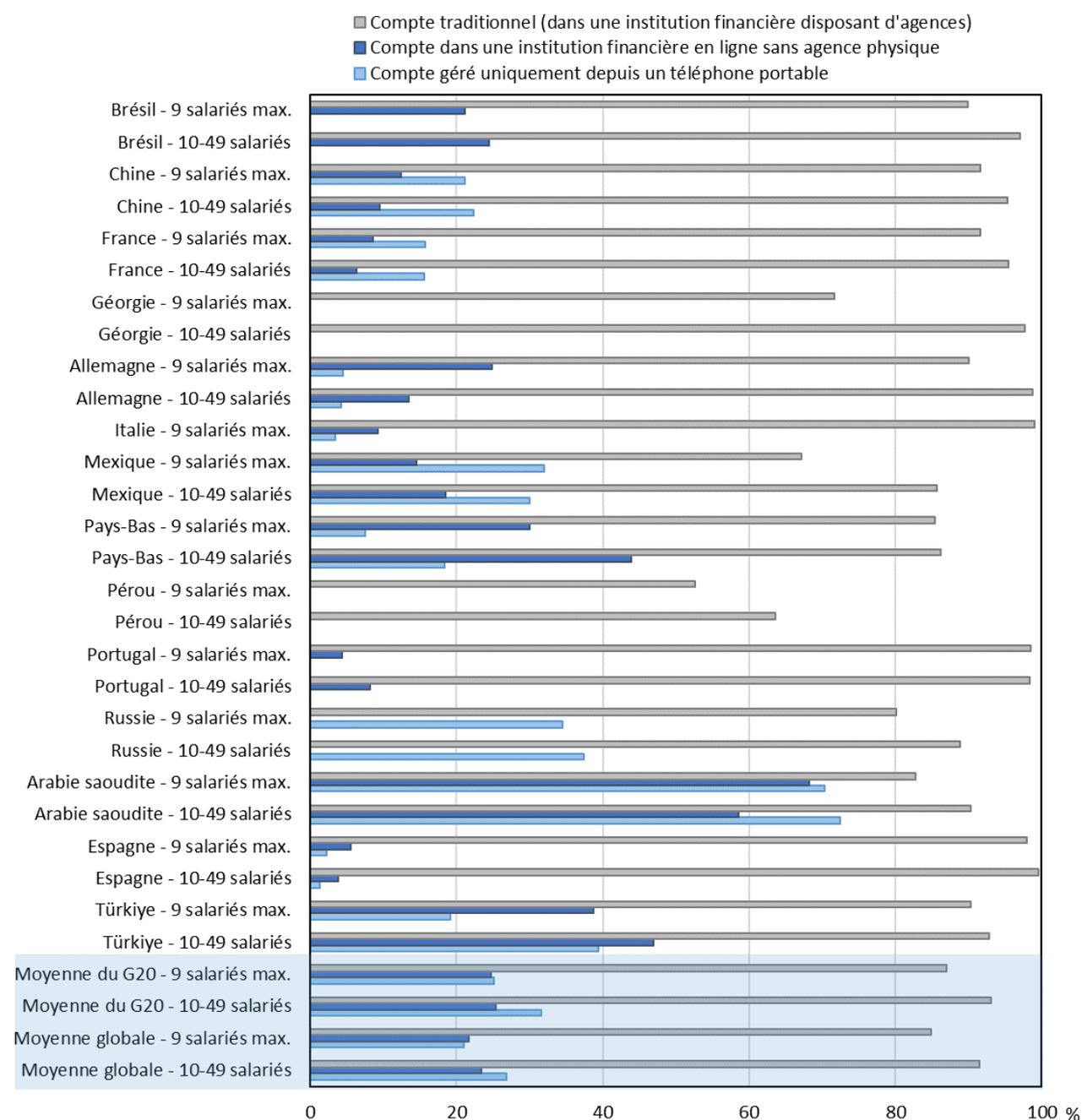
Le Tableau 2.7 contient les résultats relatifs à la détention d'un compte numérique (avec une gestion en ligne ou depuis un téléphone portable).<sup>4</sup> En Allemagne, en Arabie saoudite, en Italie et au Mexique, les hommes propriétaires d'une entreprise sont plus à même de posséder un compte financier numérique que leurs homologues féminins, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires. En moyenne dans les pays du G20 participants, les MPME œuvrant dans le domaine des services à la personne et dans celui de l'information et la communication sont plus susceptibles de détenir un compte numérique que celles rattachées au secteur manufacturier. La corrélation entre la possession d'un compte financier numérique et d'autres caractéristiques varie sensiblement d'un pays à l'autre.

---

<sup>4</sup> Ces résultats s'appuient sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

## Graphique 2.2. Détention de comptes financiers

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant déclaré détenir les comptes suivants pour leur entreprise



Remarques : le Brésil, la Géorgie, le Pérou et la Russie n'ont pas posé la ou les questions concernant les comptes en ligne ou sur téléphone portable car elles ne sont pas pertinentes dans leur contexte national respectif.

Les données relatives à la détention d'un compte pouvant uniquement être géré depuis un téléphone portable ne sont pas communiquées pour le Portugal, en raison de problèmes de comparabilité.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 2.5.

## La transformation numérique

La présente section porte sur un ensemble d'activités numériques menées par les entreprises et leur propriétaire concernant, d'une part, les produits et services financiers et, d'autre part, les ventes et autres opérations commerciales, et s'intéresse à la situation à la fin de l'année 2019, avant la pandémie. Le chapitre 3 retracera l'évolution de la transformation numérique des MPME depuis l'apparition de la pandémie.

Parmi les activités numériques liées aux produits et services financiers, citons :

- L'ouverture d'un compte bancaire entièrement en ligne
- La signature d'un contrat de financement (p. ex., un prêt bancaire) entièrement en ligne
- La signature d'un contrat d'assurance entièrement en ligne
- Un pourcentage de paiements en ligne sur l'ensemble des paiements provenant des clients
- Un pourcentage de paiements en ligne sur l'ensemble des paiements versés aux fournisseurs
- Un pourcentage d'opérations effectuées en ligne sur l'ensemble des opérations réalisées sur le compte courant

Parmi les activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales, citons :

- La possession d'un site web consacré à la présentation des produits ou services de l'entreprise
- La possession d'un site web consacré à la vente des produits ou services de l'entreprise
- Un pourcentage de ventes de produits ou services effectuées via le site web de l'entreprise par rapport au total des ventes
- Un pourcentage de ventes de produits ou services effectuées via une plateforme en ligne partagée par rapport au total des ventes
- Le recours aux médias sociaux pour les activités commerciales telles que la publicité ou le réseautage

Le Tableau 2.8 décrit dans quelle mesure les propriétaires de MPME se sont livrés à ces activités avant la pandémie, en séparant les MPME de 9 salariés maximum de celles comptant entre 10 et 49 salariés.

S'agissant des activités liées aux produits et services financiers, en moyenne dans les pays du G20, près de 32 % des propriétaires de MPME ont déclaré avoir ouvert un compte bancaire entièrement en ligne avant la pandémie. En moyenne, environ 20 % des propriétaires de MPME de 10 à 49 salariés avaient signé un contrat de crédit ou d'assurance entièrement en ligne contre près de 17 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum. Ce résultat peut être lié à plusieurs facteurs relatifs à l'offre et à la demande, comme le fait que la signature en ligne peut ne pas être proposée par l'ensemble des fournisseurs de services financiers ou que les propriétaires de MPME peuvent avoir privilégié une signature de contrat en personne ou encore ne pas avoir procédé à une signature de contrat (en personne ou en ligne) dans la période à l'étude. En moyenne dans les pays du G20, moins de 50 % des MPME de 9 salariés maximum ont déclaré que, sur l'ensemble des paiements provenant des clients ou versés aux fournisseurs, la part de ceux effectués en ligne était assez importante ou très importante. Toutefois, plus de 50 % des propriétaires de MPME ont indiqué que, sur l'ensemble des opérations réalisées sur le compte bancaire, la part de celles effectuées en ligne était assez importante ou très importante.

Ce même tableau reprend également les activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales. En moyenne, dans les pays du G20, un nombre relativement faible d'entreprises disposaient d'un site web consacré à la *vente* de leurs produits ou services (32 % des MPME de 9 salariés maximum contre 43 % de celles comptant entre 10 et 49 salariés), mais elles étaient un peu plus

nombreuses à posséder un site web consacré à la *présentation* de leurs produits ou services (44 % des MPME de 9 salariés maximum contre 59 % de celles comptant entre 10 et 49 salariés). De la même manière, sur l'ensemble des ventes de produits ou services, la part de celles réalisées en ligne via le site web de l'entreprise ou via une plateforme en ligne partagée était assez faible dans de nombreux pays (quelque 23 % des répondants seulement ayant indiqué qu'elle était assez importante ou très importante). Le recours aux paiements en ligne tant pour les clients que pour les fournisseurs, ainsi que l'utilisation des médias sociaux à des fins publicitaires ou de réseautage varient considérablement selon les pays.

Le comportement des propriétaires de MPME concernant ces activités est résumé en trois scores portant sur : i) les activités numériques liées aux produits et services financiers, ii) les activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales, iii) toutes les activités numériques. Le score global relatif à la transformation numérique est calculé en additionnant le score obtenu dans les activités numériques liées aux produits et services financiers et celui obtenu dans les activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales. L'échelle du score global pour l'ensemble des activités numériques a été modifiée afin que celui-ci soit compris entre 0 et 100.

Le Graphique 2.3 reprend les scores moyens relatifs à la transformation numérique. En moyenne dans les pays du G20, le score global relatif à la transformation numérique obtenu par les MPME de 9 salariés maximum s'élève à 27 sur 100, tandis qu'il est de 33 sur 100 pour les MPME comptant entre 10 et 49 salariés. Dans aucun pays participant ce score ne dépasse les 50 sur 100, ce qui semble indiquer un faible niveau de transformation numérique avant la pandémie. Le Tableau 2.9 reprend les scores des pays.

### ***La transformation numérique selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires***

Le Tableau 2.10 porte sur l'hétérogénéité du niveau global de transformation numérique au sein même des pays (en associant les activités numériques liées aux produits et services financiers, et celles liées aux ventes et autres opérations commerciales), en tenant compte de plusieurs caractéristiques relatives aux entreprises (nombre de salariés et secteur d'activité) et aux propriétaires (sexe, niveau d'étude, expérience entrepreneuriale).<sup>5</sup>

En moyenne dans les pays du G20, des niveaux plus élevés de transformation numérique sont corrélés à des entreprises de plus grande taille et à des niveaux d'étude supérieurs des propriétaires. Par ailleurs, si le fait de bénéficier d'une certaine expérience entrepreneuriale (entre 2 et 5 ans) est corrélé à une plus forte transformation numérique par rapport à une expérience très limitée (moins de 2 ans), des niveaux d'expérience plus élevés (supérieurs à 5 ans) ne sont pas nécessairement associés à une plus grande transformation numérique.

Dans de nombreux pays, les niveaux de transformation numérique avant la pandémie étaient plus importants dans les entreprises œuvrant dans le domaine de l'hébergement et de la restauration, et dans les secteurs de l'information et de la communication, que dans celles du secteur manufacturier.

### ***La corrélation entre culture financière et transformation numérique***

Les résultats indiquent également que l'ampleur de la transformation numérique des MPME est corrélée de manière positive au degré de culture financière de leur propriétaire. Le Tableau 2.11 montre que dans la majorité des pays participants un score supérieur en culture financière est corrélé à un meilleur score

---

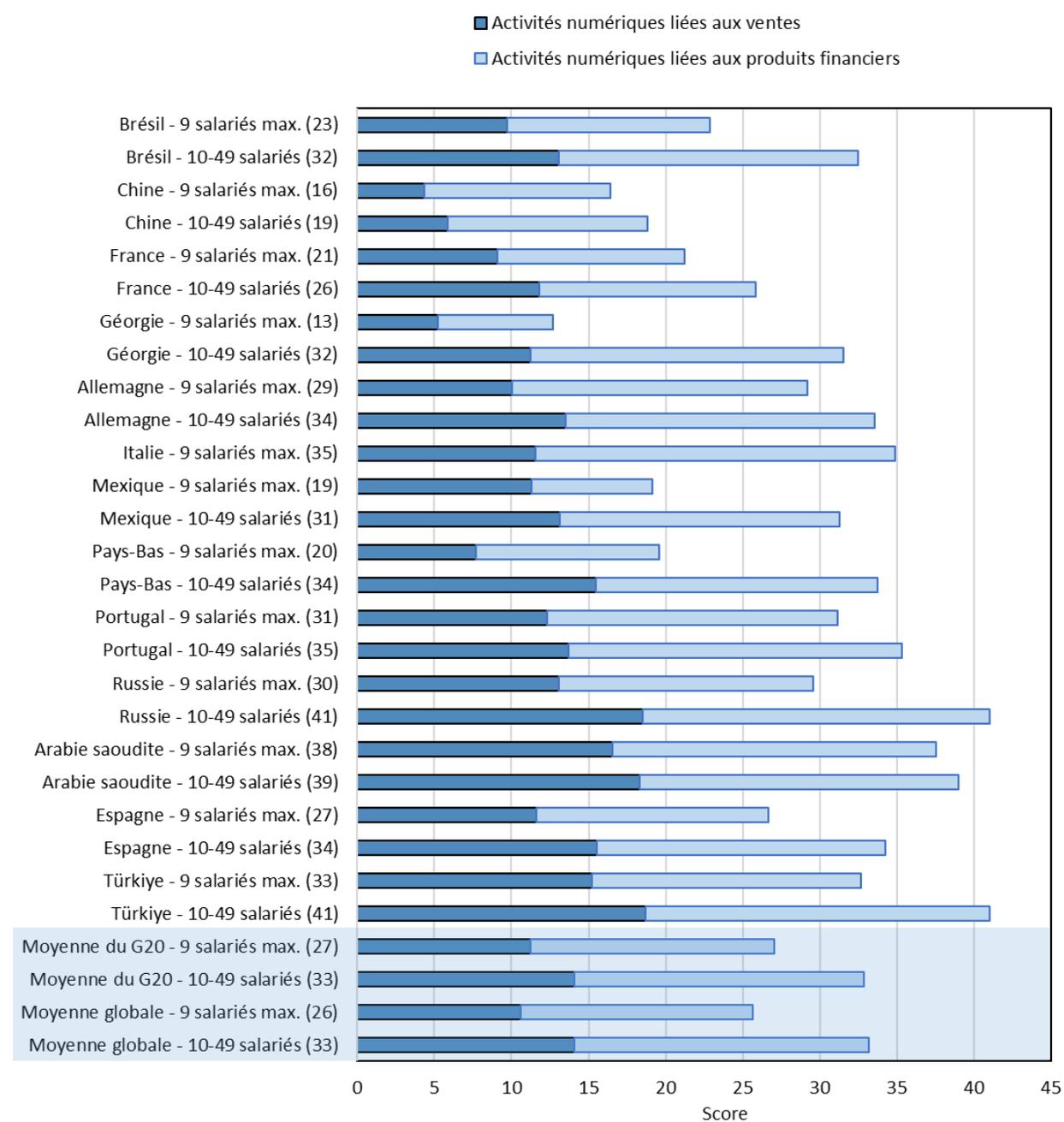
<sup>5</sup> Ces résultats se fondent sur une régression linéaire (régression des moindres carrés ordinaires, MCO), avec de robustes écarts-types et des coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

en transformation numérique, après prise en compte des caractéristiques des propriétaires et des entreprises (sexe, niveau d'étude, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité).

En moyenne dans les pays du G20 participants, une hausse du score en culture financière de l'ordre de 1 point (sur 100) est associée à une augmentation de 0,2 point du score obtenu en transformation numérique (sur une échelle de 0 à 100), après prise en compte du même ensemble de caractéristiques des entreprises et des propriétaires que dans les analyses précédentes.

### Graphique 2.3. Niveaux de transformation numérique des MPME

Scores relatifs à la transformation numérique (sur 100)



Remarques : le score global relatif à la transformation numérique est calculé en additionnant le score obtenu dans les activités numériques liées aux produits et services financiers et celui obtenu dans les activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales. Ce score global a été mis à l'échelle pour être compris entre 0 et 100, et figure entre parenthèses à côté du nom du pays.

L'Italie a choisi de se concentrer uniquement sur les MPME de 9 salariés maximum.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 2.9.

*Liste des tableaux du chapitre 2*

Les tableaux du chapitre 2 peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

**La culture financière****Tableau 2.1. Composantes des scores relatifs aux connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier**

Pourcentage de participants ayant répondu correctement aux questions relatives aux connaissances financières et ayant fait preuve de comportements et d'attitudes avisés en matière de finance

**Tableau 2.2. Scores relatifs à la culture financière**

Moyenne des scores (sur 100)

**Tableau 2.3. Connaissances, comportements et attitudes dans le domaine financier, selon le sexe**

Écarts de scores corrélés au sexe (hommes - femmes)

**Tableau 2.4. Scores relatifs à la culture financière, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires**

Écarts de scores associés aux caractéristiques des entreprises et des propriétaires

**La détention de comptes financiers****Tableau 2.5. Détention de comptes financiers**

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant déclaré détenir les comptes suivants pour leur entreprise

**Tableau 2.6. Détention d'un compte financier traditionnel, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires**

Probabilité de détenir un compte financier traditionnel (compte courant ou d'épargne dans une banque, un bureau de poste, une caisse populaire ou autre institution financière traditionnelle avec une agence physique), selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

**Tableau 2.7. Détention d'un compte financier numérique, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires**

Probabilité de détenir un compte financier numérique (compte courant ou d'épargne dans une banque en ligne ou dans une autre institution financière n'ayant pas d'agence physique, ou un compte géré uniquement depuis un téléphone portable), selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

## La transformation numérique

### Tableau 2.8. Activités numériques des MPME

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant fait état des activités numériques suivantes

### Tableau 2.9. Scores relatifs à la transformation numérique

Moyenne des scores (sur 100)

### Tableau 2.10. Transformation numérique des MPME, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Écarts de scores associés aux caractéristiques des entreprises et des propriétaires

### Tableau 2.11. Corrélation entre culture financière et transformation numérique

Écarts de scores relatifs à la transformation numérique associés à la culture financière

# 3 Les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME

## Messages clés

- De nombreuses MPME dans les pays participant à l'étude ont fait état de répercussions négatives de la crise du COVID-19 sur leur chiffre d'affaires et leurs bénéfices, ainsi que d'un manque de liquidité pour le paiement des dépenses prévues. En moyenne, dans les pays du G20, quelque 49 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont déclaré avoir manqué de liquidités pendant la crise, contre 42 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- En moyenne dans les pays du G20, les MPME travaillant dans le domaine de l'hébergement et de la restauration, celles œuvrant dans d'autres domaines des services à la personne et celles des secteurs de la construction et de l'immobilier ont été les plus susceptibles de faire état de répercussions économiques négatives et d'un manque de liquidité en raison de la crise.
- Nombre de MPME ont intensifié leur transformation numérique à l'occasion de la pandémie de COVID-19. En moyenne, dans les pays du G20, 49 % des MPME de 9 salariés maximum ont renforcé au moins une activité numérique, contre 56 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés.
- En outre, par rapport aux MPME du secteur manufacturier, celles œuvrant dans les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail, de l'hébergement et de la restauration, des services à la personne et de l'information et la communication ont été les plus susceptibles d'accroître leurs activités numériques liées aux ventes lors de la pandémie.
- En moyenne, dans les pays du G20, les MPME ayant déclaré un manque de liquidité lors de la crise étaient davantage susceptibles — dans une proportion supérieure à 30 % — d'avoir renforcé leurs activités numériques par rapport aux entreprises n'ayant pas fait part de ce manque. Cela laisse entendre que les MPME durement touchées par la crise du COVID-19 ont dû intensifier leur transformation numérique pour pouvoir surmonter le choc.
- Un grand nombre de MPME a pu bénéficier de prêts et de mesures d'aide publique lors de la pandémie. La grande majorité de celles qui ont soumis une demande de prêt a obtenu une réponse positive. En moyenne, dans les pays du G20, 63 % des MPME de 9 salariés maximum ont déclaré avoir eu recours à au moins une des mesures d'aide publique mises en place afin de soutenir la situation financière des MPME, contre 67 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés.

Le présent chapitre décrit les répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les MPME, notamment sur le plan économique et financier et au niveau des activités numériques. Comme l'enquête s'est déroulée en 2021, soit bien après le début de la pandémie, il est probable que les MPME particulièrement touchées par la crise ont dû fermer avant la réalisation des entretiens. L'enquête portant sur les MPME toujours en activité en 2021, il est possible que les résultats relatifs aux répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 sur les MPME aient été sous-estimés dans la présente étude. Lors de l'interprétation des résultats, il convient également de tenir compte du fait que les données de ce rapport relatives aux répercussions du COVID-19 sur les entreprises sont auto-déclarées et peuvent ne pas correspondre parfaitement aux informations fondées sur les véritables comptes financiers des MPME.

## Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 sur les MPME

Les MPME ont été fortement affectées par la crise du COVID-19 sur plusieurs plans. La présente section résume les données déclarées par les propriétaires de MPME concernant les répercussions économiques et financières de la crise en matière de liquidité, dette, chiffre d'affaires, bénéfices et nombre de salariés.

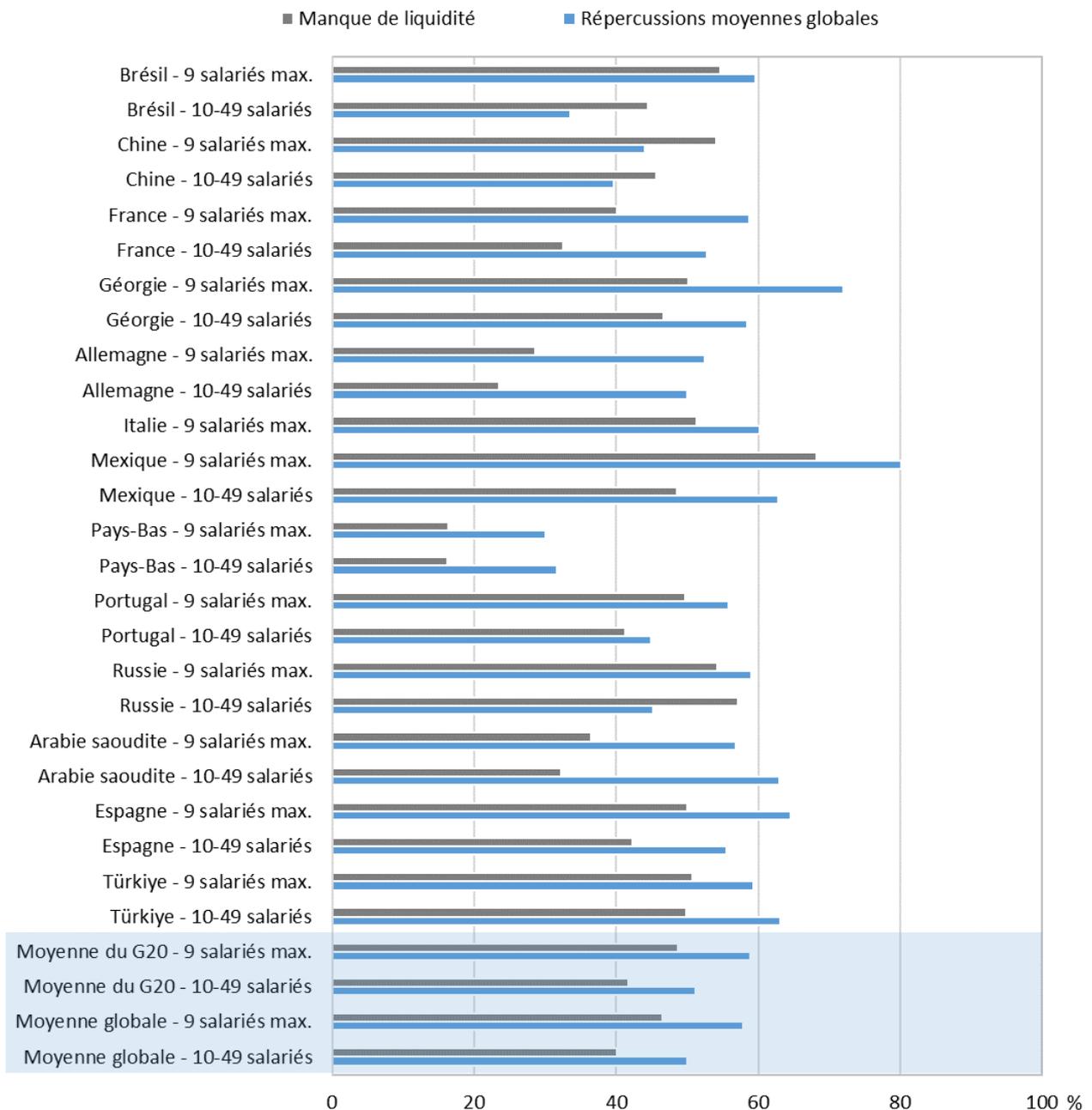
Le Tableau 3.1 indique le pourcentage de propriétaires de MPME ayant fait part de répercussions négatives sur leur entreprise. En moyenne, dans les pays du G20 participants, 59 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont indiqué que la crise du COVID-19 avait eu des répercussions globales négatives sur leur entreprise, contre 51 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés. C'est le cas pour près de 3 MPME sur 10 aux Pays-Bas et plus de 70 % des entreprises de 9 salariés maximum en Géorgie et au Mexique. L'enquête fait état de chiffres similaires concernant les répercussions sur le chiffre d'affaires et les bénéfices. En moyenne, dans les pays du G20, un nombre plus faible de répondants a signalé des répercussions négatives sur la dette (environ 3 sur 10) et sur le nombre de salariés (environ 4 sur 10), probablement en raison des mesures d'allègement mises en place par les pouvoirs publics.

Nombre de propriétaires de MPME ont également indiqué que depuis le début de la pandémie de COVID-19 leur entreprise avait connu des situations dans lesquelles les rentrées de fonds étaient insuffisantes pour compenser les sorties ou pour payer les dépenses prévues de l'entreprise (telles que le paiement des fournisseurs, des impôts ou le remboursement de la dette). En moyenne, dans les pays du G20, quelque 49 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont déclaré avoir manqué de liquidités pendant la crise, contre 42 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.

Le Graphique 3.1 montre que dans la majorité des pays participants, plus de 40 % des propriétaires de MPME ont fait état de répercussions économiques et financières négatives en raison de la crise du COVID-19, à l'exception des Pays-Bas et des MPME de plus grande taille au Brésil et en Chine. De la même manière, dans la majorité des pays participants, plus de 30 % des propriétaires de MPME ont signalé un manque de liquidité, à l'exception de l'Allemagne et des Pays-Bas.

### Graphique 3.1. Répercussions économiques et financières globales

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant fait part de répercussions économiques négatives sur leur entreprise et ayant connu des situations dans lesquelles les rentrées de fonds étaient insuffisantes pour compenser les sorties ou pour payer les dépenses prévues de l'entreprise, depuis le début de la pandémie de COVID-19



Remarque : L'Italie a choisi de se concentrer uniquement sur les MPME de 9 salariés maximum.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 3.1.

### ***Les répercussions économiques et financières selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires***

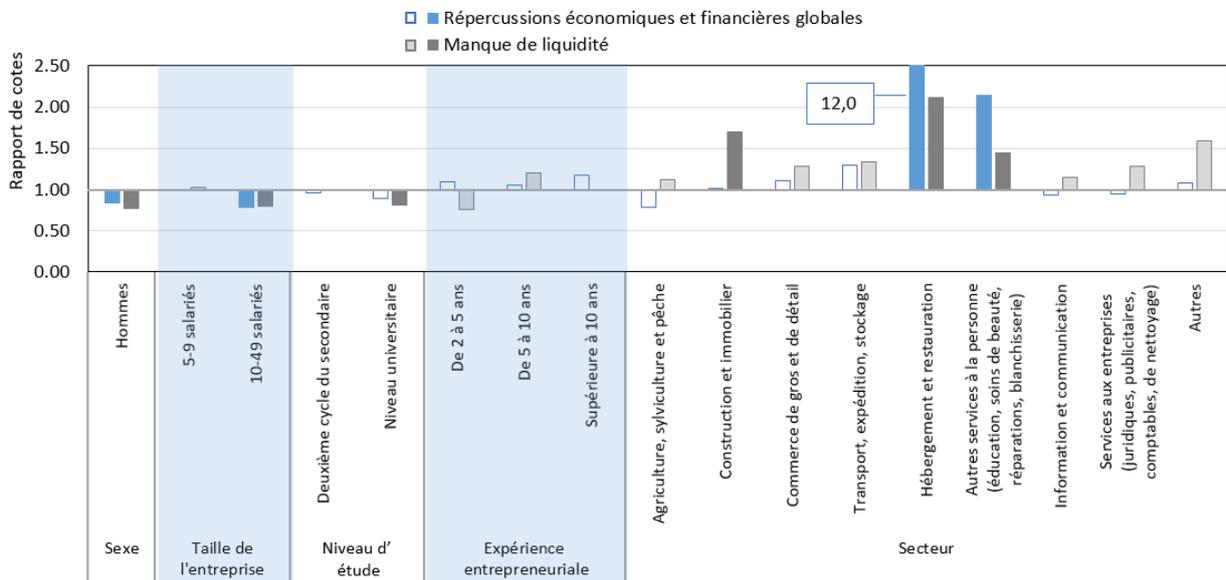
On a observé qu'en moyenne les MPME ont subi d'importantes répercussions négatives, mais certains types de MPME ont été encore plus durement affectés. Le Graphique 3.2 examine, en moyenne dans les pays du G20, les différents degrés de répercussions globales de la crise, selon les caractéristiques des entreprises (nombre de salariés et secteur d'activité) et des propriétaires (sexe, niveau d'étude, expérience entrepreneuriale). Les résultats par pays figurent également dans le Tableau 3.2 et le Tableau 3.3.

En moyenne dans les pays du G20 participants, les MPME œuvrant dans les secteurs liés à l'hébergement et la restauration sont plus susceptibles de signaler des répercussions globales négatives que celles rattachées au secteur manufacturier. Les entreprises des services à la personne (comme l'éducation, les soins esthétiques, les réparations, la blanchisserie) ont également déclaré des répercussions plus négatives que celles du secteur manufacturier. La différence d'impact entre les secteurs peut être liée à des restrictions relatives à la pandémie, et notamment des contraintes légales obligeant certaines entreprises à suspendre leur activité et d'autres à rester ouvertes car jugées essentielles. En moyenne dans les pays du G20, les MPME dirigées par des hommes étaient moins susceptibles que celles dirigées par des femmes de signaler des répercussions négatives, tout comme les entreprises de plus grande taille (de 10 à 49 salariés) par rapport à celles plus petites (comptant 4 salariés maximum), après prise en compte de l'ensemble des autres facteurs.

On observe des résultats semblables s'agissant du manque de liquidité. En moyenne dans les pays du G20 participants, les MPME des secteurs liés à l'hébergement et la restauration, celles des services à la personne (comme l'éducation, les soins esthétiques, les réparations, la blanchisserie) et celles œuvrant dans la construction et l'immobilier étaient plus susceptibles de signaler avoir souffert d'un manque de liquidité au cours de la pandémie, que les MPME du secteur manufacturier. En moyenne dans les pays du G20 participants, les MPME dirigées par des hommes et de plus grande taille étaient également moins susceptibles de faire état d'un manque de liquidité.

### Graphique 3.2. Répercussions économiques et financières globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Probabilité de signaler des répercussions économiques négatives ou un manque de liquidité, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires (moyenne du G20)



Remarques : ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

Les catégories de comparaison sont les suivantes : femmes, entreprises de 4 salariés maximum, niveau d'étude des répondants inférieur au deuxième cycle du secondaire, expérience des répondants inférieure à 2 ans en tant que propriétaires d'entreprise, entreprises du secteur manufacturier.

Les rapports de cotes significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 3.2 et tableau 3.3

## La pandémie de COVID-19 et la transformation numérique des MPME

Les restrictions relatives aux interactions en personne imposées par les pouvoirs publics pendant la pandémie ont poussé de nombreuses entreprises à basculer leurs activités en ligne et à utiliser les canaux numériques autant que possible. Comme discuté dans le rapport à venir de l'IFC et du SMEFF intitulé *MSME Digital Finance: Resilience and Innovation during COVID-19* [La finance numérique des MPME : résilience et innovation lors de la crise de la COVID-19], la crise a accéléré la transformation numérique des MPME. Après l'examen du niveau de transformation numérique des entreprises avant la pandémie présenté au chapitre 2, la présente section analyse l'évolution de cette transformation au cours de la crise du COVID-19, attestant d'une augmentation de plusieurs activités numériques liées aux services financiers et aux ventes.

Le Tableau 3.4 examine si la participation des MPME et de leur propriétaire aux activités numériques liées aux produits et services financiers a diminué, augmenté ou est restée stable depuis l'apparition de la pandémie. S'ils ne l'avaient pas déjà fait en amont de la pandémie, la majorité des répondants n'ont pas déclaré avoir ouvert un compte bancaire entièrement en ligne ni avoir signé un contrat de financement ou d'assurance 100 % en ligne depuis le début de la crise du COVID-19. Toutefois, plus de 20 % des répondants en moyenne dans les pays du G20 ont déclaré avoir augmenté la part des paiements en ligne

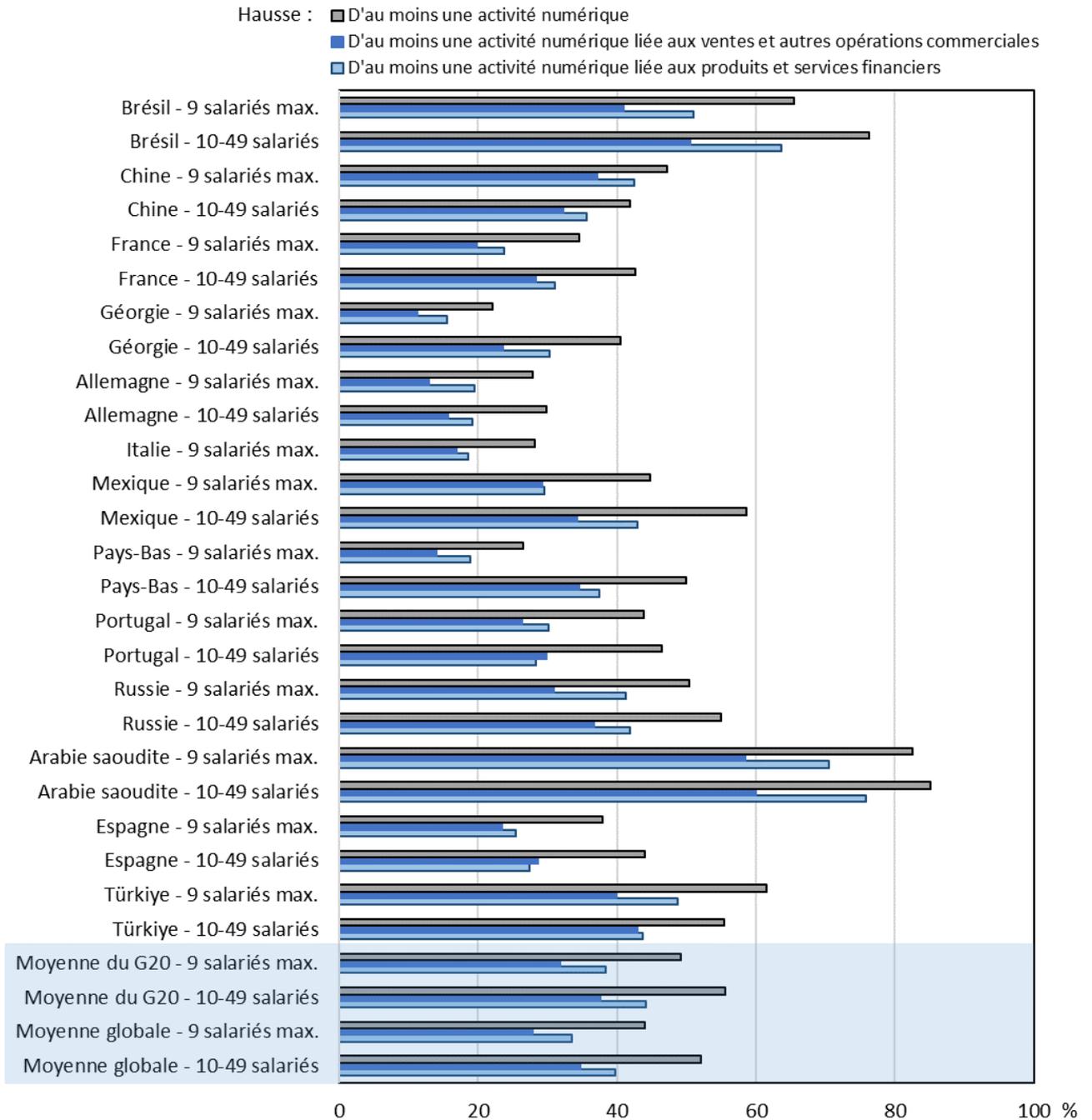
provenant des clients ou versés aux fournisseurs par rapport au total des paiements. En moyenne dans les pays du G20, les répondants ayant fait part d'une hausse des paiements en ligne versés aux fournisseurs et provenant des clients par rapport à l'ensemble des paiements sont plus nombreux que ceux ayant déclaré une baisse, à hauteur respectivement de 9 et de 12 points de pourcentage. En moyenne, dans les pays du G20, quelque 18 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont indiqué une augmentation de la part des opérations sur compte courant effectuées en ligne par rapport à l'ensemble des opérations réalisées, contre 20 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.

Le Tableau 3.5 détermine si la participation des MPME et de leur propriétaire aux activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales a évolué depuis l'apparition de la pandémie. Par rapport à la fin de l'année 2019, le fait pour les MPME de posséder un site web pour présenter ou vendre leurs produits et services n'a que peu évolué après le début de la crise du COVID-19. Toutefois, la vente en ligne et l'utilisation des médias sociaux semblent avoir augmenté au sein des MPME. En moyenne dans les pays du G20 participants, entre 17 % et 24 % des répondants ont déclaré que, sur l'ensemble des ventes de produits ou services, les ventes en ligne via le site web de l'entreprise ou via d'autres plateformes en ligne avaient augmenté, et/ou ont indiqué avoir davantage recours aux médias sociaux à des fins publicitaires et de réseautage. En moyenne dans les pays du G20, la part des répondants signalant une hausse desdites activités est supérieure de 7 points de pourcentage à celle des répondants ayant indiqué une baisse.

Le Graphique 3.3 montre le pourcentage de répondants ayant indiqué avoir davantage eu recours à au moins une activité numérique dans les trois catégories à l'étude (produits financiers, ventes, toutes les activités). Plus de 30 % des propriétaires de MPME dans la majorité des pays ont déclaré avoir davantage eu recours à au moins une activité numérique depuis le début de la pandémie. En Allemagne et dans les MPME de 9 salariés maximum en Géorgie, en Italie et aux Pays-Bas, un nombre relativement moins élevé de répondants ont indiqué avoir intensifié au moins une activité numérique. En moyenne, dans les pays du G20, 49 % des MPME de 9 salariés maximum ont renforcé au moins une activité numérique, contre 56 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés. Les résultats par pays figurent également dans le Tableau 3.6.

### Graphique 3.3. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant déclaré une hausse des activités numériques depuis le début de la pandémie de COVID-19



Remarque : L'Italie a choisi de se concentrer uniquement sur les MPME de 9 salariés maximum.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 3.6

### ***L'intensification de la transformation numérique selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires***

À l'instar des répercussions économiques et financières sur les entreprises, on observe des différences dans l'ampleur de la transformation numérique au sein même des pays, en fonction de plusieurs caractéristiques liées aux entreprises et aux propriétaires. Le Graphique 3.4 porte sur ces différences enregistrées en moyenne dans les pays du G20 participants. Les résultats par pays figurent également dans le Tableau 3.7, le Tableau 3.8 et le Tableau 3.9.

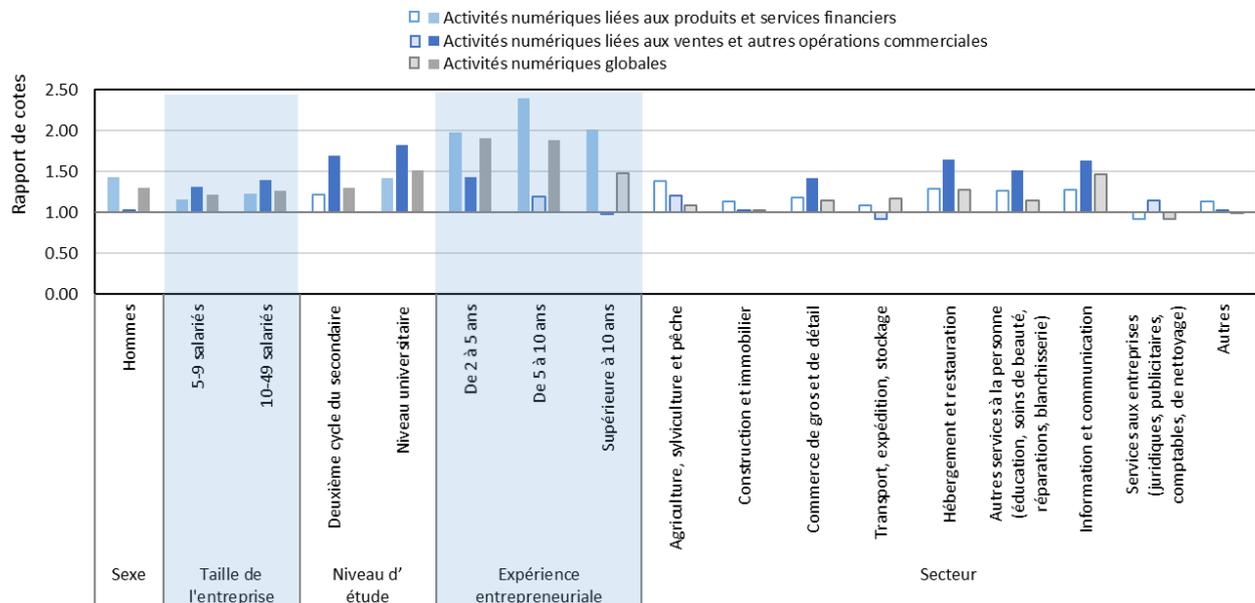
En moyenne dans l'ensemble des pays du G20 participants, les MPME œuvrant dans les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail, de l'hébergement et de la restauration, des services à la personne et de l'information et la communication ont été davantage susceptibles de signaler la hausse d'au moins une activité numérique liée aux ventes par rapport aux MPME du secteur manufacturier. Les différences entre les divers secteurs concernant la hausse des activités liées aux produits financiers se sont avérées moins importantes.

Les MPME de plus grande taille (de 5 à 9 salariés et de 10 à 49 salariés) étaient plus susceptibles d'avoir intensifié tous les types d'activités numériques que les entreprises de 4 salariés maximum, après prise en compte des autres caractéristiques des entreprises. Un niveau d'étude supérieur des propriétaires était également corrélé à un renforcement de la transformation numérique lors de la pandémie.

En moyenne dans les pays du G20, les MPME dirigées par des hommes étaient plus en mesure que celles dirigées par des femmes d'avoir intensifié leurs activités numériques globales ainsi que celles liées aux produits et services financiers.

### Graphique 3.4. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires (moyenne des pays du G20)



Remarques : ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

Les catégories de comparaison sont les suivantes : femmes, entreprises de 4 salariés maximum, niveau d'étude des répondants inférieur au deuxième cycle du secondaire, expérience des répondants inférieure à 2 ans en tant que propriétaires d'entreprise, entreprises du secteur manufacturier.

Les rapports de cotes significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 3.7, tableau 3.8 et tableau 3.9

### Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 et la transformation numérique

Il est probable que les répercussions économiques et financières de la crise sur les entreprises aient influencé les évolutions en matière de transformation numérique des MPME, car elles sont nombreuses à s'être adaptées pour limiter les pertes de chiffre d'affaires et de bénéfices.

Le Graphique 3.5 montre comment la probabilité d'une intensification des activités numériques varie en fonction des répercussions globales de la crise sur l'entreprise et du manque de liquidité selon les déclarations du propriétaire, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

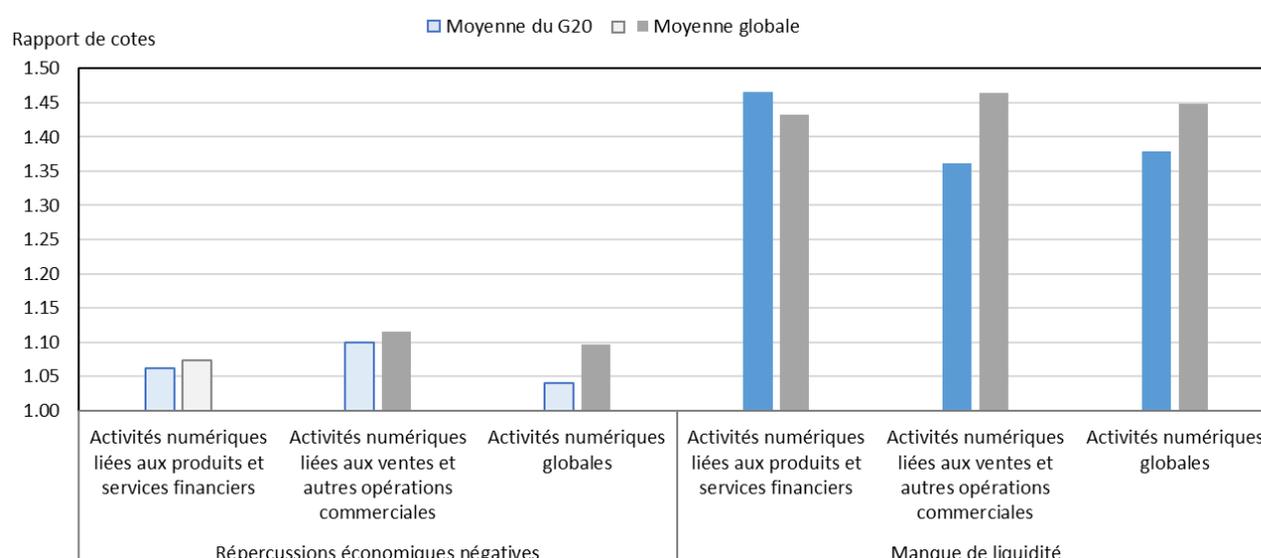
En moyenne dans les pays du G20, les MPME ayant signalé un manque de liquidité lors de la crise étaient plus susceptibles — dans une proportion supérieure à 30 % — d'avoir accru leurs activités numériques par rapport aux entreprises n'ayant pas fait part de ce manque. De la même manière, en moyenne dans les pays participants, les MPME ayant signalé des répercussions économiques globales négatives étaient aussi plus susceptibles d'avoir augmenté leurs activités numériques liées aux ventes et leurs activités numériques globales que les entreprises ayant fait part d'aucune répercussion négative. Cela laisse

entendre que de nombreuses MPME durement touchées par la crise du COVID-19 ont dû intensifier leur transformation numérique pour pouvoir surmonter le choc. Ce fait est conforme aux résultats présentés dans le Graphique 3.2 et Graphique 3.4 qui indiquent que les MPME les plus susceptibles d'avoir intensifié leurs activités numériques, et notamment les activités liées aux ventes, étaient celles œuvrant dans les secteurs les plus gravement touchés par les conséquences de la pandémie, tels que celui de l'hébergement et de la restauration et autres services à la personne.

Les répercussions économiques et financières sur les entreprises ne semblent pas avoir fait évoluer les activités numériques liées aux produits et services financiers. Les résultats par pays figurent également dans le Tableau 3.9 et le Tableau 3.10.

### Graphique 3.5. Répercussions économiques négatives et intensification de la transformation numérique

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques, selon les répercussions économiques négatives et selon le manque de liquidité ; moyenne des pays du G20 et moyenne de l'ensemble des pays participants



Remarques : ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné). Ces résultats prennent en compte des caractéristiques liées aux propriétaires et aux entreprises (sexe, niveau d'étude, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité). Les rapports de cotes significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 3.10.

## L'accès aux financements et aides externes

Cette section décrit la mesure dans laquelle les MPME ont eu accès à un soutien externe pour atténuer les répercussions négatives de la crise sur les entreprises, en mettant l'accent sur l'obtention d'un crédit et le recours aux mesures publiques visant à soutenir la situation financière des entreprises. Les pouvoirs publics du monde entier ont mis en œuvre un éventail de mesures pour aider les MPME durant la crise du COVID-19, y compris des transferts de fonds, des moratoires sur les dettes, des dispositifs de garanties publiques, un abaissement des taux d'intérêt, des allègements fiscaux, etc.

Le Tableau 3.11 montre qu'en moyenne dans les pays du G20 environ 3 MPME de 9 salariés maximum sur 10 ont présenté une nouvelle demande de prêt depuis le début de la pandémie de COVID-19, contre 4 MPME de 10 à 49 salariés sur 10. Par rapport à la situation en Espagne, où plus de 60 % des MPME de 10 à 49 salariés ont déposé une demande de prêt, les MPME aux Pays-Bas ont été peu nombreuses à agir de la sorte (4 % des MPME de 9 salariés maximum, contre 10 % de celles comptant entre 10 et 49 salariés). La grande majorité de celles qui ont soumis une demande de prêt a obtenu une réponse positive. En moyenne dans les pays du G20, parmi les MPME ayant présenté une demande de prêt, 87 % de celles employant jusqu'à 9 salariés ont fait état d'une réponse positive, contre 92 % de celles comptant entre 10 et 49 salariés.

Le tableau porte également sur le recours aux mesures d'aide publique. Étant donné que ce type de mesures à l'intention des MPME varie selon les territoires, le Tableau 3.11 examine le recours à *toute* mesure mise à disposition dans chaque pays participant. En moyenne, dans les pays du G20, 63 % des MPME de 9 salariés maximum ont déclaré avoir eu recours à au moins une des mesures d'aide publique mises en place pour soutenir la situation financière des entreprises, contre 67 % des PME comptant entre 10 et 49 salariés. Parallèlement, de nombreuses MPME n'ont pas bénéficié de telles mesures pour les raisons suivantes : l'aide n'était pas nécessaire, l'entreprise n'était pas éligible ou le propriétaire n'était pas au courant de l'existence de ces mesures. En moyenne dans les pays du G20, parmi les propriétaires de MPME n'ayant utilisé aucune mesure d'aide publique, ils sont près de 65 % à avoir déclaré que leur entreprise n'avait pas besoin de soutien. En outre, parmi les propriétaires de MPME n'ayant utilisé aucune mesure d'aide publique, 25 % des propriétaires de MPME de 9 salariés maximum ont déclaré ne pas être au courant de ces mesures, contre 22 % des propriétaires de PME comptant entre 10 et 49 salariés.

### Liste des tableaux du chapitre 3

Les tableaux du chapitre 3 peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

## Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 sur les MPME

### Tableau 3.1. Répercussions économiques et financières globales

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant fait part de répercussions économiques négatives sur leur entreprise et ayant connu des situations dans lesquelles les rentrées de fonds étaient insuffisantes pour compenser les sorties ou pour payer les dépenses prévues de l'entreprise, depuis le début de la pandémie de COVID-19.

### Tableau 3.2. Répercussions économiques et financières globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Probabilité de signaler des répercussions économiques négatives, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

### Tableau 3.3. Manque de liquidité selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Probabilité de signaler un manque de liquidité, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

## La pandémie de COVID-19 et la transformation numérique des MPME

### Tableau 3.4. Évolution des activités numériques liées aux produits et services financiers

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant signalé une baisse, une hausse ou une stabilité des activités suivantes liées aux produits et services financiers depuis le début de la pandémie de COVID-19 par rapport à la situation d'avant-crise

### Tableau 3.5. Évolutions des activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant signalé une baisse, une hausse ou une stabilité des activités suivantes liées aux ventes et autres opérations commerciales depuis le début de la pandémie de COVID-19 par rapport à la situation d'avant-crise

### Tableau 3.6. Hausse des activités numériques au cours de la pandémie

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant déclaré une hausse des activités numériques depuis le début de la pandémie de COVID-19

### Tableau 3.7. Hausse des activités numériques liées aux produits et services financiers, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

Probabilité de faire état d'une hausse des activités numériques liées aux produits et services financiers, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

**Tableau 3.8. Hausse des activités numériques liées aux ventes et autres opérations commerciales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires**

Probabilité de faire état d'une hausse des activités numériques liées aux ventes et aux opérations commerciales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

**Tableau 3.9. Hausse des activités numériques globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires**

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques globales, selon les caractéristiques des entreprises et des propriétaires

**Les répercussions économiques et financières de la crise du COVID-19 et la transformation numérique**

**Tableau 3.10. Répercussions économiques négatives et intensification de la transformation numérique**

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques, selon les répercussions économiques

**L'accès aux financements et aides externes**

**Tableau 3.11. Recours aux financements et aides externes**

Pourcentage de propriétaires de MPME ayant déclaré avoir soumis une demande de prêt et eu recours aux mesures d'aide publique

# 4 Les outils pour avancer dans la tourmente

## Messages clés

- Dans certains pays participants, la culture financière est corrélée à des résultats opérationnels positifs. Au Brésil, en Chine, en Espagne, en Italie, au Mexique et au Portugal, les propriétaires de MPME au fait des questions financières étaient moins susceptibles que ceux dotés d'une culture financière limitée de pâtir d'un manque de liquidité lors de la crise du COVID-19, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires.
- La culture financière est également corrélée à une meilleure connaissance des mesures d'aide publique destinées aux MPME instaurées durant la crise du COVID-19, et à une moindre nécessité d'y avoir recours. En moyenne dans les pays du G20, les propriétaires de MPME ayant une solide culture financière étaient davantage susceptibles que ceux moins avisés en la matière de déclarer n'avoir pas utilisé les aides publiques, car ils n'en avaient pas besoin.
- La culture financière est associée de manière positive à la possibilité d'obtenir un crédit. En effet, en moyenne dans les pays du G20 et par rapport aux propriétaires de MPME dont le niveau de culture financière est faible, ceux qui disposent d'une culture financière solide ont presque deux fois plus de chances d'obtenir une réponse positive à leur demande de prêt, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires.
- En moyenne dans les pays du G20, les propriétaires de MPME déjà fortement engagées dans la transformation numérique avant la pandémie étaient plus susceptibles de faire état d'une intensification de leurs activités numériques globales lors de la crise, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires.

Le présent chapitre reprend les résultats des deux précédents chapitres et analyse si des facteurs tels que la culture financière, la détention de comptes traditionnels et la transformation numérique (chapitre 2) ont permis d'atténuer les répercussions négatives de la crise du COVID-19 ou de faciliter l'adoption d'innovations numériques (chapitre 3), après prise en compte des caractéristiques pertinentes des entreprises et des propriétaires.

Le chapitre analyse également le lien entre, d'un côté, la culture financière, la détention de comptes et la transformation numérique et, de l'autre, d'autres facteurs pouvant avoir contribué à atténuer les répercussions négatives de la crise du COVID-19, tels que l'accès au crédit et aux mesures d'aide publique.

Lors de l'interprétation des résultats, il convient de garder à l'esprit la nature transversale des données et l'impossibilité d'établir un lien de cause à effet entre les variables.

## Atténuer les répercussions négatives de la crise

Le Graphique 4.1 examine le lien entre, d'un côté, la culture financière, la détention de comptes et la transformation numérique et, de l'autre, les répercussions économiques et financières de la crise.

Dans certains pays participants, la culture financière est corrélée à des résultats opérationnels positifs, laissant penser que les propriétaires de MPME au fait des questions financières étaient dotés de meilleures connaissances et compétences en finances pour faire face aux répercussions de la pandémie sur leur entreprise. Au Brésil, en Chine, en Espagne, en Italie, au Mexique et au Portugal, les propriétaires de MPME affichant une solide culture financière étaient moins susceptibles que ceux dotés d'une culture financière limitée de signaler avoir souffert d'un manque de liquidité lors de la crise du COVID-19, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires. Par ailleurs, en Chine, en Italie et au Mexique, les propriétaires de MPME disposant d'une bonne culture financière étaient moins susceptibles de faire part de répercussions économiques globales négatives de la crise sur leur entreprise.

En outre, les tableaux du chapitre 4 peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

Tableau 4.1 montre que dans une poignée de pays, le niveau de transformation numérique avant la pandémie est associé à une probabilité accrue de faire état d'un manque de liquidité lors de la crise du COVID-19. Cela est sans doute lié aux résultats présentés dans les chapitres 2 et 3, laissant entendre que les MPME des secteurs les plus avancés dans la transformation numérique avant la pandémie étaient également celles les plus durement touchées par la crise. Dans la majorité des pays, la détention d'un compte financier n'est pas corrélée au fait de signaler des répercussions négatives en raison de la crise ou un manque de liquidité, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires. Les tableaux du chapitre 4 peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

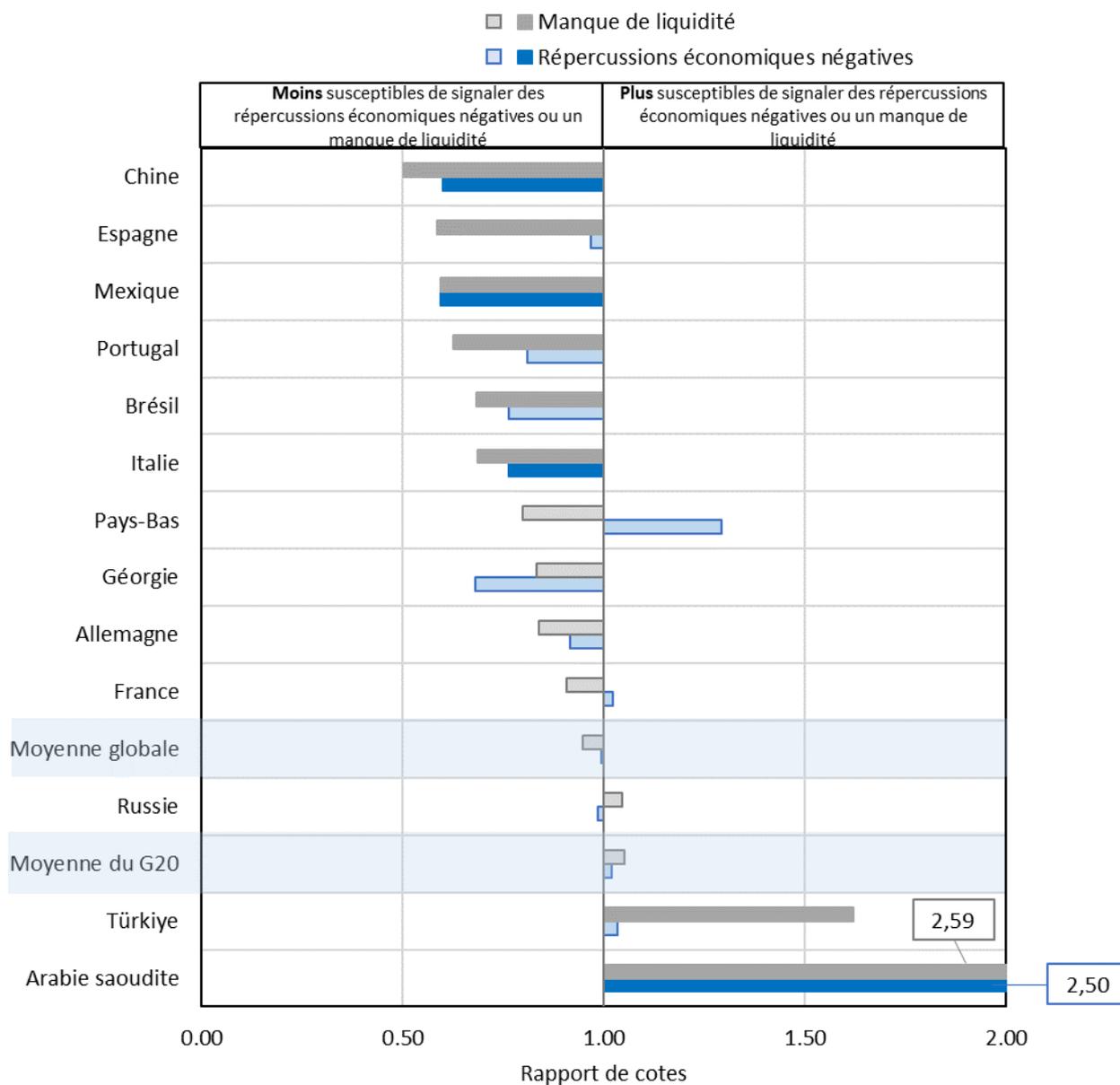
Tableau 4.1 comprend les résultats par pays.

## Souscrire à la transformation numérique

Le Graphique 4.2 examine le lien entre, d'un côté, la culture financière, la détention de comptes financiers et la transformation numérique avant la crise du COVID-19 et, de l'autre, l'intensification de la transformation numérique durant la pandémie. En moyenne dans les pays du G20, les propriétaires de MPME déjà fortement engagées dans la transformation numérique avant la pandémie étaient plus susceptibles de faire état d'une intensification de leurs activités numériques globales, et notamment celles liées aux ventes, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires. Cela peut indiquer que par rapport aux MPME peu avancées dans la transformation numérique avant la crise du COVID-19, celles qui pratiquaient déjà des activités numériques avant la pandémie pourraient avoir été plus promptes à adopter l'innovation numérique (ou ont peut-être eu davantage besoin de le faire). La détention d'un compte financier est également corrélée à une hausse des activités numériques, tandis que dans la majorité des pays la culture financière n'est pas associée à une intensification de la transformation numérique. Le Tableau 4.2 comprend les résultats par pays.

### Graphique 4.1. Culture financière et répercussions de la crise

Probabilité de signaler des répercussions économiques négatives ou un manque de liquidité, selon la culture financière.



Remarques : ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné). Les résultats prennent en compte des caractéristiques liées aux propriétaires et aux entreprises (sexe, niveau d'étude formation, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité).

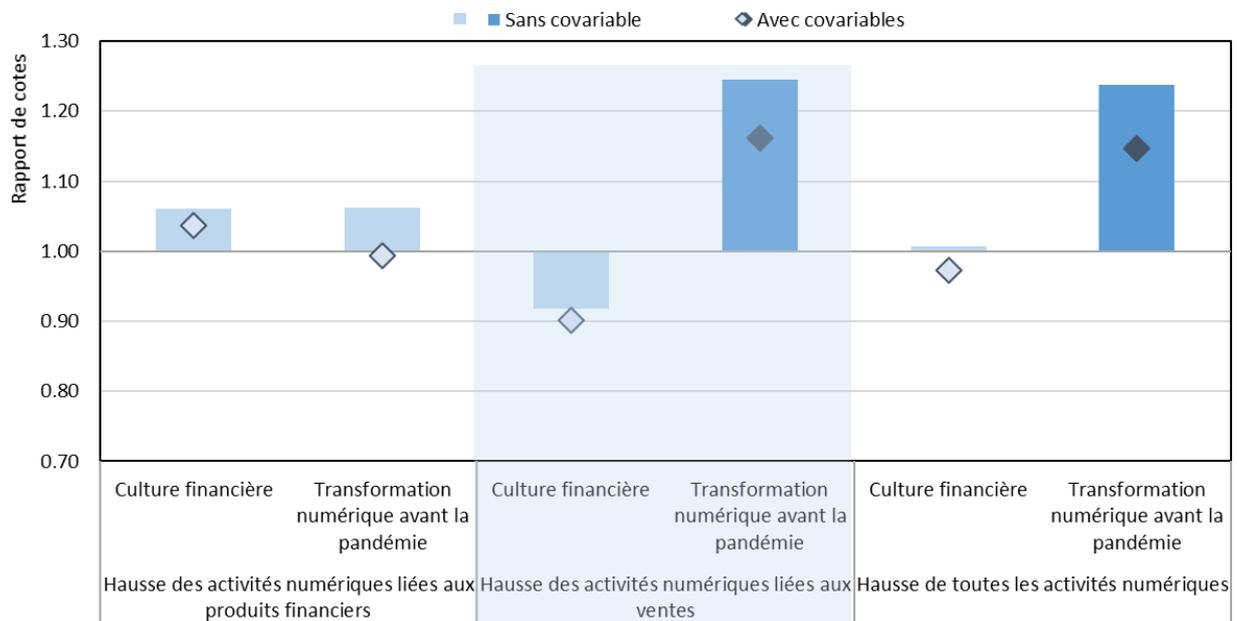
Les rapports de cotes statistiquement significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Les pays sont classés par ordre croissant de la probabilité de signalement d'un manque de liquidité.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 4.1.

## Graphique 4.2. Facteurs liés à l'intensification de la transformation numérique des MPME

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques Moyenne du G20.



Remarques : ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné).

Les résultats indiqués « avec covariables » prennent en compte des caractéristiques liées aux propriétaires et aux entreprises (sexe, niveau d'étude, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité).

Les rapports de cotes statistiquement significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 4.2

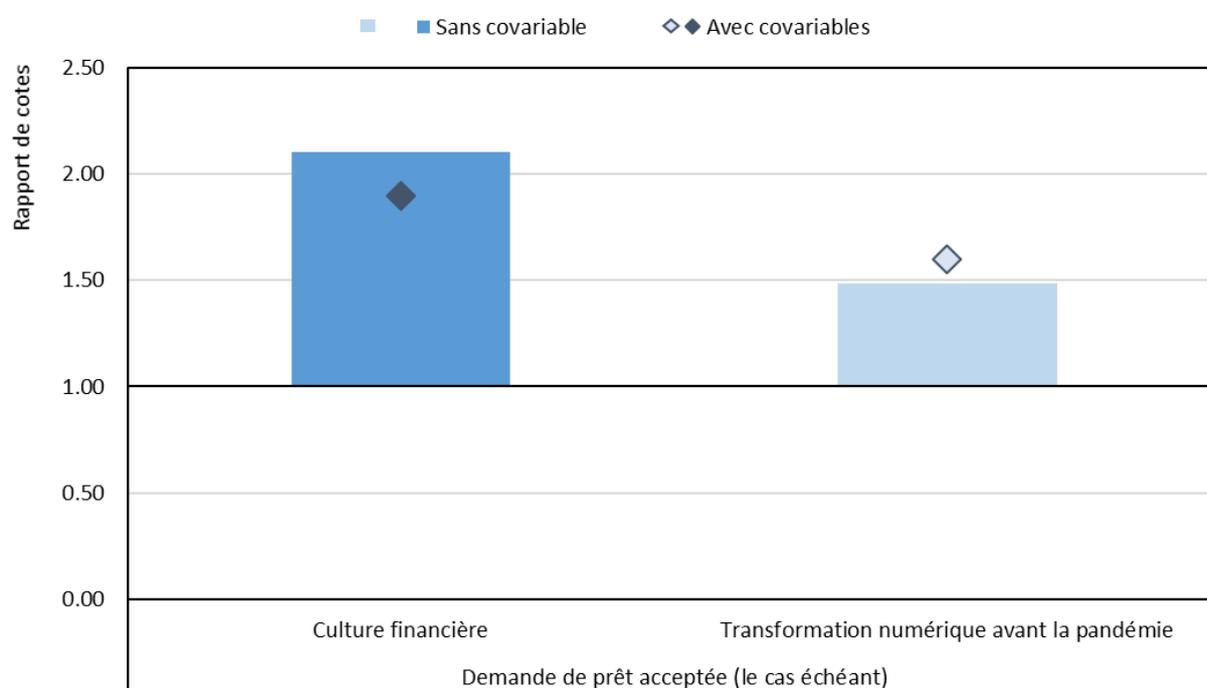
## L'accès aux financements et aides externes

Comme décrit dans le chapitre 3, de nombreuses MPME ont eu recours à des financements et des aides externes au cours de la crise, à savoir des crédits et des mesures d'aide publique mises en œuvre pendant la pandémie pour soutenir la situation financière des entreprises. Cette section vise à examiner si le recours à ces instruments peut avoir atténué les répercussions négatives de la crise sur les MPME.

La culture financière est associée de manière positive à l'obtention d'un crédit. Le Graphique 4.3 indique la corrélation entre la culture financière et la probabilité qu'une demande de prêt (le cas échéant) soit partiellement ou entièrement acceptée. En moyenne dans les pays du G20, et par rapport aux propriétaires de MPME dont le niveau de culture financière est faible, ceux qui disposent d'une culture financière solide ont eu presque deux fois plus de chances d'obtenir une réponse positive à leur demande de prêt, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires. De la même manière, dans une poignée de pays, les MPME détenant un compte étaient plus susceptibles de voir leur demande de prêt acceptée que celles n'en ayant pas. Dans la majorité des pays, la transformation numérique ne semble pas être corrélée au résultat d'une demande de prêt. Le Tableau 4.3 reprend les résultats par pays.

### Graphique 4.3. Facteurs liés à l'accès au crédit au cours de la crise du COVID-19

Probabilité d'une réponse positive à une demande de prêt (le cas échéant). Moyenne du G20



Remarques : sur la base des propriétaires ayant soumis une nouvelle demande de prêt pour leur entreprise depuis le début de la pandémie de COVID-19. Ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné). Les résultats indiqués « avec covariables » prennent en compte des caractéristiques liées aux propriétaires et aux entreprises (sexe, niveau d'étude, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité).

Les rapports de cotes statistiquement significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 4.3.

Les pouvoirs publics du monde entier ont instauré un éventail de mesures pour soutenir les MPME durant la crise du COVID-19, y compris des transferts de fonds, des moratoires sur les dettes, des dispositifs de garanties publiques, un abaissement des taux d'intérêt, des allègements fiscaux, etc., comme décrit dans le rapport de l'IFC et du SMEFF intitulé : *MSME Digital Finance: Resilience and Innovation during COVID-19* [La finance numérique des MPME : résilience et innovation lors de la crise du COVID-19].

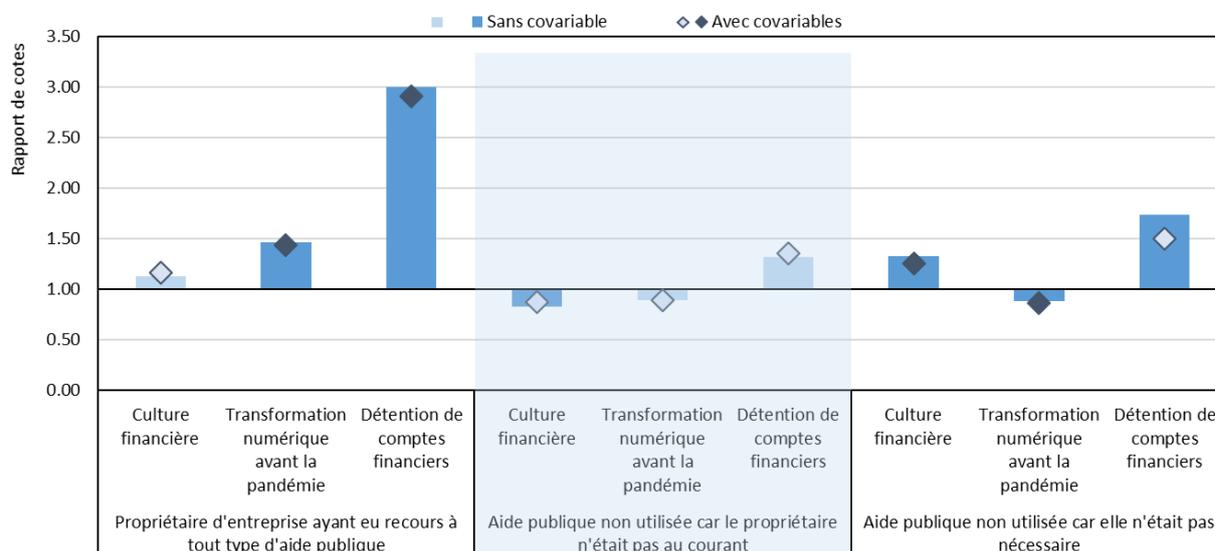
Les résultats suggèrent que la culture financière est corrélée à une meilleure connaissance des mesures d'aide publique destinées aux MPME durant la crise du COVID-19 et à une moindre nécessité d'y avoir recours. Le Graphique 4.4 examine la possible corrélation entre, d'un côté, les compétences financières, la détention d'un compte et la transformation numérique et, de l'autre, la connaissance et l'utilisation de toute mesure mise à disposition dans chaque pays participant. En moyenne dans les pays du G20, la culture financière n'est pas corrélée à une probabilité accrue de recourir aux mesures d'aide publique, après prise en compte des caractéristiques des personnes et des entreprises. Toutefois, parmi les MPME n'ayant pas eu recours aux mesures d'aide publique, la culture financière était associée à une probabilité accrue de ne pas avoir utilisé ces aides car elles n'étaient pas nécessaires, et à une probabilité plus faible d'avoir agi de la sorte car le propriétaire n'en avait pas connaissance. Une fois combinés, les résultats du Graphique 4.1 et du Graphique 4.4 laissent penser que, dans certains pays et par rapport aux propriétaires de MPME ayant une culture financière limitée, ceux avec une solide culture financière ont pu disposer des

connaissances et compétences nécessaires pour atténuer les répercussions négatives de la crise sur leur entreprise et ont donc eu moins besoin de recourir aux mesures d'aide publique. Chaque fois que les propriétaires de MPME ayant une solide culture financière ont eu besoin des mesures d'aide publique pendant la crise, ils étaient plus susceptibles d'en avoir connaissance que ceux dotés d'une culture financière limitée.

Le Graphique 4.4 montre également que, en moyenne dans les pays du G20, les propriétaires de MPME déjà bien avancées dans la transformation numérique avant la pandémie étaient plus susceptibles de signaler avoir eu recours à au moins un type de mesures d'aide publique instaurées dans leur pays, après prise en compte des caractéristiques des entreprises et des propriétaires. Parmi les MPME n'ayant pas eu recours à ces mesures, le niveau de transformation numérique avant la pandémie était également corrélé à une probabilité plus faible d'avoir agi de la sorte car l'aide n'était pas nécessaire. Ces résultats sont conformes aux conclusions de précédentes analyses, laissant entendre que les MPME qui connaissaient déjà une forte transformation numérique avant la pandémie semblent également avoir été durement touchées par la crise. On observe également une forte corrélation positive entre la détention de comptes financiers et le recours aux mesures d'aide publique pour soutenir les MPME, probablement à cause du fait que l'utilisation de comptes financiers officiels peut avoir été associée au versement des aides publiques. Le Tableau 4.4 reprend les résultats par pays.

#### Graphique 4.4. Facteurs liés à l'accès aux mesures d'aide publique au cours de la crise du COVID-19

Probabilité pour le propriétaire d'entreprise d'avoir eu recours à tout type de mesure d'aide publique (partie gauche), probabilité que ces mesures d'aide n'aient pas été utilisées car le propriétaire n'en avait pas connaissance (partie centrale), et probabilité que ces mesures d'aide n'aient pas été utilisées car le propriétaire n'en avait pas besoin (partie droite). Moyenne du G20.



Remarques : Ces résultats sont basés sur une régression linéaire, avec de robustes écarts-types et coefficients de pondération (lorsqu'ils sont disponibles pour un pays donné). Les résultats indiqués « avec covariables » prennent en compte des caractéristiques liées aux propriétaires et aux entreprises (sexe, niveau d'étude, expérience en tant que propriétaire de MPME, nombre de salariés et secteur d'activité). Les Pays-Bas sont exclus de ces résultats car leur enquête ne comportait pas de questions relatives aux mesures d'aide publique.

Les rapports de cotes statistiquement significatifs sont indiqués dans une couleur plus foncée.

Source : Enquête de l'OCDE/INFE sur les MPME, tableau 4.4.

### Liste des tableaux du chapitre 4

Les tableaux du chapitre 4 peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

#### **Tableau 4.1. Lien entre culture financière, détention de comptes et transformation numérique, et répercussions économiques et financières de la crise**

Probabilité de signaler des répercussions économiques négatives ou un manque de liquidité.

#### **Tableau 4.2. Lien entre culture financière, détention de compte financier et transformation numérique avant la pandémie, et intensification de la transformation numérique des MPME**

Probabilité de signaler une hausse des activités numériques.

#### **Tableau 4.3. Possibilité d'obtention d' un crédit**

Probabilité d'une réponse positive à une demande de prêt (le cas échéant).

#### **Tableau 4.4. Accès aux mesures d'aide publique pendant la crise du COVID-19**

Probabilité que le propriétaire d'entreprise ait eu recours à tout type de mesure d'aide publique, qu'il n'ait pas eu connaissance de ces mesures d'aide, et que ces dernières n'aient pas été nécessaires.

# 5 Conclusions

Les résultats présentés dans ce rapport viennent confirmer les données disponibles selon lesquelles les MPME ont été durement touchées par la crise du COVID-19. Ils apportent un nouvel éclairage sur l'ampleur de la variation des répercussions de la pandémie, tant en ce qui a trait aux secteurs et à la taille des entreprises qu'en termes de culture financière et de transformation numérique des MPME. Nombre de propriétaires de MPME ont dû mettre à profit leurs compétences financières, développer de nouvelles stratégies de gestion financière et ouvrir leur entreprise à une intensification de la transformation numérique afin de faire face aux défis posés par la pandémie.

Les paragraphes suivants qui s'appuient sur les résultats de l'enquête, apportent quelques conclusions pouvant servir de pistes de réflexion aujourd'hui et demain tant pour les économies membres du G20 que les non-membres.

## **Poursuivre la collecte et l'analyse de données sur la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique des MPME**

Les pays membres du G20 et de l'OCDE — y compris par l'intermédiaire des *G20/OECD High-Level Principles on SME Financing* [Principes de haut niveau du G20 et de l'OCDE sur le financement des PME] et de la recommandation de l'OCDE relative à la culture financière — ont reconnu l'importance de perfectionner les compétences financières des MPME et d'évaluer le niveau de culture financière de la population, notamment des MPME, afin d'identifier les lacunes au niveau des connaissances et compétences et de suivre les progrès réalisés (G20/OCDE, 2015<sup>[1]</sup>; OCDE, 2020<sup>[6]</sup>; G20, 2020<sup>[4]</sup>). L'OCDE/INFE a également reconnu ces besoins en élaborant un instrument d'enquête international pertinent (OCDE, 2020<sup>[9]</sup>).

Ce rapport montre clairement la détermination des pays membres et non membres du G20 à collecter des données relatives à la culture financière, l'inclusion financière et la transformation numérique des MPME, dans le but de guider leurs interventions en matière d'action publique. Il est plus important que jamais de poursuivre la collecte de données à l'aide (de versions correctement actualisées) de l'enquête de l'OCDE/INFE en raison de l'évolution rapide du paysage financier et du monde des entreprises. Il convient aussi de prendre en compte le fait que la transformation numérique du secteur financier sera toujours synonyme de nouveaux débouchés et défis à relever pour les MPME.

Les pays et économies n'ayant pas encore pris part à cette enquête sont invités à le faire à l'avenir, non seulement pour pouvoir disposer de données de base à l'échelle nationale, mais également pour soutenir, au niveau international, le développement de données et l'élaboration d'analyses sur les besoins, les lacunes et les défis des MPME en matière de culture financière et de transformation numérique.

## Améliorer la culture financière et la transformation numérique des MPME

Les résultats de ce rapport ont corroboré l'idée que la culture financière des propriétaires de MPME ait pu contribuer à atténuer l'impact négatif de la crise de la COVID-19, dans la mesure où on observe, au moins dans quelques pays, une corrélation entre la culture financière et une moindre probabilité de faire état de répercussions négatives et d'un manque de liquidité durant la crise. Il semble également que la culture financière pourrait être liée à une moindre nécessité de recourir aux mesures d'aide mises en place par les pouvoirs publics et à une meilleure connaissance de ces mesures.

Ce rapport a également montré que de nombreuses MPME ont adopté des innovations numériques lors de la crise du COVID-19, concernant aussi bien le recours à des produits et services financiers que la promotion et la vente de leurs propres produits et services. Les résultats du chapitre 3 laissent également penser que les MPME durement touchées ont été celles qui ont davantage intensifié leurs activités numériques, probablement en réponse aux restrictions imposées par les pouvoirs publics pour contenir la pandémie et en vue de poursuivre leurs activités commerciales malgré les confinements.

Continuer à soutenir la culture financière des propriétaires de MPME et la transformation numérique des entreprises demeure une action essentielle, permettant de favoriser la résilience financière des MPME aujourd'hui et demain et de les aider à s'adapter à un environnement financier en mutation et à affronter les chocs à venir.

## Répondre aux besoins des MPME les plus vulnérables

Comme résumé dans l'Encadré 1, l'Encadré 2 et l'Encadré 3, on observe de grandes différences dans la culture financière des MPME, dans leur transformation numérique et dans les répercussions du COVID-19, en fonction du secteur et de la taille des entreprises ainsi que du sexe de leur propriétaire. Le rapport aborde également l'hétérogénéité des résultats en termes de niveau d'expérience et d'étude du propriétaire de l'entreprise. Bien que ce rapport international mette l'accent sur les principales caractéristiques des entreprises et de leur propriétaire, l'enquête permet aux responsables politiques et aux chercheurs de mener des analyses plus approfondies en tenant compte d'un ensemble plus complet de facteurs.

Les interventions stratégiques pour les MPME, y compris celles relatives à l'éducation financière, doivent prendre ces aspects en considération afin de répondre aux besoins des différents sous-groupes de MPME. Si l'on considère les conséquences immédiates de la crise de la COVID-19, les MPME dirigées par des femmes, les micro-entreprises (employant 4 salariés maximum) et les MPME des secteurs gravement touchés (notamment celles des secteurs de l'hébergement, de la restauration et des services à la personne) font probablement partie des entreprises qui auront le plus besoin d'aide. À l'avenir et au-delà de la pandémie de COVID-19, il faudra sans doute soutenir les MPME dirigées par des femmes et les micro-entreprises pour accroître leurs compétences financières et intensifier leur transformation numérique, afin d'améliorer leur résilience face à de futures crises.

### Encadré 1. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon le sexe

Le présent encadré résume les résultats de l'ensemble du rapport en les ventilant par sexe.

Dans certains pays, les propriétaires de MPME de sexe masculin ont une meilleure culture financière et utilisent davantage les comptes financiers officiels que leurs homologues de sexe féminin, après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- Par rapport aux propriétaires de MPME de sexe féminin, ceux de sexe masculin affichent un niveau de **culture financière** supérieur au Brésil, en Chine, au Mexique, aux Pays-Bas et au Pérou, tandis que, dans les autres pays participants, l'on n'observe aucune différence à cet égard entre les femmes et les hommes. Dans aucun pays la culture financière des femmes propriétaires de MPME n'est supérieure à celle de leurs homologues masculins.
- En Arabie saoudite, en Géorgie, au Mexique et en Russie, les hommes propriétaires de MPME sont plus susceptibles que leurs homologues féminins de posséder un **compte financier traditionnel** pour leur entreprise. En Allemagne, en Arabie saoudite, en Italie et au Mexique, les hommes propriétaires d'une entreprise sont plus susceptibles que leurs homologues féminins de détenir un **compte financier numérique**. Dans aucun pays ayant participé à l'enquête, les femmes propriétaires de MPME sont plus susceptibles que leurs homologues masculins de posséder un compte financier traditionnel ou numérique.

En moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- Les MPME dirigées par des hommes sont moins susceptibles que celles dirigées par des femmes de faire état de **répercussions négatives** du COVID-19 et d'un **manque de liquidité** associé à cette crise.
- Au cours de la pandémie, les MPME dirigées par des hommes étaient plus susceptibles que celles dirigées par des femmes d'**avoir intensifié leurs activités numériques liées aux produits et services financiers** ainsi que leurs activités numériques globales.

### Encadré 2. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon la taille de l'entreprise

Le présent encadré résume les résultats de l'ensemble du rapport en les ventilant en fonction de la taille des entreprises (c'est-à-dire du nombre de salariés qui y travaillent). En moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- Les propriétaires de PME de grande taille ont une meilleure **culture financière** que les propriétaires d'entreprises plus petites.
- Par rapport aux entreprises de plus petite taille, les grandes PME sont plus susceptibles de détenir un **compte financier traditionnel**.
- Par rapport aux entreprises de plus petite taille, les grandes PME sont plus susceptibles de s'impliquer dans des **activités numériques**.
- Par rapport aux entreprises de plus petite taille, les grandes PME sont plus susceptibles de faire état de **répercussions négatives et d'un manque de liquidité**.
- Par rapport aux entreprises de plus petite taille, les grandes PME étaient plus susceptibles d'avoir **intensifié leur transformation numérique au cours de la pandémie**.

### Encadré 3. La culture financière, la transformation numérique et les répercussions du COVID-19 selon le secteur d'activité

Le présent encadré résume les résultats de l'ensemble du rapport en les ventilant par secteur d'activité. En moyenne dans les pays du G20, et après prise en compte d'autres caractéristiques des entreprises et des propriétaires :

- Les MPME œuvrant dans le domaine des services à la personne et dans celui de l'information et la communication sont plus susceptibles de détenir un **compte financier numérique** que celles rattachées au secteur manufacturier.
- La **transformation numérique avant la pandémie** était plus importante dans les entreprises des secteurs de l'hébergement et de la restauration, ainsi que de l'information et de la communication que dans celles du secteur manufacturier.
- Les MPME travaillant dans le secteur de l'hébergement et de la restauration, celles œuvrant dans les services à la personne et celles des secteurs de la construction et de l'immobilier étaient plus susceptibles de faire état de **répercussions économiques négatives et/ou d'un manque de liquidité** que les MPME du secteur manufacturier.
- Par rapport aux MPME du secteur manufacturier, celles œuvrant dans les secteurs du commerce de gros et du commerce de détail, de l'hébergement et de la restauration, des services à la personne ainsi que de l'information et de la communication ont été plus susceptibles d'**accroître leurs activités numériques liées aux ventes au cours de la pandémie**.

# Références

- Atkinson, A. (2017), "Financial Education for MSMEs and Potential Entrepreneurs", *OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions*, No. 43, <http://dx.doi.org/10.1787/bb2cd70c-en>. [5]
- G20 (2020), *G20 High-Level Policy Guidelines on Digital Financial Inclusion for Youth, Women and SMEs*, [https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/saudiG20\\_youth\\_women\\_SME.pdf](https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/saudiG20_youth_women_SME.pdf) (accessed on 7 June 2021). [4]
- G20/OECD (2015), *G20/OECD High-Level Principles on SME Financing*, <https://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-Principles-on-SME-Financing.pdf> (accessed on 27 March 2018). [1]
- OECD (2020), *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*, <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf> (accessed on 8 February 2021). [10]
- OECD (2020), *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*, <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf> (accessed on 18 September 2020). [8]
- OECD (2020), *OECD/INFE Survey Instrument to Measure the Financial Literacy of MSMEs, 2020 version*, <https://www.oecd.org/financial/education/2020-survey-to-measure-msme-financial-literacy.pdf> (accessed on 18 February 2021). [9]
- OECD (2020), *Recommendation of the Council on Financial Literacy, OECD/LEGAL/0461*, <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0461> (accessed on 20 September 2021). [6]
- OECD (2020), *The impact of COVID-19 on SME financing: A special edition of the OECD Financing SMEs and Entrepreneurs Scoreboard*, [https://www.oecd-ilibrary.org/economics/financing-smes-and-entrepreneurship-an-oecd-scoreboard\\_ecd81a65-en](https://www.oecd-ilibrary.org/economics/financing-smes-and-entrepreneurship-an-oecd-scoreboard_ecd81a65-en) (accessed on 22 February 2021). [3]
- OECD (2018), *OECD/INFE Core Competencies Framework on Financial Literacy for MSMEs*, OECD, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/OECD-INFE-core-competencies-framework-on-financial-literacy-for-MSMEs.pdf>. [7]
- OECD (2017), "Fostering markets for SME finance: Matching business and investor needs", in *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris, [https://dx.doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2017-6-en](https://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-6-en). [2]
- OECD (2017), "Fostering markets for SME finance: Matching business and investor needs", in *Financing SMEs and Entrepreneurs 2017: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris, [http://dx.doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2017-6-en](http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2017-6-en). [12]
- OECD (2015), *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264240957-en>. [11]

## Annexe A. Description de l'échantillon

Les tableaux comportant une description de l'échantillon sélectionné dans chaque pays participant en ce qui concerne les principales caractéristiques des entreprises et des propriétaires peuvent être consultés à l'adresse suivante :

<https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/G20-OCDE-INFE-rapport-avancer-dans-la-tourmente-tableaux-graphiques.xlsx>.

## Annexe B. Méthodologie

**Tableau A B.1. Calendrier et méthode de la collecte de données**

Données fondées sur les déclarations des pays.

Pays	Taille de l'échantillon	Calendrier de la collecte de données	Méthode de collecte de données
Brésil	1 011	Du 26 mai au 21 juin 2021	Enquête téléphonique (CATI)
Chine	2 500	Du 2 avril au 11 mai 2021	Méthodes mixtes
France	1 002	Du 31 mars au 21 avril 2021	Enquête téléphonique
Géorgie	1 002	Du 26 juin au 18 juillet 2021	Enquête téléphonique et enquête en face à face
Allemagne	2 366	Du 10 au 26 mars 2021	Enquête en ligne
Italie	2 076	De mars à mai 2021	La quasi-totalité des répondants (99 pour cent) a utilisé une plateforme en ligne spécifique. Les autres répondants ont choisi de compléter une version papier du questionnaire (transmise par fax)
Mexique	753	Du 2 août au 10 septembre 2021	Enquête téléphonique
Pays-Bas	1 151	Du 9 mai au 4 juin 2021	Enquête en ligne (CAWI)
Pérou	600	Du 19 mai au 30 août 2021	Méthodes mixtes, principalement par téléphone, en ligne ou en personne
Portugal	1 541	Du 13 juillet au 1 <sup>er</sup> août 2021	Enquête en ligne
Russie	1 023	Du 6 au 21 juillet 2021	Méthodes mixtes : enquête téléphonique et en ligne (CATI + CAWI)
Arabie saoudite	1 217 (MPME employant 49 salariés maximum : 1 094)	Du 21 avril au 23 juin 2021	Enquête en face à face
Espagne	1 120	Du 22 mars au 21 mai 2021	Enquête en ligne
Türkiye	1 050	Du 16 avril au 17 mai 2021	Méthodes mixtes : enquête en face à face, téléphonique et en ligne (CAPI, CATI et en ligne)



[www.oecd.org/financial/education](http://www.oecd.org/financial/education)

