



Résilience des entreprises aux chocs et rôle de l'accès au crédit en Colombie

Décembre 2025

Auteur(e)s:
Magdalena Barafani
Stefano Pereira
Patricia Yañez-Pagans

Résilience des entreprises aux chocs et rôle de l'accès au crédit en Colombie

Copyright © 2025 Société interaméricaine d'investissement (SII). Cette œuvre est mise à disposition selon les modalités de la licence Creative Commons Attribution – Utilisation non commerciale – Pas de modification 3.0 OIG (CC-IGO BY-NC-ND 3.0 IGO) (Code Juridique - Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 3.0 OIG - Creati... et peut être reproduite à toute fin non commerciale avec mention de la SII. Aucune œuvre dérivée n'est autorisée.

Tout litige relatif à l'utilisation des œuvres de la SII qui ne peut être réglé à l'amiable sera soumis à l'arbitrage conformément aux règles de la CNUDCI. L'utilisation du nom de la SII à des fins autres que l'attribution et l'utilisation du logo de la SII doivent faire l'objet d'un accord de licence écrit distinct entre la SII et l'utilisateur et ne sont pas autorisées dans le cadre de la présente licence CC-IGO.

À l'issue d'un processus d'évaluation par les pairs et avec l'accord écrit préalable de la SII, une version révisée de cette œuvre peut être reproduite dans toute revue spécialisée, y compris celles indexées dans l'Econ-Lit de l'American Economic Association, à condition que la SII soit mentionnée et que les auteurs ne perçoivent aucun revenu en contrepartie de la publication. Par conséquent, l'interdiction de percevoir des revenus provenant d'une telle publication ne s'appliquera qu'aux auteurs de ladite publication. En ce qui concerne cette restriction, s'il y a une incohérence entre la licence Creative Commons Attribution – Pas d'utilisation commerciale – Pas de modification 3.0 OIG et le présent énoncé, ce dernier prévaut.

Notez que le lien fourni ci-dessus comprend les conditions supplémentaires de la licence.

Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement les points de vue des membres du Groupe de la Banque interaméricaine de développement, de leurs administrateurs respectifs ou des pays qu'ils représentent.

Conception de la page couverture : Greta Design, décembre 2025

Résilience des entreprises aux chocs et rôle de l'accès au crédit en Colombie

Magdalena Barafani[‡], Stefano Pereira[§] et Patricia Yañez-Pagans^{**}

Décembre 2025

Résumé

Cet article analyse la résilience et la dynamique de reprise des micro-, petites et moyennes entreprises colombiennes après la pandémie de COVID-19 en utilisant des données d'un sondage mené auprès d'entreprises colombiennes entre 2020 et 2021. Nous examinons l'hétérogénéité en fonction du secteur des entreprises, de leur taille et du genre (entreprises détenues ou dirigées par des femmes par rapport aux autres), et analysons comment l'accès au crédit contribue à la reprise économique. Les entreprises ont connu une reprise inégale : les gains d'emploi sont restés modestes tandis que les pertes d'emplois ont perduré, et les moyennes entreprises ont rebondi plus fortement que les micro-entreprises. Les services et l'industrie ont été les principaux moteurs de la croissance de l'emploi, le commerce ayant été à la traîne. Dans l'ensemble, l'utilisation du numérique par les entreprises diminue à mesure que l'on s'éloigne de la pandémie. Après de multiples rajustements de l'algorithme d'appariement des scores de propension, nous constatons que l'accès au crédit améliore de manière significative les résultats des entreprises, en favorisant le maintien et la croissance de la main-d'œuvre (environ 5 %) et en renforçant la résilience et la croissance économiques (environ 6 %). Les effets sont les plus marqués pour les entreprises détenues ou dirigées par des femmes (environ 13 %) et les petites et moyennes entreprises (jusqu'à +11 %), tandis que les gains sont limités pour les micro-entreprises. Ces résultats mettent en lumière l'importance de l'accès au financement et de politiques ciblées pour soutenir les entreprises vulnérables lors de chocs systémiques.

Classification JEL : B21, C42, D04

Mots clés : Microéconométrie, méthodes quasi expérimentales, appariement par scores de propension

[‡] Division de l'efficacité du développement, IDB Invest (mbarafani@iadb.org)

[§] Stratégies et perspectives d'impact, FinDev Canada (spereira@findevcanada.ca)

^{**} Division de l'efficacité du développement, IDB Invest (patriciaya@iadb.org)

Les auteurs remercient Maria Cecilia Acevedo pour ses précieux commentaires sur une version antérieure de cet article, et Norah Sullivan pour sa relecture éditoriale. D'éventuelles erreurs relèvent uniquement de la responsabilité des auteurs. Les opinions exprimées dans ce document sont celles des auteurs et ne représentent pas nécessairement les points de vue de FinDev Canada, de l'Inter-American Development Bank Group, de leurs conseils d'administration respectifs ou des pays qu'ils représentent.

1. Introduction

L'une des principales difficultés économiques posées par la pandémie de COVID-19 en Amérique latine et dans les Caraïbes concernait la survie même de plusieurs entreprises. Avant la pandémie, les entreprises de la région affichaient divers degrés de préparation aux situations de crise, et rares étaient celles qui disposaient de réserves de liquidités suffisantes pour survivre à une période d'inactivité prolongée. Dans un sondage réalisé au début de la pandémie en Colombie, 82 % des entreprises ont indiqué que leurs propres ressources étaient insuffisantes pour maintenir leurs activités pendant plus d'un mois ou deux (Deza et Beverinotti, 2020).

Malgré ce contexte, les données officielles concernant les fermetures d'entreprises et les dossiers d'insolvabilité en Amérique latine et dans les Caraïbes font état d'un bilan moins grave que prévu. Selon IDB et CGD (2022), plusieurs facteurs expliquent ces résultats. Premièrement, les programmes d'assistance gouvernementale, y compris les subventions pour les ménages, les garanties de crédit et les reports de remboursements de prêts, ont permis à de nombreuses entreprises, en particulier les micro-, petites et moyennes entreprises (MPME), de maintenir leurs activités pendant la pandémie. Deuxièmement, les procédures d'insolvabilité complexes et coûteuses pourraient avoir incité bon nombre d'entreprises à les éviter et à opter pour des fermetures moins officielles. Enfin, le taux élevé d'activités économiques informelles dans la région se traduit par des registres officiels inexacts, ce qui ne permet pas de connaître le nombre exact d'entreprises qui ont fermé leurs portes.

La présente étude se penche sur la résilience et la dynamique de reprise d'entreprises colombiennes à la suite de la pandémie de COVID-19. Elle est fondée sur un échantillon de plus de 10 000 MPME fondé sur des données transversales d'enquête répétée recueillies par l'Association nationale des institutions financières (*Asociación Nacional de Instituciones Financiera*, ou ANIF) dans le cadre d'une enquête menée auprès de MPME représentatives de la Colombie. Nous y abordons la façon dont les MPME ont été touchées par la pandémie, les caractéristiques qui ont rendu les entreprises plus résilientes aux importants chocs externes ainsi que les stratégies que celles-ci ont déployées pour surmonter les difficultés et se rétablir. Comme nous cherchons avant tout à découvrir toute hétérogénéité sous-jacente, l'analyse explore les différences de résultats pour différents secteurs économiques, pour diverses tailles d'entreprise ainsi que pour les MPME détenues ou dirigées par des femmes par rapport aux autres MPME.

Les MPME font partie intégrante de l'économie colombienne. Selon les données déclarées par la Confédération colombienne des chambres de commerce, l'économie colombienne comptait environ 1,7 million de MPME en 2024 (Confecámaras, 2025). De plus, les MPME représentent 99 % de toutes les entreprises du pays, soutiennent 79 % de l'emploi total et contribuent à 40 % du produit intérieur brut (PIB) (BBVA Research, 2024). Après le pic de la pandémie de COVID-19, les données brutes concernant la création d'entreprises en Colombie (compte non tenu des fermetures d'entreprises) démontrent que le taux de création de micro-entreprises se compare, depuis 2021, à celui d'avant la pandémie. Le taux de création de petites entreprises, quant à lui, a augmenté en 2020 et en 2021, tandis que le taux de création de moyennes entreprises est demeuré sous les niveaux de 2019 (Rojas-Suarez et Fiorito, 2022).

Il est important de mentionner que la présente étude ne se penche pas sur la création ou la disparition d'entreprises. Les données que nous avons utilisées tiennent uniquement compte des entreprises qui étaient actives à chaque vague de l'enquête. Par conséquent, en quantifiant au fil du temps l'évolution du rendement de différents groupes d'entreprises actives (en fonction du secteur, de la taille et s'il s'agit ou non d'une entreprise détenue ou dirigée par des femmes), nous ne pouvons qu'estimer leur résilience et leur dynamique de reprise à mesure que nous nous éloignons du début de la pandémie. Nous reconnaissons que l'impossibilité d'observer directement les taux d'attrition peut introduire un biais à la hausse dans l'évaluation du rendement des entreprises sur la durée. Nous décrivons à la section 4 comment nous tentons de tenir compte de ces erreurs à variation temporelle de façon méthodologique.

La vulnérabilité des MPME aux crises économiques est bien établie dans les publications précédentes sur le sujet. Deza et Beverinotti (2020) mettent en évidence plusieurs facteurs qui contribuent à l'état de préparation limité de ces entreprises en cas de perturbations économiques dans la région des Andes, y compris les suivants : i) des réserves de liquidités insuffisantes; ii) un recours important au crédit, puisque de nombreuses PME dépendent fortement du crédit-fournisseur et du crédit-client pour financer leur fonds de roulement; iii) des coûts fixes élevés, puisque les petites entreprises ont des coûts fixes élevés par rapport aux coûts totaux, y compris les dépenses associées à la main-d'œuvre et les dépenses en immobilisations, qui doivent être couvertes même lorsque les revenus diminuent; iv) un accès limité aux marges de crédit, puisque les micro-entreprises ont de la difficulté à accéder à des marges de crédit officielles, ce qui limite leur capacité à maintenir leurs activités en cas de période d'arrêt tout en respectant leurs obligations financières; et v) des droits de propriété élevés, car la plupart des micro- et petites entreprises dans la région louent leurs locaux et sont donc plus vulnérables aux baisses de revenus, plusieurs n'ayant pas les moyens de payer le loyer en temps de crise.

Ces faiblesses structurelles mettent en lumière une difficulté plus vaste : en plus d'accentuer la vulnérabilité des entreprises en périodes de crise, un accès restreint aux services financiers limite leur capacité à être plus productives et à maintenir leur croissance, comme le démontrent des données empiriques (Ferrando et Ruggieri, 2018; Motta, 2020). L'accès au financement constitue un facteur déterminant du rendement d'une entreprise. En effet, des solutions de financement renforcent la continuité des activités en permettant aux entreprises de rémunérer leur personnel et de régler leurs fournisseurs avant d'encaisser des revenus (Chodorow-Reich, 2014; Bacchetta, Benhima et Poilly, 2019), de maintenir des stocks (Deloof, 2003; Aktas, Croci et Petmezaz, 2015), d'offrir du crédit à leur clientèle (Brennan, Maksimovic et Zechner, 1988; Aktas et coll., 2015) et de faire des investissements à long terme qui renforcent leurs atouts concurrentiels (Fazzari, Hubbard et Petersen, 1988; Blalock, Gertler et Levine, 2008; Levine et Warusawitharana, 2021). Enfin, les entreprises qui bénéficient d'un meilleur accès à des solutions de financement sont plus résilientes en temps de crise, comme ce fût le cas pendant la pandémie de COVID-19, puisqu'elles sont moins susceptibles de subir une baisse des ventes ou de devoir fermer leurs portes, en particulier les PME qui entretiennent de solides relations avec leurs effectifs et fournisseurs (Amin et Viganola, 2021; Powell et Valencia, 2023).

Dans le cadre de cette analyse, nous approfondissons le rôle que joue l'accès au crédit dans la résilience des entreprises en période de crise économique en fonction des données déclarées par les entreprises concernant l'évolution de leur main-d'œuvre et de leur situation économique. À la lumière des données disponibles, nous appliquons des méthodes quasi expérimentales qui tirent parti d'un vaste ensemble de caractéristiques observables pour comparer les entreprises qui ont accès au crédit et celles qui n'y ont pas accès. Même si nous avons appliqué une série de contrôles de robustesse pour veiller à ce que les modèles d'appariement soient bien précisés et à ce que les résultats ne dépendent pas du choix de l'algorithme d'appariement, nous reconnaissons que nous ne pouvons pas pleinement tenir compte des facteurs de confusion non mesurés. Nous interprétons donc nos résultats avec prudence et considérons qu'ils sont révélateurs d'une corrélation robuste, tout en reconnaissant qu'une interprétation de causalité pourrait être davantage limitée dans ce cas.

Il est particulièrement important de cerner les écarts entre les entreprises détenues ou dirigées par des hommes et des femmes, puisque peu de recherches ont été menées sur les répercussions de la COVID-19 et de l'accès au crédit sur les entreprises détenues ou dirigées par des femmes. Selon les données existantes sur les répercussions de la pandémie, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont subi de plus fortes baisses de rendement (Acevedo et coll., 2023). Selon une étude de l'OMC (2023) menée en 2020 auprès de 41 383 chefs d'entreprise de 107 pays, la numérisation est un facteur clé pour renforcer la capacité d'adaptation des entreprises. Or, comme la capacité de la numérisation à contrer les inégalités structurelles, comme les différences sur le plan des secteurs d'activité et de la taille des entreprises, demeure limitée, les entreprises dirigées par des femmes ont été considérablement désavantagées lors de la crise mondiale causée par la pandémie de COVID-19.

Les résultats indiquent une reprise inégale de l'emploi, du rendement économique, de la demande de crédit et de la numérisation d'une entreprise à l'autre. Même si de modestes hausses d'emploi ont été observées après la pandémie, les pertes d'emploi se sont poursuivies. Les moyennes entreprises sont celles qui ont rebondi le plus fortement, tandis que la situation des micro-entreprises a continué de se détériorer. Les différences sectorielles sont marquées : les secteurs des services et de l'industrie ont créé le plus grand nombre d'emplois, tandis que le commerce a tiré de l'arrière. La demande de crédit a par la suite nettement augmenté chez les grandes entreprises, ce qui laisse entendre que les micro-entreprises ont continué de souffrir d'un manque de liquidités malgré les programmes d'allègement. L'adoption du numérique a reculé pour toutes les entreprises avec le retour des interactions en personne; les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont cependant élargi leur utilisation des technologies numériques, ce qui tranche avec les réductions observées chez les autres types d'entreprises. L'analyse révèle également que les entreprises détenues ou dirigées par des femmes sont parvenues à mieux préserver les emplois, mais que leurs perspectives économiques se sont davantage assombries de façon relative. Ces tendances mettent en évidence des vulnérabilités structurelles au sein des petites entreprises et soulignent l'influence des caractéristiques liées à la taille, au secteur et à la propriété des entreprises sur la résilience et les stratégies d'adaptation.

Nos constatations montrent également que l'accès au crédit a eu une incidence positive importante sur le rétablissement des entreprises. Pour l'échantillon complet, l'accès au crédit a augmenté la

probabilité de maintenir les emplois de 4 % et de connaître une croissance de la main-d'œuvre de 5 %. De même, les entreprises ayant bénéficié d'un accès au crédit étaient plus susceptibles de faire preuve de résilience économique (4 %) et de se développer (7 %). Les effets les plus importants ont été observés chez les entreprises détenues ou dirigées par des femmes, qui ont enregistré des hausses de 11 à 15 % sur les plans de la croissance et de la résilience, tandis qu'aucune incidence importante n'a été décelée pour les autres types d'entreprises. Les effets sont plus marqués pour les entreprises de plus grande taille : les PME ont signalé une nette amélioration de leur croissance et de leur résilience (jusqu'à 11 %), tandis que les micro-entreprises n'ont bénéficié d'aucun effet important au-delà du maintien de leurs effectifs. Qui plus est, les effets du traitement étaient nettement plus vigoureux dans la deuxième période d'enquête, ce qui laisse entendre que les avantages du crédit se sont concrétisés à mesure que les conditions économiques se sont améliorées ou que ces effets ont été ressentis avec un certain décalage. Tous les résultats sont robustes à plusieurs rajustements de l'algorithme d'appariement des scores de propensions.

Le reste de cet article est organisé comme suit : la section 2 présente en détail les données des entreprises utilisées dans cette recherche. La section 3 présente des données descriptives concernant la résilience des entreprises et la dynamique de reprise. La section 4 présente une analyse approfondie des effets de l'accès au crédit sur la résilience et la reprise, y compris plusieurs contrôles de robustesse. La section 5 conclut l'article et aborde certaines considérations de nature politique.

2. Données

Nous utilisons des données transversales répétées recueillies par l'ANIF dans le cadre d'une enquête menée auprès de MPME en Colombie. L'ensemble de données est un échantillon combiné composé de 10 271 entreprises, dont 5 691 entreprises sondées en 2021 et 4 580 entreprises sondées en 2022. L'enquête a été réalisée à l'aide d'un cadre d'échantillonnage stratifié qui prenait en considération la région, le secteur et la taille de l'entreprise pour que l'échantillon final soit représentatif. L'enquête porte sur 7 régions et 117 municipalités et est limitée aux entreprises comptant moins de 200 employés. Le cadre d'échantillonnage a été élaboré à l'aide du répertoire d'entreprises du *Departamento Administrativo Nacional de Estadística* (DANE). Les codes ISIC ont été utilisés pour classer les entreprises par secteur et l'enquête ciblait les entreprises en zone urbaine.

Le tableau 1 présente une ventilation détaillée des données. Comme on peut le constater, 5 691 des entreprises sondées sont des micro-entreprises (< 10 employés), 3 410 sont des petites entreprises (entre 11 et 50 employés) et 1 124 sont des moyennes entreprises (entre 51 et 200 employés)⁴. Voici les secteurs couverts par l'échantillon : 31,1 % commerce; 27,5 % industrie et 41,4 % services. Au total, 30,2 % de l'échantillon est composé d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes⁵. Environ 11 % des entreprises faisant partie de l'échantillon sont considérées comme informelles, puisqu'elles ne possèdent pas de numéro d'identification aux fins de l'impôt. En outre,

⁴ Le nombre total d'entreprises qui pouvaient être classées selon leur taille était de 10 227. Nous ne disposons pas de données pertinentes pour classer les autres entreprises.

⁵ Une entreprise dirigée/détenue par une femme est une entreprise qui est détenue au moins à 50 % par des femmes, OU une entreprise détenue à au moins 20 % par des femmes, dont le conseil d'administration est composé à au moins 30 % de femmes, et dont les principales décisions sont prises par une femme.

84 % des entreprises ont indiqué avoir des liens commerciaux, comme un partenariat commercial actif avec une autre entité (p. ex. chambre de commerce, université, association commerciale). Par ailleurs, 68 % des entreprises ont indiqué avoir intégré des processus numérisés à leur modèle commercial, que ce soit la prestation numérique de produits, le recours à une plateforme numérique pour vendre des produits, le recours à une plateforme numérique pour acheter des intrants, ou encore des ventes ou achats en ligne.

Tableau 1. Ventilation des données sur les entreprises

	Secteur			Taille			Détenues/dirigées par des femmes		Entreprise formelle		Liens commerciaux		Numérisation		Total
	Commerce	Industrie	Services	Micro	Petite	Moyenne	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non	Oui	
Région															
Antioquia	624	545	879	1148	664	224	1462	586	386	1662	461	1587	907	1141	2048
Caribe	518	421	660	911	533	150	1212	387	168	1431	407	1192	379	1220	1599
Bogotá	706	598	828	1092	763	268	1424	708	78	2054	342	1790	371	1761	2132
Centre	307	285	447	542	361	131	693	346	32	1007	110	929	294	745	1039
Est	372	419	579	742	470	150	927	443	183	1187	337	1033	620	750	1370
Pacífica	308	215	365	563	245	78	629	259	138	750	168	720	260	628	888
Valle del Cauca	356	343	496	693	374	125	820	375	126	1069	189	1006	490	705	1195
Total	3191	2826	4254	5691	3410	1126	7167	3104	1111	9160	2014	8257	3321	6950	10 271

Notes : 44 entreprises de l'échantillon n'ont pas pu être classées par taille. Voici les critères utilisés pour classer les entreprises par taille : micro-entreprises : moins de 10 employés; petites entreprises : de 11 à 50 employés; moyennes entreprises : de 51 à 200 employés. Une entreprise dirigée/détenue par une femme est une entreprise qui est détenue au moins à 50 % par des femmes, OU une entreprise détenue à au moins 20 % par des femmes, dont le conseil d'administration est composé à au moins 30 % de femmes, et dont les principales décisions sont prises par une femme. Par « entreprise formelle », on entend une entreprise qui a un numéro d'identification aux fins de l'impôt. Par « liens commerciaux », on entend qu'une entreprise a une relation commerciale active avec une autre entité (association commerciale, université, etc.). Par « numérisation », on entend que le modèle commercial d'une entreprise comprend des processus numérisés, par exemple l'une ou l'autre des activités suivantes : prestation numérique de produits, recours à une plateforme numérique pour vendre des produits, recours à une plateforme numérique pour acheter des intrants, ventes ou achats en ligne.

3. Données descriptives sur la dynamique de reprise des entreprises

Cette section présente des données descriptives concernant la dynamique de reprise des entreprises après le choc de la pandémie de COVID-19. Dans la première vague de l'enquête, les entreprises ont fait état d'une fluctuation des taux d'emploi et des conditions économiques globales entre le deuxième semestre de 2020 (S2 2020) et le premier semestre de 2021 (S1 2021). Dans la deuxième vague, les entreprises ont fait état des mêmes changements entre le premier semestre de 2021 (S1 2021) et le deuxième semestre de 2021 (S2 2021).

Nous calculons le pourcentage d'entreprises qui ont connu des changements positifs (p. ex. hausses de l'emploi ou amélioration de la situation économique) et le pourcentage d'entreprises qui ont fait état de changements négatifs. Pour analyser l'hétérogénéité, nous comparons les résultats pour l'ensemble des caractéristiques liées à la taille, au secteur et à la propriété (c.-à-d. s'il s'agit d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes) des entreprises. La présentation des résultats met l'accent sur deux dimensions de la variation : 1) différences entre les catégories (p. ex. taille, secteur) pour chaque vague de l'enquête et 2) changements observés entre les vagues de l'enquête.

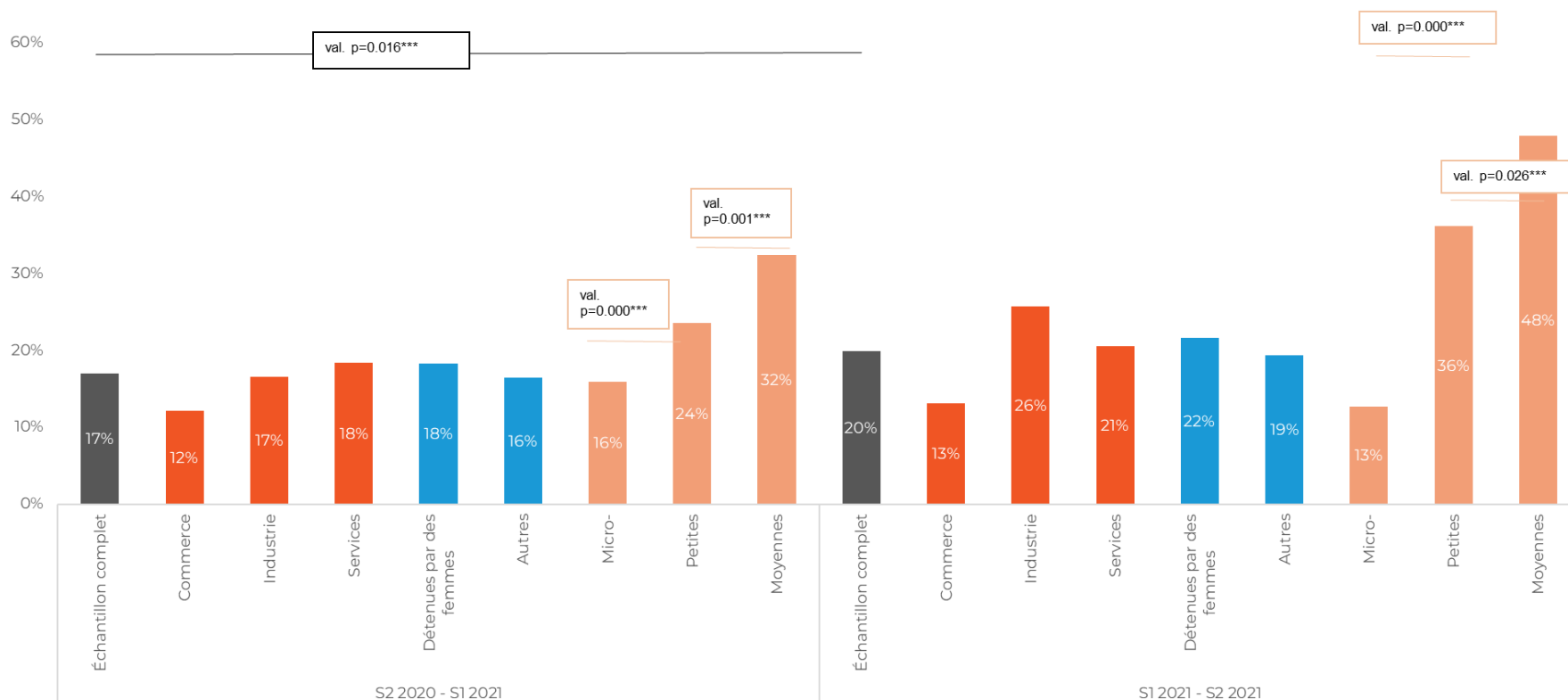
3.1. Évolution de la main-d'œuvre

Dans la figure 1, nous voyons que la proportion d'entreprises ayant indiqué une augmentation du taux d'emploi est statistiquement plus élevée à mesure que nous nous éloignons de l'année de la pandémie, soit une hausse de 17 % à 20 %. Or, la proportion d'entreprises qui ont déclaré des pertes d'emplois (figure 2) augmente également au fil du temps, soit de 14 % à 16 %, ce qui pourrait indiquer que même si certaines entreprises ont survécu et se sont rétablies, d'autres ont connu une détérioration de leur situation ou ont dû ajuster leur modèle d'affaires en réaction aux contractions économiques provoquées par la pandémie.

En ce qui concerne la dynamique des secteurs, les services et l'industrie semblent avoir connu des variations plus importantes que le commerce sur le plan de l'emploi. Au premier semestre de 2021, beaucoup plus d'entreprises des secteurs des services (18 %) et de l'industrie (17 %) que d'entreprises du secteur du commerce (12 %) ont signalé une hausse de leurs effectifs. Pour la période suivante, ces secteurs de nouveau rapporté de fortes augmentations. Le pourcentage d'entreprises de l'industrie et des services qui ont signalé une augmentation de la main-d'œuvre était respectivement de 26 % et de 21 % (comparativement à 13 % pour le commerce; les deux différences sont statistiquement significatives) (figure 1). Pour les deux périodes, il n'y avait aucune différence statistiquement significative entre les secteurs en ce qui concerne les pertes d'emploi (figure 2).

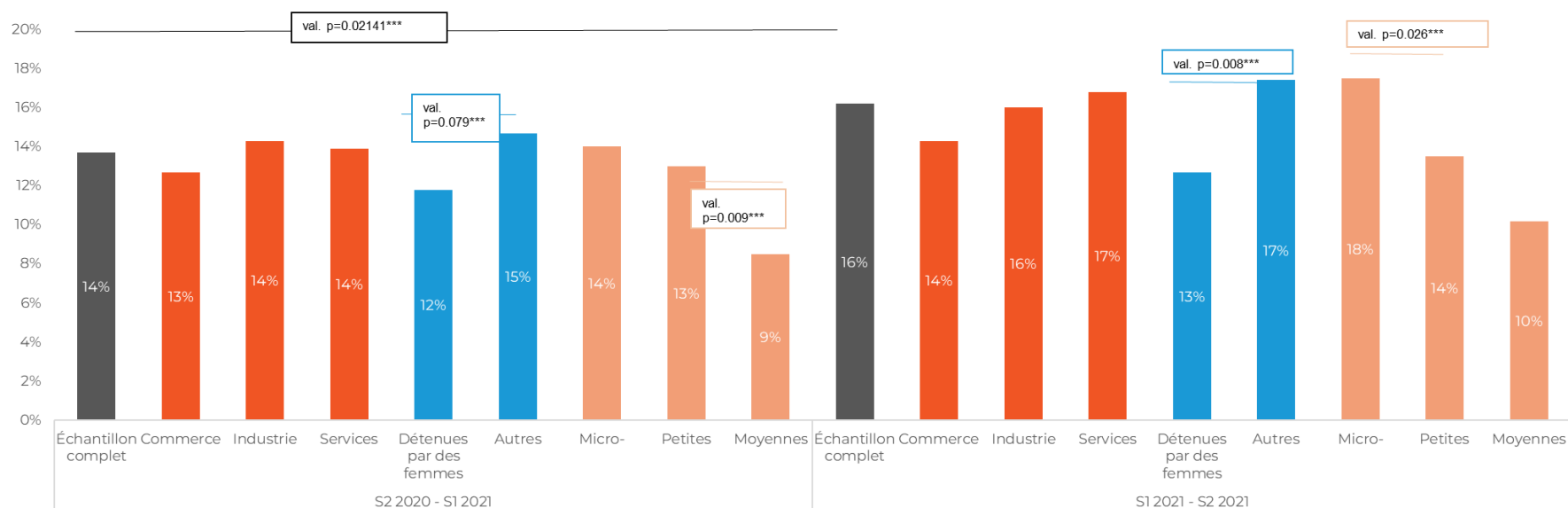
Sur le plan de la taille des entreprises, la pandémie a eu une plus grande incidence sur la main-d'œuvre des micro-entreprises, et la reprise a été plus forte pour les PME. En ce qui concerne les hausses d'emploi, la proportion de moyennes entreprises qui ont pris de l'expansion en 2021 est passée de 32 % à 48 %, tandis que celle des petites entreprises est passée de 24 % à 36 %. La proportion de micro-entreprises qui ont pris de l'expansion a diminué de 16 % à 13 %. En ce qui concerne les pertes d'emploi, les micro-entreprises et les petites entreprises ont signalé une plus grande diminution du nombre d'emplois à la première vague de l'enquête que les moyennes

Figure 1 : Augmentation de la main-d'œuvre – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. À l'exception des échantillons complets, les comparaisons entre périodes sont présentées mais ne sont pas mentionnées dans le graphique ci-dessus. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$.

Figure 2 : Diminution de la main-d'œuvre – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. À l'exception des échantillons complets, les comparaisons entre périodes sont présentées mais ne sont pas mentionnées dans le graphique ci-dessus. Codes de signification : * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01. S1 désigne le premier semestre et S2, le second semestre.

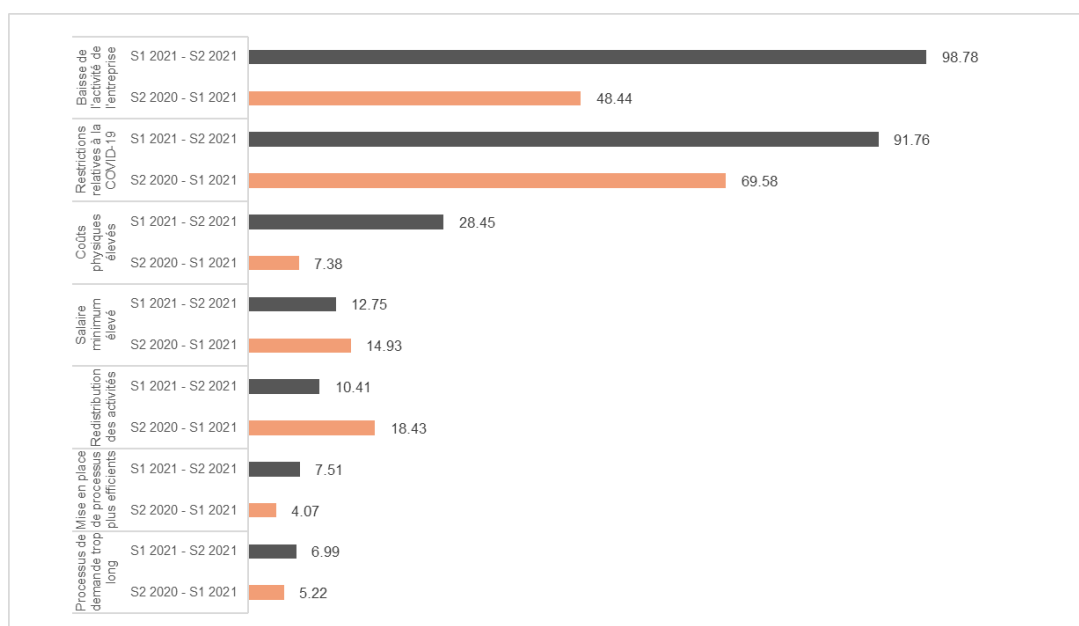
entreprises (14 % et 13 %, respectivement, comparativement à 9 %). À mesure que nous nous éloignons de la pandémie, les pertes d'emploi sont beaucoup plus importantes pour les micro-entreprises que pour les petites et moyennes entreprises (18 % comparativement à 14 % et 10 %, respectivement). Au fil du temps, seule la différence entre les micro-entreprises ayant signalé des pertes d'emploi entre la première et la deuxième période était statistiquement significative (au niveau de 1 %).

L'enquête permet aussi d'analyser les écarts dans la reprise entre les entreprises détenues ou dirigées par des femmes et les autres entreprises⁶. Malgré l'absence de différence statistiquement significative sur le plan de la création d'emplois entre les entreprises détenues ou dirigées par des femmes et les autres entreprises, il existe des écarts importants sur le plan des pertes d'emplois. Au début de 2021, moins d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont signalé une diminution du nombre d'emplois comparativement aux autres entreprises (12 % c. 15 %, une différence de 3 % statistiquement significative au niveau de 1 %). Cette tendance s'est maintenue au cours de la deuxième période (13 % c. 17 %, une différence de 4 % qui se veut également statistiquement significative au niveau de 1 %). En ce qui concerne les variations au fil du temps, la diminution du nombre d'emplois signalée par les entreprises détenues ou dirigées par des femmes entre les deux périodes n'était pas statistiquement significative, tandis que la différence pour les autres types d'entreprises était statistiquement significative au niveau de 5 %. Ces conclusions cadrent avec de précédentes analyses, qui indiquent que les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont tendance à préserver plus d'emplois en périodes de ralentissement économique (Tunyi et coll., 2023).

Pour mieux comprendre les tendances précédentes, nous avons examiné les raisons données par les entreprises pour justifier la diminution de leur main-d'œuvre (figure 3). Au début de 2021, les trois principales raisons évoquées par les entreprises étaient les restrictions liées à la COVID (69 %), le ralentissement des activités de l'entreprise (48 %) et le salaire minimum élevé (15 %). En fin d'année, le classement avait légèrement changé : la baisse de l'activité de l'entreprise (98 %) venait au premier rang, suivi des restrictions liées à la COVID-19 (92 %) et des coûts physiques élevés (28 %). Ces tendances concordent avec l'hypothèse selon laquelle les entreprises sortant d'une période économique déprimée attribueraient davantage les réductions d'effectifs à la lenteur de la reprise qu'aux mesures de confinement. Le nombre accru d'entreprises ayant invoqué les coûts physiques élevés comme facteur à l'origine de la diminution de leur main-d'œuvre pourrait s'expliquer par le fait qu'après avoir investi dans la numérisation pendant la pandémie, certaines entreprises ont recentré leurs efforts sur les investissements matériels lors de la reprise économique, ce qui a pu diminuer leur besoin de main-d'œuvre. D'autres observations sur la numérisation sont présentées à la section 5.

⁶ Voici les pourcentages d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes œuvrant dans chaque secteur : 33 % commerce, 32 % industrie et 27 % services.

Figure 3. Facteurs à l'origine d'une diminution de la main-d'œuvre



3.2 Évolution de la situation économique

Les données nous permettent également d'examiner les dynamiques de la reprise en suivant l'évolution dans le temps de la perception qu'ont les entreprises de leur situation économique générale. Parmi les facteurs considérés par les entreprises, on retrouve les ventes, le volume de production, les bons de commande, le coût des ventes et les investissements⁷. Fait intéressant, les résultats présentés dans cette section diffèrent légèrement de ceux indiqués précédemment. La proportion des entreprises qui ont signalé une amélioration (figure 4) est demeurée pratiquement inchangée d'une période à l'autre (45 % → 46 %), tandis que la proportion des entreprises qui ont signalé une détérioration (figure 5) est passée de 15 % à 21 % (+6 %, une différence statistiquement significative au niveau de 1 %). Cela pourrait s'expliquer par le fait que les améliorations ayant immédiatement suivi le pic de la pandémie (alors que le contexte économique était extrêmement négatif) étaient plus évidentes. Au fil du temps, les améliorations progressives sont devenues moins prononcées. Par ailleurs, certaines entreprises ont fait état d'une détérioration de la situation, ce qui pourrait s'expliquer par une concurrence plus féroce à mesure que l'économie se rapprochait d'un état d'équilibre postpandémique ou par un fléchissement de la demande des modèles d'affaires axés sur la pandémie.

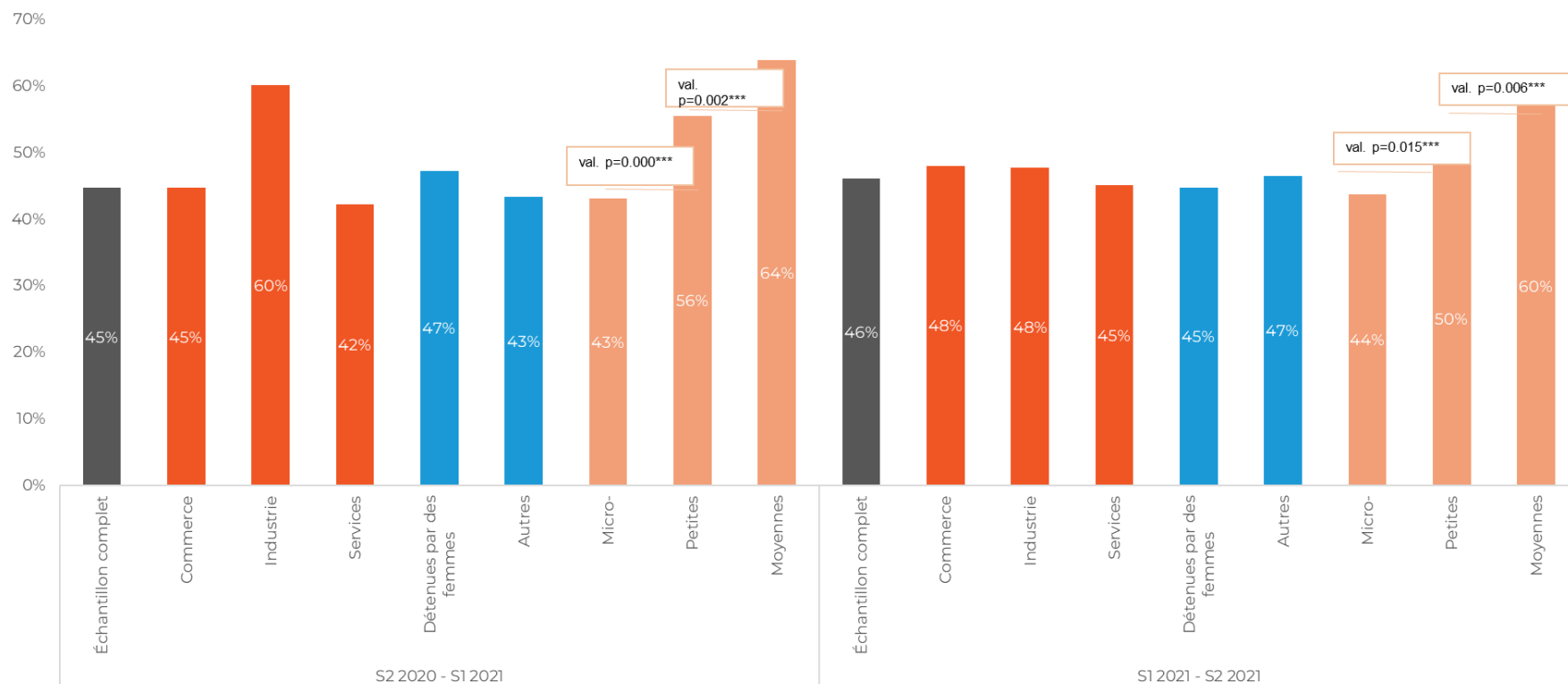
Si l'on tient compte de l'ensemble des secteurs pour la première période, la détérioration de la situation économique se ventile comme suit : commerce (16 %), industrie (13 %) et services (15 %) (différence statistiquement significative au niveau de 5 % entre les entreprises du secteur du commerce et celles du secteur de l'industrie). Au cours de la deuxième période, la détérioration s'est poursuivie dans tous les secteurs : commerce (19 %), industrie (22 %) et services (21 %), tandis que les améliorations étaient de l'ordre de 48 % pour le commerce, de 48 % pour l'industrie

⁷ Les évaluations de la situation économique générale étaient fortement liées aux résultats observés pour les autres variables (test du chi², p = 0,000).

(en baisse par rapport à 60 %) et de 45 % pour les services (en hausse par rapport à 42 %). Le commerce et les services n'ont donc pas reculé dans la catégorie « Amélioration », tandis que l'industrie a subi une nette baisse. Il serait utile d'approfondir les variations numériques pour évaluer l'ampleur du changement, mais l'enquête n'aborde pas de variations numériques pour des variables économiques.

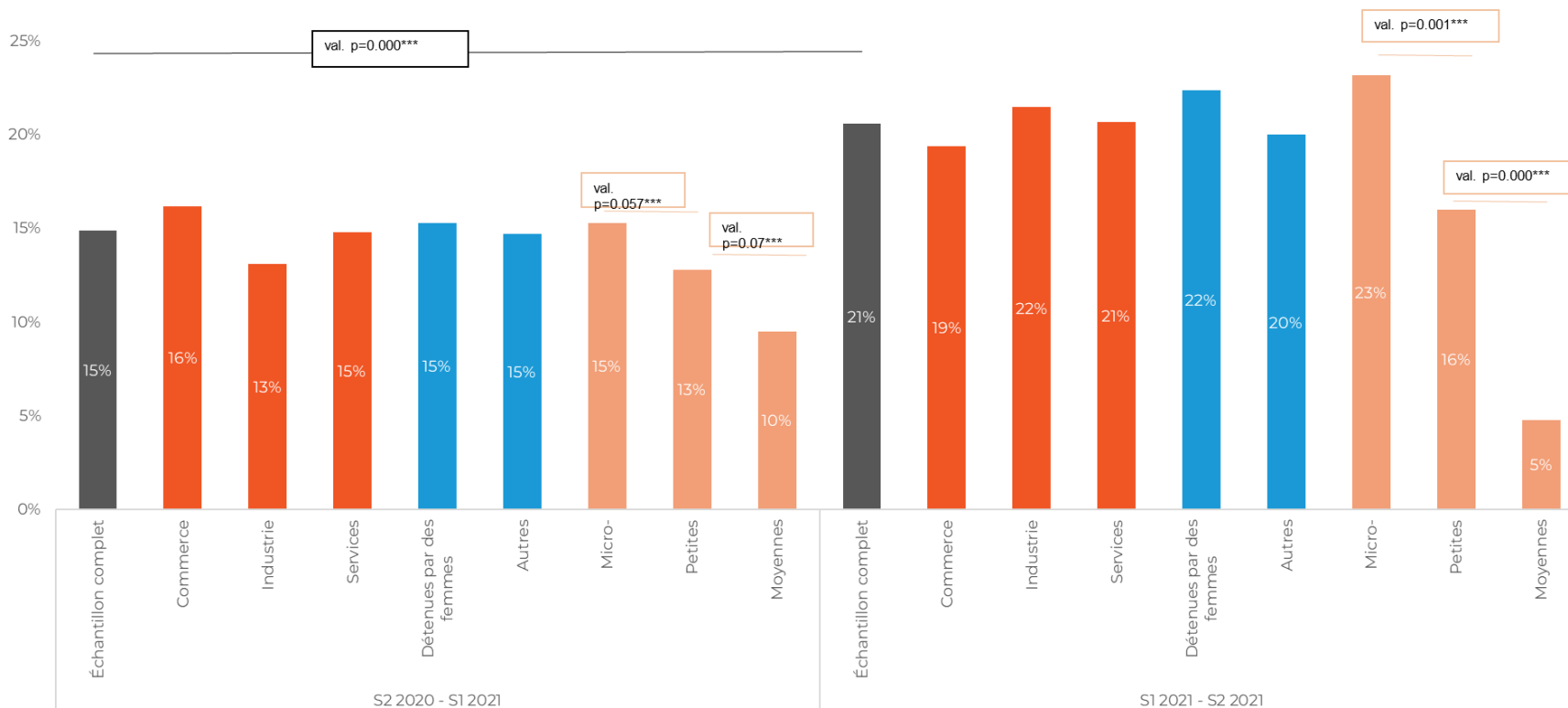
Comme nous l'avons déjà mentionné, la proportion moyenne des entreprises qui ont constaté une détérioration de leur situation économique a augmenté (13 % → 20 %) pour l'ensemble des secteurs : commerce (16 % → 19 %), industrie (15 % → 22 %) et services (15 % → 21 %). Si l'on évalue les différences dans le temps, l'augmentation de la proportion d'entreprises industrielles et commerciales ayant déclaré une détérioration de leur situation économique était statistiquement significative (au niveau de 1 %). En ce qui concerne les entreprises ayant déclaré une amélioration de leur situation économique au fil du temps, le commerce et les services affichent une légère hausse entre la période 1 et la période 2 (+3 % chacun), mais aucune de ces variations n'était statistiquement significative. En revanche, parmi les entreprises industrielles, la proportion des entreprises ayant une perspective économique positive a fortement diminué (-12 %, $p = 0,000$). Cela pourrait refléter l'hétérogénéité des dynamiques de reprise postpandémie entre les secteurs.

Figure 4 : Entreprises ayant fait état d'une amélioration de leur situation économique – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. À l'exception des échantillons complets, les comparaisons entre périodes sont présentées mais ne sont pas mentionnées dans le graphique ci-dessus. Codes de signification : * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01.

Figure 5 : Entreprises ayant fait état d'une détérioration de leur situation économique – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. À l'exception des échantillons complets, les comparaisons entre périodes sont présentées mais ne sont pas mentionnées dans le graphique ci-dessus. Codes de signification : * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01. S1 désigne le premier semestre et S2, le second semestre.

Une analyse des changements selon le critère de taille révèle que les entreprises relativement grandes sont plus susceptibles d'indiquer que leur situation économique n'a pas changé ou s'est améliorée au cours des deux périodes, ce qui suggère une meilleure résilience aux perturbations causées par la pandémie comparativement aux entreprises de plus petite envergure. En ce qui concerne l'amélioration de la situation économique, la proportion augmente avec la taille des entreprises : au cours de la première période, les petites entreprises étaient plus susceptibles que les micro-entreprises de signaler une amélioration (+13 %), et les moyennes entreprises ont dépassé les petites entreprises (+8 %), une différence statistiquement significative au niveau de 1 %; le même ordre est maintenu au cours de la deuxième période. On assiste à une inversion de la tendance en ce qui concerne la détérioration de la situation économique, puisque l'incidence baisse en fonction de la taille : pendant la première période, les micro-entreprises dépassent les petites entreprises (+2 %), et les petites entreprises dépassent les moyennes entreprises (+3 %), un écart d'une importance marginale, tandis que pendant la deuxième période, les contrastes sont très marqués (23 % c. 16 % pour les micro- et petites entreprises et 16 % c. 5 % pour les petites et moyennes entreprises). Dans l'ensemble, les grandes entreprises étaient simultanément plus susceptibles de signaler une amélioration et moins susceptibles de signaler une détérioration pour une période donnée, en particulier au dernier semestre. En ce qui concerne les changements au fil du temps, la différence entre les pourcentages de micro-entreprises ayant signalé une détérioration de leur situation économique (15 % → 23 %) était statistiquement significative (au niveau de 1 %). De même, il existe une différence statistiquement significative dans la proportion de moyennes entreprises ayant signalé une détérioration de leur situation économique (5 % au niveau de 5 %).

Les données relatives aux entreprises détenues ou dirigées par des femmes révèlent que celles-ci sont passées de 47 % à 45 % en ce qui concerne les perceptions d'amélioration, tandis que les autres types d'entreprises sont passés de 43 % à 47 %. En ce qui concerne la détérioration des conditions économiques, les perceptions étaient identiques pour les entreprises détenues ou dirigées par des femmes et les autres entreprises au cours de la première période (environ 15 %) et de la deuxième période (environ 21 %). L'évaluation des changements dans le temps permet de constater que la différence dans la proportion d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes ayant signalé une détérioration de leurs conditions entre la période 1 et la période 2 est statistiquement significative (+7 % au niveau de 1 %). La différence avec les autres types d'entreprises est également significative (+5 % au niveau de 1 %). En ce qui concerne les différences dans la proportion d'entreprises ayant signalé une amélioration de leur situation économique au fil du temps, seule la différence entre les entreprises non détenues ou non dirigées par des femmes était significative (+4 % au niveau de 10 %). Dans l'ensemble, cette tendance semble indiquer une détérioration relative de la situation des entreprises détenues ou dirigées par des femmes à la fin de 2021, même si de nombreuses entreprises ont continué à signaler des conditions stables ou des gains.

3.3 Évolution de la demande de crédit

Comme mentionné plus haut, ce ne sont pas toutes les entreprises qui sont sorties indemnes des chocs provoqués par la pandémie. Certaines entreprises peuvent également se heurter à des liquidités insuffisantes lorsqu'elles essaient d'adapter leurs modèles d'affaires aux circonstances

changeantes qui accompagnent ces perturbations. Les décisions stratégiques, comme la modification des mécanismes de prestation et la numérisation des processus internes, ainsi que la nécessité de couvrir les coûts fixes dans un contexte de faible demande, s'accompagnent habituellement de coûts d'immobilisations connexes. L'accès au crédit devient alors crucial pour aider les entreprises à poursuivre leurs activités et à croître malgré des circonstances économiques difficiles.

L'enquête permet d'examiner comment la demande de crédit chez les MPME a évolué au fil du temps. En moyenne, 27 % des entreprises ont demandé du crédit au cours des deux périodes⁸. La figure 6 montre que la demande de crédit dans les secteurs économiques était relativement semblable. Au début de 2021, environ 29 % des entreprises du secteur des services, soit 4 % de plus que les entreprises du secteur du commerce (25 %), ont indiqué avoir demandé du crédit. À l'approche du deuxième semestre de 2021, la demande de crédit s'inverse, avec 30 % des entreprises commerciales sollicitant un crédit, soit 5 % de plus que les entreprises de services; ces différences sont significatives.

La variation de la demande de crédit entre les périodes pour le commerce (25 % c. 30 %), l'industrie (24 % c. 29 %) et les services (29 % c. 25 %) est significative dans les trois cas ($p = 0,022$; $p = 0,026$; $p = 0,083$, respectivement). Le seul secteur pour lequel la demande de crédit a diminué entre la période 1 et la période 2 est celui des services.

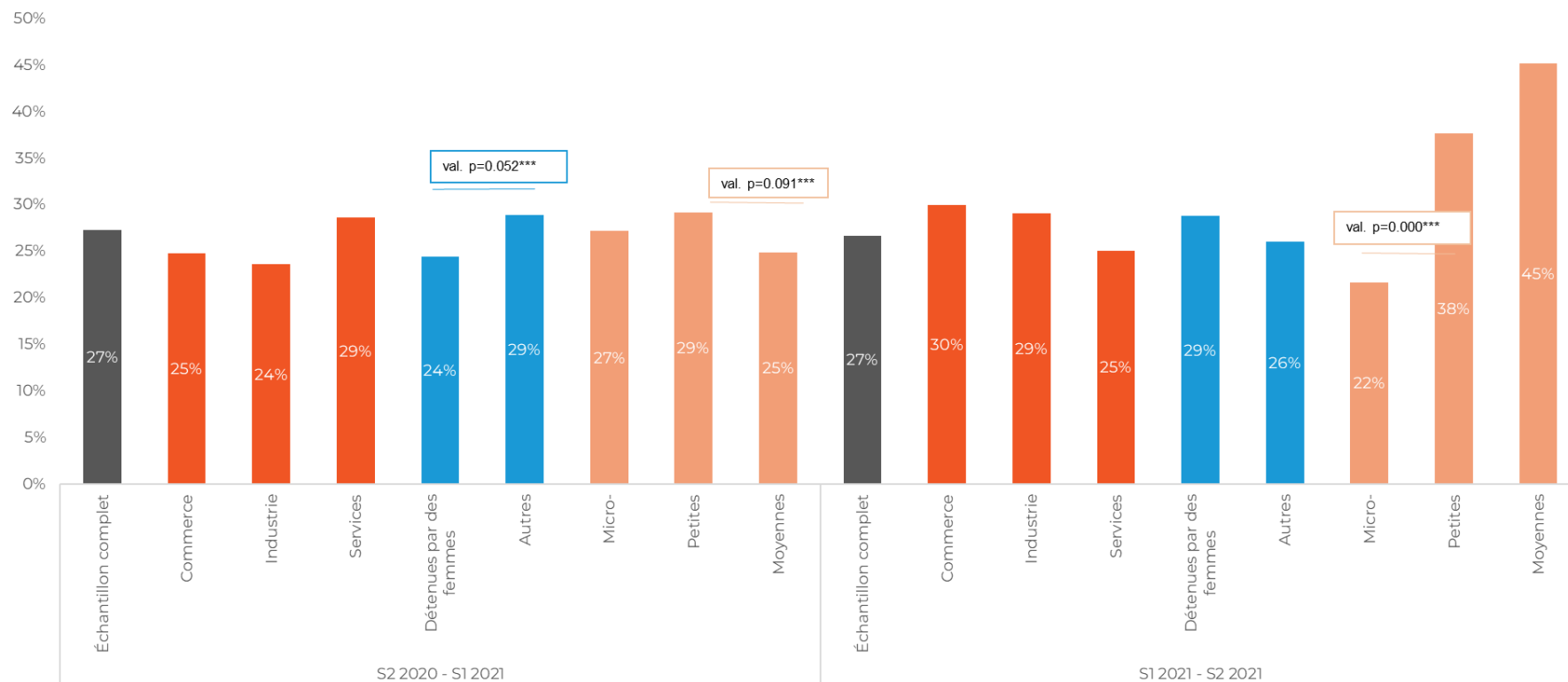
Si l'on examine la demande de crédit sous l'angle de la taille des entreprises, on constate qu'elle s'est fortement redressée pour les PME à mesure que l'on s'éloigne de la pandémie. Pendant la période 1, la demande était de 27 % pour les micro-entreprises, de 29 % pour les petites entreprises et de 25 % pour les moyennes entreprises. Pendant la période 2, l'écart se creuse nettement : 22 % pour les micro-entreprises, 38 % pour les petites entreprises et 45 % pour les moyennes entreprises. Les variations entre la période 1 et la période 2 pour les micro-entreprises (27 % c. 22 %), les petites entreprises (29 % c. 38 %) et les moyennes entreprises (25 % c. 45 %) étaient significatives (toutes au niveau de 1 %). De multiples facteurs peuvent expliquer ces résultats. D'un côté, les grandes entreprises ont connu une reprise plus forte, comme en témoigne la croissance de leur main-d'œuvre présentée ci-dessus, et ont donc dû demander plus de crédit pour soutenir leur développement. D'un autre côté, bien que l'accès au crédit ait été assoupli au plus fort de la pandémie grâce à des programmes d'allégement publics (ECLAC, 2021), il est possible que les micro-entreprises aient été assujetties à des contraintes de crédit supplémentaires et n'aient pu obtenir de prêts en raison d'exigences de garanties, de taux d'intérêt élevés ou d'une capacité de remboursement plus faible (Presbitero et Rabellotti, 2016; Mooney et coll., 2022).

Enfin, la figure 6 montre aussi une plus forte hausse de la demande de crédit chez les entreprises détenues ou dirigées par des femmes, qui est passée de 24 % à 29 %, tandis que la demande

⁸ La figure 11 en annexe ventile en détail les raisons pour lesquelles les autres entreprises n'ont pas demandé de crédit. Comme on peut le voir, en 2021, 10 % des entreprises ont indiqué qu'elles n'avaient pas demandé de crédit en raison des coûts de financement élevés, et 5 % avaient choisi de ne pas s'engager dans un processus de demande de crédit parce qu'elles croyaient que les banques rejetteraient leur demande.

d'autres entreprises est passée de 29 % à 26 %. L'écart pour la première période (24 % c. 29 %) est marginalement significatif ($p = 0,052$). Aucune différence dans la demande de crédit entre les périodes 1 et 2 n'était significative pour quelque groupe que ce soit.

Figure 6 : Évolution de la demande de crédit – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période - commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

3.4 Évolution de la numérisation des entreprises

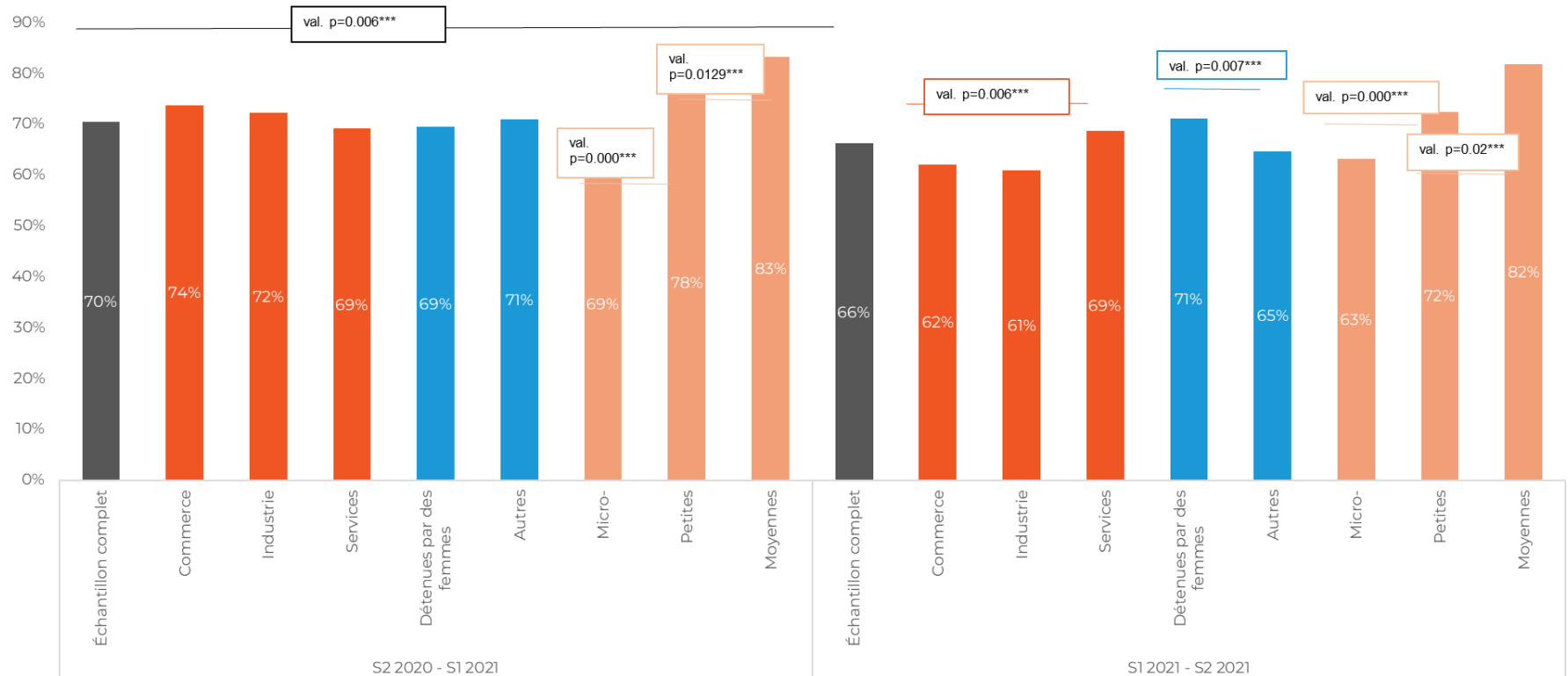
L'adoption des technologies numériques constitue l'un des facteurs déterminants à l'origine des changements observés sur le plan de la main-d'œuvre et de la situation économique au fil du temps. Cela était particulièrement évident pendant et après la pandémie, la numérisation ayant été un puissant vecteur de résilience qui a permis à certaines entreprises de maintenir leurs activités, en tout ou en partie, malgré les mesures de confinement (IDB, 2023). Dans le contexte de l'enquête, la numérisation s'entend des activités suivantes : prestation numérique de produits, recours à une plateforme numérique pour vendre des produits, recours à une plateforme numérique pour acheter des intrants, et ventes ou achats en ligne.

La figure 7 montre une légère diminution (de 70 % à 66 %, soit -4 %) de l'utilisation des technologies numériques pour l'ensemble de l'échantillon après le pic de la pandémie (mi-2020). Cela pourrait être le signe d'une modification des habitudes de consommation à la suite de l'allègement des mesures de confinement, moment où les entreprises ont renoué avec des processus convenant mieux aux transactions en personne. Par secteur, le commerce est passé de 74 % à 62 % et l'industrie, de 72 % à 61 %, tandis que les services sont restés essentiellement stables à 69 % (le commerce a dépassé les services de manière significative dans les deux périodes). Les différences dans l'utilisation des technologies numériques entre la période 1 et la période 2 pour le commerce et l'industrie étaient toutes deux statistiquement significatives (au niveau de 1 %).

Des tendances comparables se dégagent si on ventile les données par taille d'entreprise. Les micro- et petites entreprises ont réduit leur taux d'adoption technologique de 6 % (de 69 % à 63 % et de 78 % à 72 %), tandis que les moyennes entreprises ont connu un repli de seulement 1 % (de 83 % à 82 %), ce qui indique que le désengagement numérique des grandes entreprises est moins important (les contrastes entre les tailles sont significatifs pour les deux périodes; voir les valeurs p dans la figure). Dans le même ordre d'idées, les écarts d'utilisation des technologies numériques entre les périodes 1 et 2 pour les micro- et petites entreprises étaient tous deux statistiquement significatifs (1 % et 5 %, respectivement).

Comme le montre la figure 7, il est intéressant de constater que la numérisation des entreprises détenues ou dirigées par des femmes a augmenté (de 69 % à 71 %), tandis qu'elle a reculé pour les autres d'entreprises (de 71 % à 65 %), ce qui est venu creuser l'écart pour la deuxième période ($p = 0,007$). Seule la différence dans l'utilisation des technologies numériques entre les périodes 1 et 2 pour les entreprises non détenues ou non dirigées par des femmes (71 % c. 65 %) était significative (au niveau de 1 %).

Figure 7. Numérisation – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période - commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre

4. Mesurer l'incidence de l'accès au crédit sur la résilience des entreprises

4.1. Stratégie empirique

Cette section approfondit la façon dont l'accès au crédit pourrait avoir facilité la résilience et la reprise des entreprises après la pandémie de COVID-19. Pour y parvenir, nous avons mis au point le modèle de base suivant :

$$Y_{ijst} = \alpha + \alpha_j + \alpha_s + \alpha_t + \beta X_{ijst} + \gamma Z_{ijst} + \epsilon_{ijst}$$

Où Y_{ijst} est un ensemble de variables dépendantes d'intérêt envisagées pour une entreprise i menant des activités dans la région j , dans le secteur s au cours de l'année t . α_j représente les perturbations propres à la région où se trouvent les entreprises, α_s représente l'hétérogénéité propre au secteur, et α_t est un effet temporel fixe qui représente les perturbations annuelles qui touchent toutes les entreprises. X_{ijst} est une variable binaire qui prend la valeur 1 si l'entreprise a reçu du crédit. Z_{ijst} est un vecteur des caractéristiques propres aux entreprises, y compris l'âge et le genre du propriétaire ou des membres de l'équipe de direction, la « formalité » de l'entreprise (c.-à-d. une entreprise qui dispose d'un numéro aux fins de l'impôt), la taille de l'entreprise (micro-entreprise c. PME) et le recours à la numérisation⁹. Nous faisons également appel à des variables de contrôle si l'entreprise a des liens commerciaux (p. ex. associations commerciales, universités, chambres de commerce). β est donc le paramètre d'intérêt estimé, qui rend compte de l'effet moyen de l'accès au crédit sur les résultats de l'entreprise à l'étude. Tous les paramètres estimés sont robustes à l'hétéroscédasticité.

Nous avons estimé l'effet du crédit en faisant appel à plusieurs variables dépendantes pertinentes, y compris la **résilience de la main-d'œuvre** (c.-à-d. si l'entreprise indique ne pas avoir connu une diminution de la main-d'œuvre pendant la période d'observation). La **croissance de la main-d'œuvre** est également utilisée comme variable dépendante (c.-à-d. si l'entreprise indique avoir connu une augmentation de la main-d'œuvre pendant la période d'observation). Deux autres variables dépendantes considérées sont la **résilience économique** (c.-à-d. lorsque l'entreprise indique ne pas avoir connu une détérioration de sa situation économique globale) et la **croissance économique** (c.-à-d. lorsque l'entreprise indique avoir connu une amélioration de sa situation économique)¹⁰. Bien que certaines de ces variables de résultats puissent être corrélées, nous cherchons à déterminer si l'accès au crédit a permis aux entreprises de survivre ou de croître activement après la pandémie, sur la base de différentes mesures du rendement.

Le calcul d'une estimation sans biais de l'effet du crédit peut être influencé par l'autosélection qui survient au cours du processus de demande de crédit. En effet, les entreprises résilientes qui

⁹ Comme défini plus haut, « numérisation » s'entend de la prestation numérique de produits, du recours à une plateforme numérique pour vendre des produits, du recours à une plateforme numérique pour acheter des intrants, et des ventes ou achats en ligne.

¹⁰ Les variables « résilience économique » et « croissance économique » sont utilisées comme résultats généralisés, car il n'existe pas de variables dépendantes plus précises pour toutes les observations. Par exemple, seules les entreprises commerciales ont indiqué une diminution des ventes, et seules les entreprises industrielles ont indiqué des changements dans la production. Nous confirmons néanmoins que les variables dépendantes « résilience économique » et « croissance économique » sont liées à ces résultats plus précis par l'entremise de tests d'associations ((p = 0,000).

présentent une demande de crédit obtiennent souvent une réponse positive, peut-être en raison de la qualité de leurs données financières ou de leurs perspectives de croissance. L'échantillon d'entreprises qui obtiennent du crédit pourrait donc être faussé. Pour atténuer ce problème, nous avons fait appel à un algorithme d'appariement par scores de propension (ASP) pour produire des groupes d'entreprises ayant accès au crédit (groupe traité) et d'entreprises qui n'y ont pas accès (groupe témoin), aussi similaires que possible au regard des covariables observées et présentant des distributions de probabilité comparables en matière d'accès au crédit. Selon la méthodologie de Kreif et coll. (2013), nous avons adopté un modèle paramétrique courant pour générer des scores de propension au moyen d'une régression logistique exprimée comme suit :

$$p(X_{ijst}, \eta) = \frac{e^{\eta^T X_{ijst}}}{1 + e^{\eta^T X_{ijst}}}$$

Où η est un vecteur des paramètres et est approximé à l'aide des estimations de vraisemblance maximale $\hat{\eta}$ et des caractéristiques observables T_{ijst} et X_{ijst} , et où T_{ijst} est l'état de traitement des entreprises. Après le calcul des scores de propension, nous utilisons une approche de type plus proche voisin pour procéder à l'appariement et former notre groupe traité et notre groupe témoin. Ce rapport est validé dans les publications précédentes sur le sujet comme une bonne stratégie empirique pour gérer le compromis précision/erreurs dans les études par observation (Rassen et coll., 2012).

Il est important de reconnaître que l'appariement par scores de propension se fonde uniquement sur les variables observées et ne peut pas tenir compte des facteurs de confusion non mesurés. Il existe également un risque d'erreurs systématiques si le modèle de scores de propension est mal précisé, puisque ce dernier générera un mauvais appariement et des chevauchements et pourrait également être sensible au choix d'algorithme d'appariement. Pour atténuer ces problèmes, nous réalisons une série de tests d'équilibre au moyen des écarts moyens normalisés et des rapports de variance sur les caractéristiques observables des entreprises pour le groupe traité et le groupe témoin et examinons soigneusement la plage commune (c.-à-d. le chevauchement entre le groupe traité et le groupe témoin). Nous effectuons également plusieurs contrôles de robustesse en modifiant les caractéristiques ou l'algorithme d'appariement afin de vérifier si cela a une incidence sur les résultats (voir la section 6).

Nous interprétons globalement nos résultats avec prudence, mais estimons qu'ils sont révélateurs d'une forte corrélation. Nous reconnaissons également qu'une interprétation de causalité est davantage limitée dans ce cas.

4.2 Résultats principaux

Nous commençons par présenter les tests d'équilibre pour illustrer comment l'algorithme d'appariement mis en œuvre contribue au chevauchement des caractéristiques observables. Le tableau 2 présente les différences dans les écarts moyens normalisés et les rapports de variance pour un vaste ensemble de covariables entre le groupe traité et le groupe témoin. Parallèlement, la figure 8 en annexe représente graphiquement les résultats d'appariement par scores de propension. En ce qui concerne le test d'équilibre, toutes nos covariables ont des écarts normalisés d'environ 0

et des rapports de variance d'environ 1, ce qui dénote un bon équilibre (Zhang et coll., 2019). Comme tous les tests d'équilibre et toutes les analyses de chevauchement de la distribution des scores de propension donnent des résultats positifs¹¹, nous pouvons raisonnablement avoir confiance en nos estimations par régression, tout en sachant que nous ne pouvons tenir compte que des caractéristiques observables et que d'autres caractéristiques non observables pourraient influencer l'accès au crédit.

Les résultats indiquent que l'accès au crédit a augmenté la probabilité de résilience de la main-d'œuvre (c.-à-d. que la main-d'œuvre n'a pas été touchée négativement) de 4 % et la probabilité de croissance de la main-d'œuvre de 5 % pendant la pandémie. De la même manière, les entreprises qui ont obtenu du crédit étaient 4 % plus susceptibles d'être résilientes sur le plan économique et 7 % plus susceptibles de se développer (c.-à-d. de connaître une croissance des ventes, de la production, etc.). Il est important de souligner que ces estimations reposent sur des expériences vécues dans le cadre d'une économie secouée par une pandémie et ne devraient pas être extrapolées pour représenter l'effet du crédit en l'absence de perturbations négatives ou les répercussions de différents chocs. Il faut aussi garder à l'esprit que la pandémie de COVID-19 a été un choc tout à fait unique qui a eu des impacts considérables sur essentiellement tous les secteurs de l'économie.

L'un des sous-échantillons d'intérêt est composé d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes. Comme mentionné ci-haut, au cours de la pandémie, la demande de crédit au sein de ce segment a connu une augmentation disproportionnée par rapport à l'entreprise moyenne. Les données antérieures montrent également que le fait de donner accès au crédit aux femmes pourrait donner lieu à des avantages ou à des répercussions plus importantes en matière de bien-être, étant donné les difficultés d'accès au crédit auxquelles elles sont confrontées (Arraiz, 2023)¹². Lorsqu'on analyse les différentes répercussions entre les entreprises qui sont détenues ou dirigées par des femmes et celles qui ne le sont pas, on constate que les effets moyens sont induits par les effets observés chez les entreprises détenues ou dirigées par des femmes, comme le montre le tableau 4. Plus précisément, les effets estimés pour les entreprises détenues ou dirigées par des femmes sont plus importants et statistiquement significatifs pour presque tous les résultats, tandis qu'il n'y a aucun effet détectable sur les autres entreprises (le test d'équilibre pour les deux sous-échantillons se trouve aux tableaux 10 et 11 en annexe).

Malgré l'absence d'effet significatif sur le maintien de la main-d'œuvre des entreprises détenues ou dirigées par des femmes qui ont obtenu du crédit, elles étaient 11 % plus susceptibles de connaître une croissance de la main-d'œuvre, 12 % plus susceptibles d'être résilientes sur le plan économique et 15 % plus susceptibles de connaître une croissance économique. Nous calculons également l'écart entre les estimations pour chaque groupe afin de déterminer si les effets du traitement sont hétérogènes. Nous constatons d'ailleurs que l'effet du traitement était environ 10 % plus élevé (colonnes 3, 5 et 7 du tableau 4) pour les entreprises détenues ou dirigées par des

¹¹ Des graphiques supplémentaires de score de propension pour les sous-échantillons examinés dans cette section (figures 15 et 16) sont disponibles en annexe.

¹² Par exemple, dans les deux ans suivant l'obtention de crédit, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont connu un accroissement des ventes de 41 % comparativement à une moyenne de 19 % pour toutes les entreprises qui ont obtenu du crédit pendant la même période. Ce résultat est conforme aux résultats présentés dans le tableau 4.

femmes comparativement aux autres entreprises en ce qui a trait à la croissance de la main-d'œuvre, à la résilience économique et à la croissance économique. Aucune différence notable n'a été décelée entre les deux groupes relativement à la probabilité de renforcement de la résilience de la main-d'œuvre. Cela pourrait être attribuable au marché du crédit, puisque les entreprises détenues ou dirigées par des femmes respectent davantage les conditions de remboursement des prêts et sont donc moins susceptibles de se voir imposer des pénalités. Cette situation maximise donc l'effet positif net de l'accès au crédit (IDB Invest, 2023).

En ce qui concerne la taille, nos calculs indiquent que les micro-entreprises traitées sont 7 % plus susceptibles de conserver leur main-d'œuvre par rapport aux micro-entreprises non traitées. Cela dit, il n'y a aucune différence statistiquement significative en ce qui concerne la croissance de la main-d'œuvre, la résilience économique et la croissance économique après l'octroi du crédit (tableau 5). Cela pourrait indiquer que les micro-entreprises exercent leurs activités avec des ressources très limitées, y compris sur le plan des ressources humaines, et que le fonds de roulement supplémentaire sert uniquement à maintenir le volume de production pendant les perturbations. D'autres obstacles qui entravent la croissance des micro-entreprises pourraient également être en cause, par exemple un accès limité aux marchés, le manque de main-d'œuvre qualifiée, des infrastructures inadéquates ou un environnement réglementaire défavorable. Les PME étaient environ 10 % plus susceptibles de signaler une croissance de la main-d'œuvre, 7 % plus susceptibles de faire état d'une résilience économique et 11 % plus susceptibles de déclarer une croissance économique. Ces résultats laissent croire que l'accès au crédit a surtout bénéficié aux entreprises comptant plus de 10 employés (c.-à-d. pas les micro-entreprises) à mesure que la reprise s'est accentuée.

Pour terminer, nous comparons les deux cohortes à l'étude (période 1 : S1 2020 à S2 2020; période 2 : S2 2020 à S1 2021). Le tableau 6 montre que les effets du traitement du crédit sont beaucoup plus prononcés dans la deuxième période. Ce résultat demeure valide pour toutes les variables dépendantes, soit la résilience de la main-d'œuvre, la croissance de la main-d'œuvre, la résilience économique et la croissance économique. Nous constatons également qu'au cours de la première période, les entreprises qui ont obtenu du crédit ont connu un moins bon rendement sur le plan de la main-d'œuvre et de la résilience économique que les entreprises qui font partie du groupe témoin. Cela pourrait être attribuable au fait que le besoin initial de crédit découle d'un rendement relativement faible. L'impact plus marqué du crédit durant la deuxième période pourrait s'expliquer par de meilleures conditions économiques propices à la croissance des entreprises bénéficiant d'un accès au crédit. Ce résultat cadre également avec ceux présentés dans les publications précédentes sur le sujet, selon lesquelles l'effet positif de l'accès au crédit sur le rendement des entreprises s'observe au bout d'un certain temps (Arraiz, 2023). Nous n'observons pas les mêmes entreprises au fil du temps, mais il se peut que celles qui ont obtenu du crédit et qui ont été sondées au cours de la deuxième période aient également obtenu du financement au cours de la première période en raison des nombreux programmes d'accès au crédit offerts pendant la pandémie.

Tableau 2. Test d'équilibre (échantillon complet)

	Écarts normalisés	Rapport de variance	Obs.
Âge	0,036	0,936	2780
Âge au carré	0,003	1,021	2780
Détenues/dirigées par des femmes	0,025	1,021	2780
Micro	0,027	1,004	2780
Liens commerciaux	0,011	0,979	2780
Entreprise formelle	0,012	0,957	2780
Numérisation	-0,002	1,003	2780
Secteur			
Industrie	0,014	1,016	2780
Services	-0,023	0,994	2780
Commerce	0,012	1,010	2780
Région			
Antioquia	-0,023	0,971	2780
Caribe	-0,005	0,991	2780
Bogotá	-0,007	0,992	2780
Centre	0,023	1,067	2780
Est	-0,016	0,960	2780
Pacífica	0,018	1,059	2780
Valle del Cauca	0,032	1,114	2780
Durée			
S2 2020-S1 2021	-0,141	1,005	2780
S1 2021-S2 2021	0,141	1,005	2780

Remarques : L'écart moyen normalisé est une statistique courante qui correspond à l'équilibre de la distribution des covariables entre un groupe traité et un groupe témoin. Un écart d'environ 0 correspond à un bon équilibre. De façon analogue, un rapport de variance d'environ 1 correspond à un bon équilibre¹³.

¹³ Voir [Zhang et coll. \(2018\)](#).

Tableau 3. Incidence du crédit sur les résultats des entreprises

	Résilience de la main- d'œuvre		Croissance de la main- d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Panel A : Groupe traité c. groupe témoin								
Groupe traité	0,040**	(0,020)	0,050**	(0,021)	0,044**	(0,020)	0,068***	(0,024)
Moyenne du groupe traité	0,831	(0,006)	0,277	(0,008)	0,819	(0,006)	0,473	(0,008)
Moyenne du groupe témoin	0,791	(0,005)	0,226	(0,006)	0,776	(0,006)	0,404	(0,007)
Panel B : Caractéristiques de base, groupe traité c. groupe témoin								
<i>Variables au niveau des entreprises</i>								
Âge	0,041	(0,010)	0,041	(0,010)	0,041	(0,010)	0,041	(0,010)
Âge au carré	-0,001	(0,000)	-0,001	(0,000)	-0,001	(0,000)	-0,001	(0,000)
Détenues/dirigées par des femmes	0,236	(0,094)	0,236	(0,094)	0,236	(0,094)	0,236	(0,094)
Micro	-0,388	(0,092)	-0,388	(0,092)	-0,388	(0,092)	-0,388	(0,092)
Liens commerciaux	0,117	(0,120)	0,117	(0,120)	0,117	(0,120)	0,117	(0,120)
Entreprise formelle	0,227	(0,197)	0,227	(0,197)	0,227	(0,197)	0,227	(0,197)
Numérisation	-0,103	(0,102)	-0,103	(0,102)	-0,103	(0,102)	-0,103	(0,102)
Observations	2 780	2780	2 780	2780	2 780	2780	2 780	2780
Région (EF)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Secteur (EF)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Durée (EF)	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écarts-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité.

4.3 Contrôles de robustesse

Pour veiller à ce que les conclusions présentées ci-dessus ne dépendent pas des conditions d'appariement appliquées, nous utilisons deux stratégies de recalibrage : modifier le nombre de voisins possibles au cours du processus d'appariement tout en conservant la même distance de caliper; et conserver le même nombre de voisins tout en changeant la distance caliper. En ce qui concerne les plus proches voisins, nous avons exécuté de nouveau l'algorithme d'appariement en faisant passer le nombre de voisins de 3 à 5, puis à 7, tout en conservant la distance caliper à 0,25. De façon générale, il est préférable d'opter pour une distance caliper qui équivaut environ au quart de l'écart-type du logit du score de propension (Austin, 2011). Dans notre cas, cette valeur est de 0,13; nous avons cependant utilisé une distance de 0,25, car il s'agit de la distance minimale pour laquelle l'ensemble de données pourrait s'adapter au processus d'appariement. La plus petite quantité de voisins dont l'algorithme d'appariement pouvait tenir compte était donc de 3. Il s'agissait de la valeur minimale admissible conformément aux meilleures pratiques selon lesquelles l'appariement optimal se situe habituellement entre 1 et 2 (Austin, 2010). Nous augmentons l'intervalle des voisins de 2 et de 4, ce qui cadre avec les distances utilisées dans les publications précédentes sur le sujet pour valider le compromis biais-variance au moment d'estimer les effets du traitement (ibid.). Nous conservons également le nombre de voisins à 3 et doublons et triplons, respectivement, la distance caliper¹⁴.

Comme le montre le tableau 7, nos estimations des effets du crédit faisant appel à la totalité de l'échantillon demeurent positives et statistiquement significatives pour toutes les combinaisons (à l'exception de la résilience de la main-d'œuvre [voisin 3 et distance caliper de 0,75]).

Nous avons répété ce processus à l'aide des mêmes sous-échantillons d'entreprises détenues ou dirigées par des femmes et de micro-entreprises). En général, nos contrôles de robustesse ont donné des résultats semblables, à savoir des effets estimés positifs et statistiquement significatifs pour divers rajustements de l'algorithme d'ASP pour les entreprises détenues ou dirigées par des femmes, et, des résultats négligeables pour les micro-entreprises (tableaux 8 et 9). Il faut mentionner que l'algorithme d'appariement n'a pas pu tenir compte des voisins 5 et 7 dans l'échantillon des entreprises détenues ou dirigées par des femmes. Ces valeurs ne figurent donc pas dans les contrôles de robustesse.

Les erreurs-types générées dans le cadre du processus d'estimation de référence sont robustes à l'hétéroscédasticité. Pour valider la robustesse de nos résultats, nous avons également calculé de nouveau les écarts-types selon la méthodologie décrite par Arpino (2018), dans le cadre de laquelle les écarts-types sont calculés en fonction du nombre d'appariements. Les résultats sont comparables à ceux présentés ci-dessus, que l'on retrouve également dans le tableau 12 en annexe.

Enfin, nous avons réalisé plusieurs tests de placebo en assignant aléatoirement une catégorie de traitement à un sous-échantillon proportionnel d'entreprises, similaire à celui des entreprises ayant eu accès au crédit dans les données, puis en estimant de nouveau tous les modèles au moyen de

¹⁴ Comme l'a démontré Austin (2011) par l'entremise de la méthode de Monte Carlo, le doublement et le triplement de la distance caliper peut servir de contrôle de robustesse suffisant pour un algorithme d'ASP sans que les estimations soient entièrement influencées par les erreurs.

ces échantillons simulés. Les résultats complets de ces tests sont présentés en annexe (tableau 13) et confirment que les principaux résultats sont maintenus dans presque toutes les spécifications.

Tableau 4. Effets du traitement : entreprises détenues/dirigées par des femmes c. d'autres entreprises

	Résilience de la main-d'œuvre		Croissance de la main-d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Panel A : Groupe traité c. groupe témoin, entreprises détenues/dirigées par des femmes (n=867)								
Groupe traité	0,045	(0,032)	0,112***	(0,032)	0,121***	(0,035)	0,153***	(0,034)
Moyenne du groupe traité	0,844	(0,011)	0,301	(0,014)	0,824	(0,012)	0,499	(0,015)
Moyenne du groupe témoin	0,799	(0,009)	0,189	(0,010)	0,703	(0,011)	0,346	(0,012)
Panel B : Groupe traité c. groupe témoin, autres entreprises (n=1913)								
Groupe traité	0,041	(0,024)	0,018	(0,024)	0,024	(0,021)	0,050*	(0,027)
Moyenne du groupe traité	0,832	(0,007)	0,268	(0,009)	0,825	(0,008)	0,475	(0,010)
Moyenne du groupe témoin	0,791	(0,006)	0,250	(0,007)	0,800	(0,007)	0,425	(0,008)
Différence d'effet du traitement	0,003	(0,018)	0,094***	(0,021)	0,097***	(0,019)	0,103***	(0,024)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité. Les modèles estimés dans ce tableau incluent les mêmes ensembles de covariables de base et les mêmes effets fixes sur le modèle de base présentés au tableau 3.

5. Conclusions

Cet article, qui tire parti de données obtenues auprès d'entreprises colombiennes entre 2020 et 2021, examine les trajectoires de reprise inégales des entreprises par secteur, par taille et par genre (entreprises détenues ou dirigées par des femmes par rapport aux autres entreprises) à la suite de la pandémie de COVID-19. On constate que l'accès au crédit a significativement renforcé la résilience et la croissance des MPME, et que les effets sont hétérogènes selon les caractéristiques des entreprises.

Les résultats indiquent une reprise très inégale des entreprises à la suite de la pandémie en ce qui concerne la main-d'œuvre, le rendement économique, la demande de crédit et la numérisation. Même si de modestes hausses d'emploi ont été observées après la pandémie, les pertes d'emploi se sont poursuivies. Les moyennes entreprises ont connu une solide reprise, mais les micro-entreprises ont continué d'éprouver des difficultés. Les différences sectorielles sont marquées : les secteurs des services et de l'industrie ont créé le plus grand nombre d'emplois, tandis que le commerce a tiré de l'arrière. La demande de crédit a augmenté chez les grandes entreprises au fil du temps, ce qui indique que les micro-entreprises ont continué de souffrir d'un manque de liquidités malgré les programmes d'allégement. L'adoption du numérique a reculé à l'échelle des entreprises avec le retour des interactions en personne; or, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont élargi leur utilisation des technologies numériques, ce qui tranche avec les baisses observées dans d'autres entreprises. Même si les entreprises détenues ou dirigées par des femmes sont mieux parvenues à préserver les emplois, leurs perspectives économiques se sont davantage détériorées.

L'accès au crédit a considérablement amélioré les perspectives de reprise. Premièrement, pour l'échantillon complet, l'accès au crédit a augmenté la probabilité de maintenir les emplois de 4 % et d'augmenter la main-d'œuvre de 5 %. De même, les entreprises ayant bénéficié d'un accès au crédit étaient plus susceptibles de faire preuve de résilience économique (4 %) et de se développer (7 %). Deuxièmement, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont bénéficié de l'accès au crédit de façon disproportionnée : celles qui ont obtenu du crédit étaient 11 % plus susceptibles d'accroître leur main-d'œuvre, 12 % étaient plus susceptibles de faire preuve de résilience économique, et 15 % étaient plus susceptibles de se développer par rapport aux autres entreprises qui n'avaient pas accès à du crédit, sans effet statistiquement important pour les autres entreprises. Troisièmement, les gains pour les micro-entreprises ont été limités : l'accès au crédit a amélioré le maintien de leurs effectifs (+7 %), mais n'a eu aucun effet significatif sur leur croissance ou leur résilience. Ce résultat est probablement attribuable à des contraintes structurelles qui vont au-delà des ressources financières. Les PME, quant à elles, ont connu d'importantes améliorations sur tous les plans (jusqu'à +11 %). Les effets du traitement étaient nettement plus vigoureux dans la deuxième période d'enquête, ce qui laisse entendre que les avantages du crédit se sont concrétisés à mesure que les conditions économiques se sont améliorées ou que ces effets ont été ressentis avec un certain décalage. Les résultats sont robustes à plusieurs rajustements de l'algorithme d'appariement des scores de propensions.

Les données présentées dans cette étude mettent en évidence le rôle essentiel de l'accès au crédit pour renforcer la résilience et la reprise des entreprises lors de perturbations systémiques, comme la pandémie de COVID-19. Or, la répartition inégale des avantages en fonction des caractéristiques liées à la taille, au secteur et à la propriété des entreprises nécessite des interventions stratégiques ciblées. Les micro-entreprises ont continué de souffrir d'un manque de liquidités malgré les programmes d'allègement, tandis que les PME et les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont le plus tiré parti des avantages découlant de l'accès au crédit, ce qui témoigne de disparités structurelles en matière d'inclusion financière. À la lumière de ces constatations, on peut affirmer que des politiques ou des interventions financières ciblées sont nécessaires pour élargir l'accès au crédit au sein des segments vulnérables.

Les institutions financières de développement jouent un rôle déterminant à cet égard. En fournissant des solutions financières et non financières aux établissements financiers locaux, elles aident ces dernières à répondre à la demande des consommateurs tout en demeurant financièrement viables et en respectant les exigences réglementaires, même en temps de crise.

En outre, de nouveaux produits financiers et processus d'approbation de crédit pourraient être requis pour atteindre les populations vulnérables, comme des prêts non garantis, des garanties partielles de crédit et des demandes de crédit simplifiées. Une assistance technique et des programmes d'éducation financière sont d'autres moyens d'aplanir les obstacles qui empêchent les populations vulnérables de pleinement accéder au crédit.

L'utilisation réduite du numérique observée au fil de la reprise des activités en personne met également en évidence la nécessité de déployer des mesures incitatives durables (subventions, crédits d'impôt, investissements dans les infrastructures, etc.) pour accroître la compétitivité et la résilience. Cela pourrait être particulièrement pertinent pour les petites entreprises.

Au-delà des interventions au niveau des entreprises, les décideurs politiques auraient avantage à accorder la priorité au renforcement du secteur financier et à la préparation aux situations de crise par l'entremise de réformes réglementaires qui assouplissent les conditions de prêt et de programmes de garanties soutenus par le secteur public pour mobiliser des capitaux privés. En conclusion, des mécanismes de suivi dynamiques et des cadres stratégiques souples sont indispensables pour assurer un suivi en temps réel de l'utilisation du crédit et du rendement des entreprises, et permettre un ajustement rapide des interventions à mesure que les conditions économiques évoluent. Prises ensemble, de telles mesures renforceraient la résilience du secteur privé, favoriseraient une croissance inclusive et aideraient les entreprises à mieux résister aux futurs chocs systémiques.

Bibliographie

- Acevedo, M.C., Lennon, J., Pereira, S., Yañez-Pagans, P. « The Impacts of the COVID-19 Pandemic on Firms in the Caribbean ». Development through the Private Sector Series, TN-29. Washington, DC, États-Unis : IDB Invest, 2023.
- Aktas, R., Acikalin, S., Bakin, B. et Celik, G. « The determinants of banks' capital adequacy ratio: Some evidence from South Eastern European countries ». *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 7(1 (J)), p. 79-88. 2015.
- Aktas, N., Croci, E., et Petmezas, D. « Is Working Capital Management Value-Enhancing? Evidence from Firm Performance and Investments ». *Journal of Corporate Finance* 30: 98–113. 2015.
- Amin, M., et Gomez, N. « Does Financial Development Reduce Gender Disparity in Top Manager Positions in Manufacturing SMEs in Developing Countries? » Policy Research Working Paper 10711. Banque mondiale. 2023. <http://hdl.handle.net/10986/40005>.
- Amin, M. et Viganola, D. « Does better access to finance help firms deal with the COVID-19 pandemic? Evidence from firm-level survey data ». *Journal of International Development*, 35(8), pp. 2578-2608. 2021.
- Arpino, B. « Propensity score matching with clustered data in Stata ». 11th Spanish Stata Conference. 2018. https://www.stata.com/meeting/spain18/slides/spain18_Arpino.pdf
- Arráiz, I. « Boosting Business Growth while Leveling the Credit Playing Field for Women MSMEs in Mexico ». IDB Invest. 2023.
- Arráiz, I., Meléndez, M. et Stucchi, R. « Partial credit guarantees and firm performance: evidence from Colombia ». *Small Bus Econ* 43, 711–724. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9558-4>. 2014. <https://doi.org/10.1007/s11187-014-9558-4>.
- Austin, P. C. « Statistical Criteria for Selecting the Optimal Number of Untreated Subjects Matched to Each Treated Subject When Using Many-to-One Matching on the Propensity Score ». *American Journal of Epidemiology* 172 (9): 1092–1097. 2010. <https://doi.org/10.1093/aje/kwq224>.
- Austin, P.C. « Optimal caliper widths for propensity-score matching when estimating differences in means and differences in proportions in observational studies ». *Pharmaceutical statistics*, 10(2), p. 150-161. 2011
- Bacchetta, P, Kenza B, et Poilly, C. « Corporate Cash and Employment ». *American Economic Journal: Macroeconomics* 11 (3): 30–66. 2019. <https://doi.org/10.1257/mac.20150191>.
- BBVA Research. Juan Sebastián González Patiño, María Claudia Llanes Valenzuela. « Una mirada a las MIPYMEs en Colombia ». 2024. https://www.bbvarsearch.com/publicaciones/colombia-una-mirada-a-las-mipymes-en-colombia/#detalle_tabs_publici (8 décembre 2025).
- Beck, T.H.L. et Mooney, H., 2021. « Financial development in the Caribbean ». Inter-American Development Bank.
- Blalock, G., Gertler, P.J., et Levine, D. « Financial Constraints on Investment in an Emerging Market Crisis ». *Journal of Monetary Economics* 55 (3): 568–591. 2008. <https://doi.org/10.1016/j.jmoneco.2008.01.005>.

Brennan, M. J., V. Maksimovic et J. Zechner. « Vendor Financing ». *Journal of Finance* 43 (5): 1127–1141. 1988. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1988.tb04764.x>.

Confecámaras, 2025. « Dinámica de creación de empresas en Colombia 2024 ». <https://confecamaras.org.co/wp-content/uploads/2025/01/dinamica-creacion-empresas-colombia-2025.pdf>

Deloof, M. « Does Working Capital Management Affect Profitability of Belgian Firms? » *Journal of Business Finance & Accounting*, 30: 573-588.2003. <https://doi.org/10.1111/1468-5957.00008>

Deza et Beverinotti. « A Snapshot of Business Resilience in the Andean Region to Face COVID-19 ». Discussion Paper IDB-DP-00778. Washington, DC : IDB, 2020.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean. « Analysis of policies to support SMEs in confronting the COVID-19 pandemic in Latin America ». ECLAC, 2021. <https://www.cepal.org/en/publications/47145-analysis-policies-support-smes-confronting-covid-19-pandemic-latin-america>

Ferrando, A. et Ruggieri, A. « Financial Constraints and Productivity: Evidence from Euro Area Companies ». *International Journal of Finance & Economics* 23 (3): 257–82. 2018. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1615>

IDB et CGD. « Healthier Firms for a Solid Recovery: Support Policies for the Business Sector and Employment in Latin America and the Caribbean ». Washington, DC : IDB, 2022.

IDB Invest, « Women Rising: A study of the growing financial power of the women’s market in LAC, and what this means for financial institutions ». 2023.

Inter-American Development Bank. Powell, Andrew et Valencia, Oscar Mauricio (dir.). *Development in the Americas Series. « Dealing with Debt Less Risk for More Growth in Latin America and the Caribbean »*. 2023

« Regression-adjusted matching and double-robust methods for estimating average treatment effects in health economic evaluation ». *Health Services and Outcomes Research Methodology*, 13, pp.174-202. 2013.

Levine, O. et Warusawitharana, M., 2021. « Finance and productivity growth: Firm-level evidence ». *Journal of Monetary Economics*, 117, pp.91-107.

Mooney, H., Rosenblatt, D., Graham, M., Richardson, N., Acevedo, M.C., Pereira, S., Clayton, K., de Mendivil, C.O. et Gauto, V., 2022. *Caribbean Economics Quarterly : volume 11, numéro 2 : « Finance for Firms: Options for Improving Access and Inclusion »*.

Motta, V. « Lack of Access to External Finance and SME Labor Productivity: Does Project Quality Matter? » *Small Business Economics* 54: 119–134. 2020. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0082-9>.

Organisation mondiale du commerce. « Entrepreneurial Responses to COVID-19: Gender, Digitalization and Adaptive Capacity ». In *World Trade Organization Report*, chapitre 10, 185–209. 2023. <https://www.wto.org>.

Presbitero, A.F. et Rabellotti, R. « Credit access in Latin American enterprises ». *Firm Innovation and Productivity in Latin America and the Caribbean: The Engine of Economic Development*, p. 245-283. 2016.

Rassen, J.A., Shelat, A.A., Myers, J., Glynn, R.J., Rothman, K.J. et Schneeweiss, S. « One-to-many propensity score matching in cohort studies ». *Pharmacoepidemiology and drug safety*, 21, p. 69-80. 2012.

Rojas-Suarez et Fiorito, 2022. « Growing Smaller: COVID-19's Impact on Firm Size in Latin America ». Washington, DC : Center for Global Development. Bureau of Labor Statistics des États-Unis – Indices des prix à la production, 2022. <https://www.bls.gov/charts/producer-price-index/final-demand-1-month-percent-change.htm#>

Tunyi, A. A., Areneke, G., Tob-Ogu, A. et Khalid, S. « Doing more with more: Women on the board and firm employment ». *Journal of Business Research*, 154, 113385.2023.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.113385>

Zhang, Z., Kim, H.J., Lonjon, G. et Zhu, Y., 2019. « Balance diagnostics after propensity score matching ». *Annals of translational medicine*, 7(1).

Annexe 1

Figure 8. Graphique d'équilibre des scores de propension (échantillon complet)

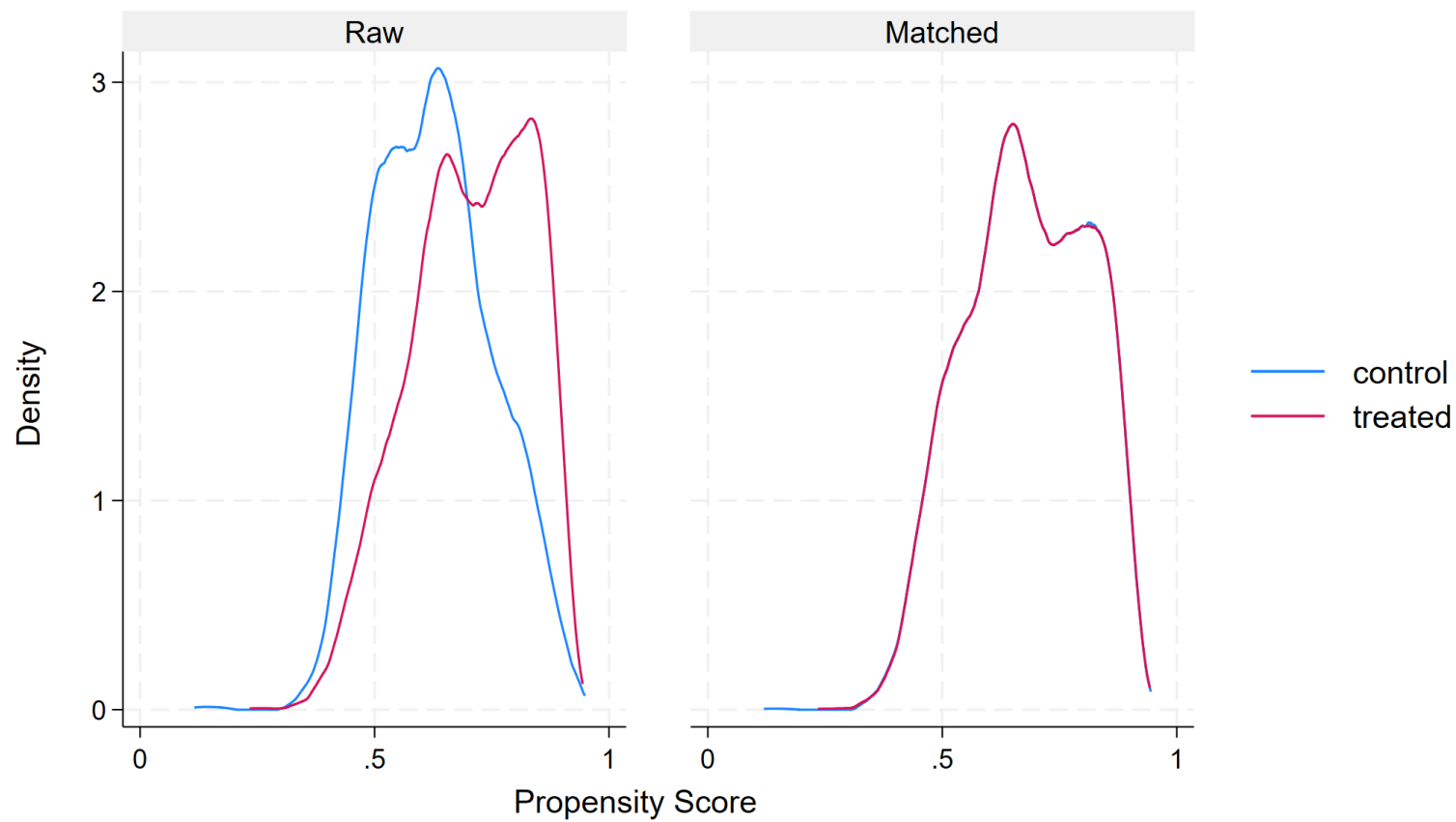


Tableau 5. Effets du traitement : Micro-entreprises c. PME

	Résilience de la main-d'œuvre		Croissance de la main-d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Panel A : Groupe traité c. groupe témoin, microentreprises (n=1285)								
Groupe traité	0,067**	(0,029)	0,002	(0,023)	0,000	(0,029)	0,031	(0,031)
Moyenne du groupe traité	0,806	(0,009)	0,172	(0,009)	0,775	(0,010)	0,421	(0,012)
Moyenne du groupe témoin	0,738	(0,009)	0,170	(0,008)	0,775	(0,009)	0,390	(0,010)
Panel B : Groupe traité c. groupe témoin, PME (n=1495)								
Groupe traité	0,071***	(0,026)	0,096	(0,031)	0,066***	(0,024)	0,140***	(0,032)
Moyenne du groupe traité	0,859	(0,008)	0,365	(0,011)	0,860	(0,014)	0,532	(0,012)
Moyenne du groupe témoin	0,788	(0,007)	0,269	(0,008)	0,793	(0,014)	0,392	(0,009)
Différence d'effet du traitement (B-A)	0,004	(0,018)	0,094***	(0,018)	0,067***	(0,017)	0,109***	(0,022)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité. Les modèles estimés dans ce tableau incluent les mêmes ensembles de covariables de base et les mêmes effets fixes sur le modèle de base présentés au tableau 3.

Tableau 6. Effets du traitement : période 1 c. période 2

	Résilience de la main-d'œuvre		Croissance de la main-d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Panel A : Groupe traité c. groupe témoin, période 1 (S1 2020-S2 2020) (n=1380)								
Groupe traité	-0,085***	(0,020)	-0,067	(0,066)	-0,045**	(0,020)	0,039	(0,051)
Moyenne du groupe traité	0,802	(0,009)	0,234	(0,010)	0,819	(0,008)	0,426	(0,011)
Moyenne du groupe témoin	0,887	(0,007)	0,301	(0,009)	0,864	(0,007)	0,387	(0,009)
Panel B : Groupe traité c. groupe témoin, période 2 (S2 2020-S2 2021) (n=1400)								
Groupe traité	0,127***	(0,030)	0,078	(0,030)	0,086***	(0,028)	0,101***	(0,034)
Moyenne du groupe traité	0,864	(0,008)	0,312	(0,011)	0,823	(0,009)	0,533	(0,012)
Moyenne du groupe témoin	0,737	(0,009)	0,234	(0,008)	0,736	(0,008)	0,432	(0,009)
Différence d'effet du traitement (B-A)	0,212***	(0,016)	0,145***	(0,019)	0,131***	(0,017)	0,062***	(0,021)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité. Les modèles estimés dans ce tableau incluent les mêmes ensembles de covariables de base et les mêmes effets fixes (exception faite de l'effet fixe temporel) sur le modèle de base présentés au tableau 3.

Tableau 7. Contrôles de robustesse (échantillon complet)

Échantillon complet (n=2780)					
	Voisins=3 Distance caliper=0,25 (1)	Voisins=5 Distance caliper=0,25 (2)	Voisins=7 Distance caliper=0,25 (3)	Voisins=3 Distance caliper=0,5 (4)	Voisins=3 Distance caliper=0,75 (5)
Variable dépendante = Résilience de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,040** (0,020)	0,046** (0,019)	0,046** (0,019)	0,040** (0,020)	0,028 (0,018)
Variable dépendante = Croissance de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,050** (0,021)	0,050** (0,020)	0,050** (0,020)	0,050** (0,020)	0,042* (0,021)
Variable dépendante = Résilience économique					
Groupe traité	0,044** (0,020)	0,055*** (0,018)	0,051*** (0,018)	0,044** (0,020)	0,040** (0,020)
Variable dépendante = Croissance économique					
Groupe traité	0,068*** (0,024)	0,083*** (0,022)	0,082*** (0,022)	0,068*** (0,024)	0,084*** (0,022)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écarts-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité.

Tableau 8. Contrôles de robustesse (entreprises détenues ou dirigées par des femmes seulement)

Échantillon complet (n=867)					
	Voisins=3 Distance caliper=0,25 (1)	Voisins=5 Distance caliper=0,25 (2)	Voisins=7 Distance caliper=0,25 (3)	Voisins=3 Distance caliper=0,5 (4)	Voisins=3 Distance caliper=0,75 (5)
Variable dépendante = Résilience de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,045 (0,032)	s. o.	s. o.	0,045 (0,032)	0,022 (0,032)
Variable dépendante = Croissance de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,112*** (0,032)	s. o.	s. o.	0,112*** (0,032)	0,084** (0,019)
Variable dépendante = Résilience économique					
Groupe traité	0,121*** (0,034)	s. o.	s. o.	0,121** (0,034)	0,096** (0,041)
Variable dépendante = Croissance économique					
Groupe traité	0,153*** (0,034)	s. o.	s. o.	0,153*** (0,023)	0,117*** (0,043)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écart-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité. L'algorithme d'appariement ne se résout pas avec les voisins 5 et 7.

Tableau 9. Contrôles de robustesse (micro-entreprises seulement)

Échantillon complet (n=1286)					
	Voisins=3 Distance caliper=0,25 (1)	Voisins=5 Distance caliper=0,25 (2)	Voisins=7 Distance caliper=0,25 (3)	Voisins=3 Distance caliper=0,5 (4)	Voisins=3 Distance caliper=0,75 (5)
Variable dépendante = Résilience de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,067** (0,029)	0,051* (0,029)	0,051* (0,031)	0,067** (0,029)	0,061** (0,029)
Variable dépendante = Croissance de la main-d'œuvre					
Groupe traité	0,002 (0,023)	0,002 (0,224)	0,004 (0,022)	0,002 (0,024)	0,001 (0,024)
Variable dépendante = Résilience économique					
Groupe traité	0,000 (0,029)	0,016 (0,030)	0,024 (0,029)	0,000 (0,028)	0,000 (0,027)
Variable dépendante = Croissance économique					
Groupe traité	0,031 (0,031)	0,028 (0,032)	0,021 (0,022)	0,031 (0,031)	0,025 (0,030)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écarts-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité.

Tableau 10. Test d'équilibre (entreprises détenues ou dirigées par des femmes seulement)

	Écarts normalisés	Rapport de variance	Obs.
Âge	0,002	0,913	867
Âge au carré	-0,020	0,980	867
Micro/petite	-0,041	0,986	867
Liens commerciaux	-0,060	1,136	867
Entreprise formelle	0,000	1 000	867
Numérisation	-0,035	1,048	867
Secteur			
Industrie	0,078	1,095	867
Services	-0,027	0,990	867
Commerce	-0,043	0,972	867
Région			
Antioquia	0,025	1,036	867
Caribe	-0,049	0,908	867
Bogotá	0,003	1,003	867
Centre	0,064	1,191	867
Est	-0,044	0,905	867
Pacífica	-0,001	0,998	867
Valle del Cauca	0,006	1,023	867
Durée			
S2 2020-S2 2021	-0,099	1,005	867
S2 2021-S2 2021	0,099	1,005	867

Remarques : L'écart moyen normalisé est une statistique courante qui correspond à l'équilibre de la distribution des covariables entre un groupe traité et un groupe témoin. Un écart d'environ 0 correspond à un bon équilibre. De façon analogue, un rapport de variance d'environ 1 correspond à un bon équilibre. Les régressions comprennent les effets fixes de la durée, du secteur et de la région.

Tableau 11. Test d'équilibre (micro-entreprises seulement)

	Écarts normalisés	Rapport de variance	Obs.
Âge	-0,123	0,643	1285
Âge au carré	-0,151	0,456	1285
Détenues/dirigées par des femmes	-0,062	0,943	1285
Liens commerciaux	0,014	0,981	1285
Entreprise formelle	0,021	0,940	1285
Numérisation	-0,018	1,015	1285
<i>Secteur</i>			
Industrie	0,011	1,014	1285
Services	-0,008	0,997	1285
Commerce	-0,002	0,999	1285
<i>Région</i>			
Antioquia	-0,053	0,934	1285
Caribe	-0,041	0,935	1285
Bogotá	-0,049	0,941	1285
Centre	0,056	1,190	1285
Est	0,075	1,223	1285
Pacífica	0,052	1,148	1285
Valle del Cauca	0,023	1,084	1285
<i>Durée</i>			
S2 2020-S1 2021	0,084	1,006	1285
S1 2021-S2 2021	-0,084	1,006	1285

Remarques : L'écart moyen normalisé est une statistique courante qui correspond à l'équilibre de la distribution des covariables entre un groupe traité et un groupe témoin. Un écart d'environ 0 correspond à un bon équilibre. De façon analogue, un rapport de variance d'environ 1 correspond à un bon équilibre. Les régressions comprennent les effets fixes de la durée, du secteur et de la région.

Figure 9. Graphique d'équilibre des scores de propension (entreprises détenues/dirigées par des femmes seulement)

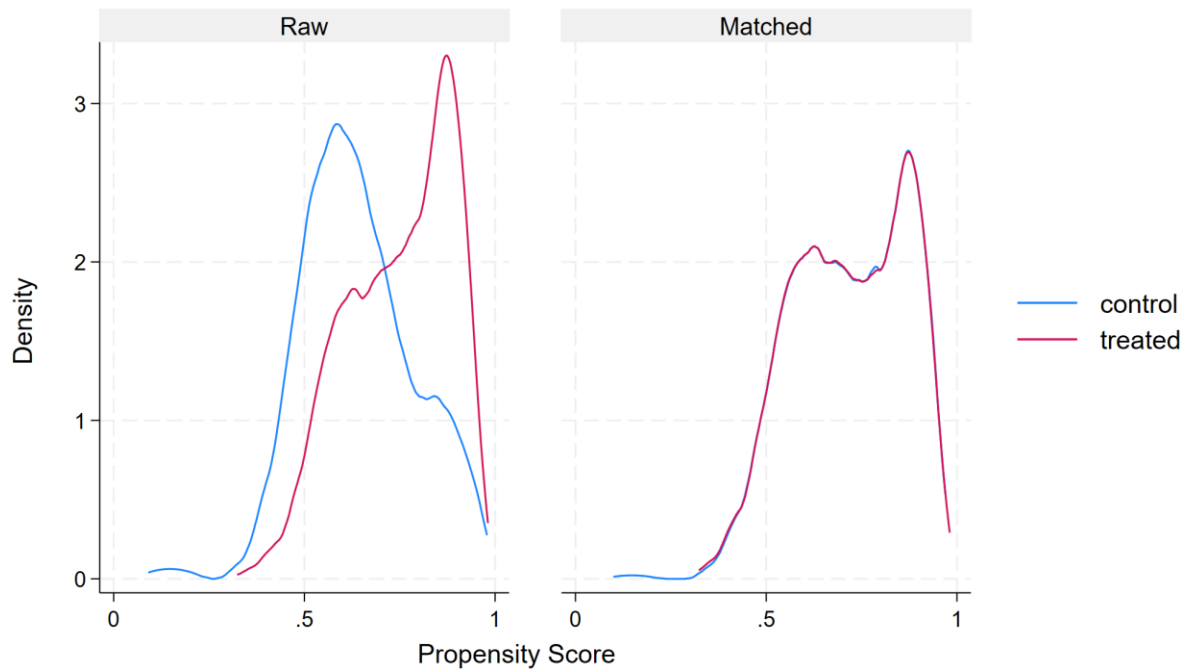


Figure 10. Graphique d'équilibre des scores de propension (micro-entreprises seulement)

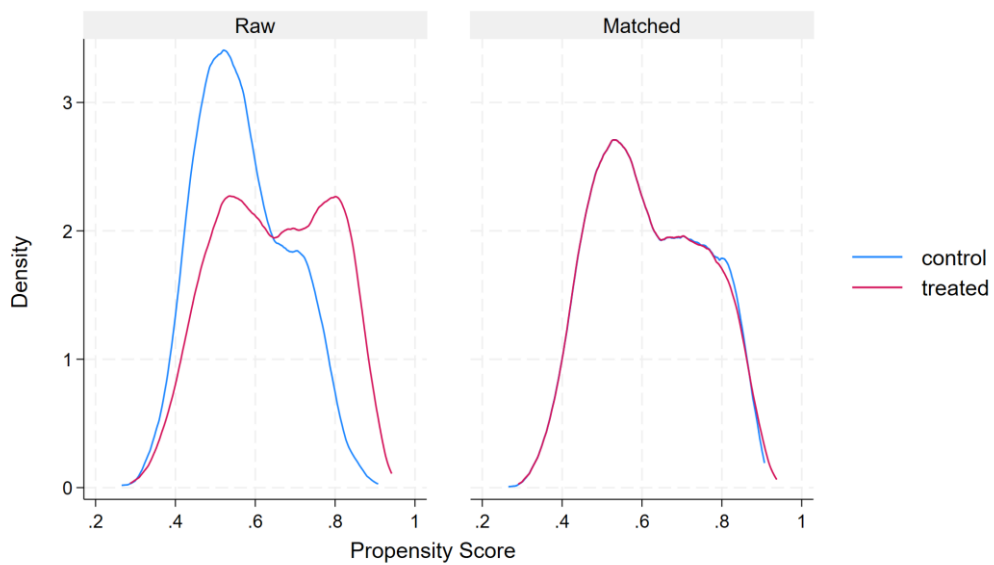


Figure 11. Raisons pour lesquelles les entreprises n'ont pas fait appel au crédit

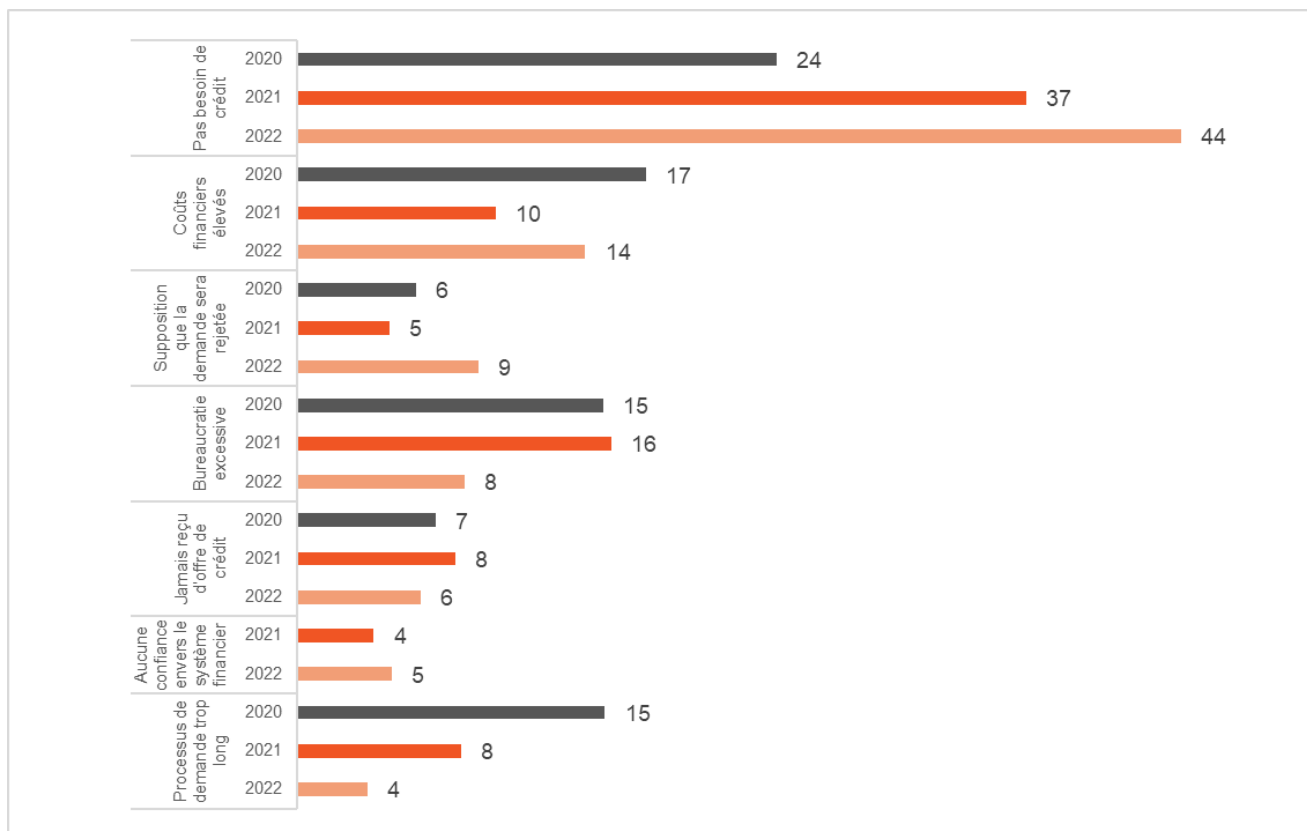


Tableau 12. Contrôles de robustesse : estimation de l'erreur-type alternative sur la base du nombre de concordances

	Résilience de la main-d'œuvre		Croissance de la main-d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Placebo 1	-0,018	(0,016)	-0,000	(0,018)	-0,003	(0,015)	0,018	(0,021)
Placebo 2	0,001	(0,015)	0,017	(0,017)	-0,010	(0,016)	0,007	(0,020)
Placebo 3	0,009	(0,016)	0,006	(0,018)	0,005	(0,016)	-0,012	(0,021)
Placebo 4	0,004	(0,016)	0,031*	(0,018)	-0,002	(0,015)	-0,026	(0,021)
Placebo 5	-0,032**	(0,015)	-0,009	(0,019)	-0,037**	(0,015)	-0,016	(0,021)
Placebo 6	0,030*	(0,016)	-0,004	(0,019)	0,000	(0,016)	0,009	(0,022)
Placebo 7	-0,003	(0,016)	-0,004	(0,019)	-0,008	(0,016)	-0,388	(0,022)
Placebo 8	-0,007	(0,015)	0,016	(0,019)	-0,023	(0,016)	0,014	(0,022)
Placebo 9	0,008	(0,016)	-0,022	(0,019)	-0,009	(0,016)	-0,020	(0,022)
Placebo 10	0,033**	(0,017)	0,031	(0,019)	0,030*	(0,017)	0,031	(0,022)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écarts-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité.

Tableau 13. Tests placebo sur les variables de résultat

	Résilience de la main-d'œuvre		Croissance de la main-d'œuvre		Résilience économique		Croissance économique	
	Coeff. (1)	Écart-type (2)	Coeff. (3)	Écart-type (4)	Coeff. (5)	Écart-type (6)	Coeff. (7)	Écart-type (8)
Placebo 1	-0,018	(0,016)	-0,000	(0,018)	-0,003	(0,015)	0,018	(0,021)
Placebo 2	0,001	(0,015)	0,017	(0,017)	-0,010	(0,016)	0,007	(0,020)
Placebo 3	0,009	(0,016)	0,006	(0,018)	0,005	(0,016)	-0,012	(0,021)
Placebo 4	0,004	(0,016)	0,031*	(0,018)	-0,002	(0,015)	-0,026	(0,021)
Placebo 5	-0,032**	(0,015)	-0,009	(0,019)	-0,037**	(0,015)	-0,016	(0,021)
Placebo 6	0,030*	(0,016)	-0,004	(0,019)	0,000	(0,016)	0,009	(0,022)
Placebo 7	-0,003	(0,016)	-0,004	(0,019)	-0,008	(0,016)	-0,388	(0,022)
Placebo 8	-0,007	(0,015)	0,016	(0,019)	-0,023	(0,016)	0,014	(0,022)
Placebo 9	0,008	(0,016)	-0,022	(0,019)	-0,009	(0,016)	-0,020	(0,022)
Placebo 10	0,033**	(0,017)	0,031	(0,019)	0,030*	(0,017)	0,031	(0,022)

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1. Écarts-types entre parenthèses. Erreurs robustes à l'hétéroscédasticité.

Remarque : Chaque test placebo attribue de manière aléatoire une catégorie de traitement à un sous-échantillon proportionnel d'entreprises de l'échantillon, similaire à celles ayant accédé au crédit dans les données, puis réévalue le modèle avec l'échantillon simulé.

Annexe II

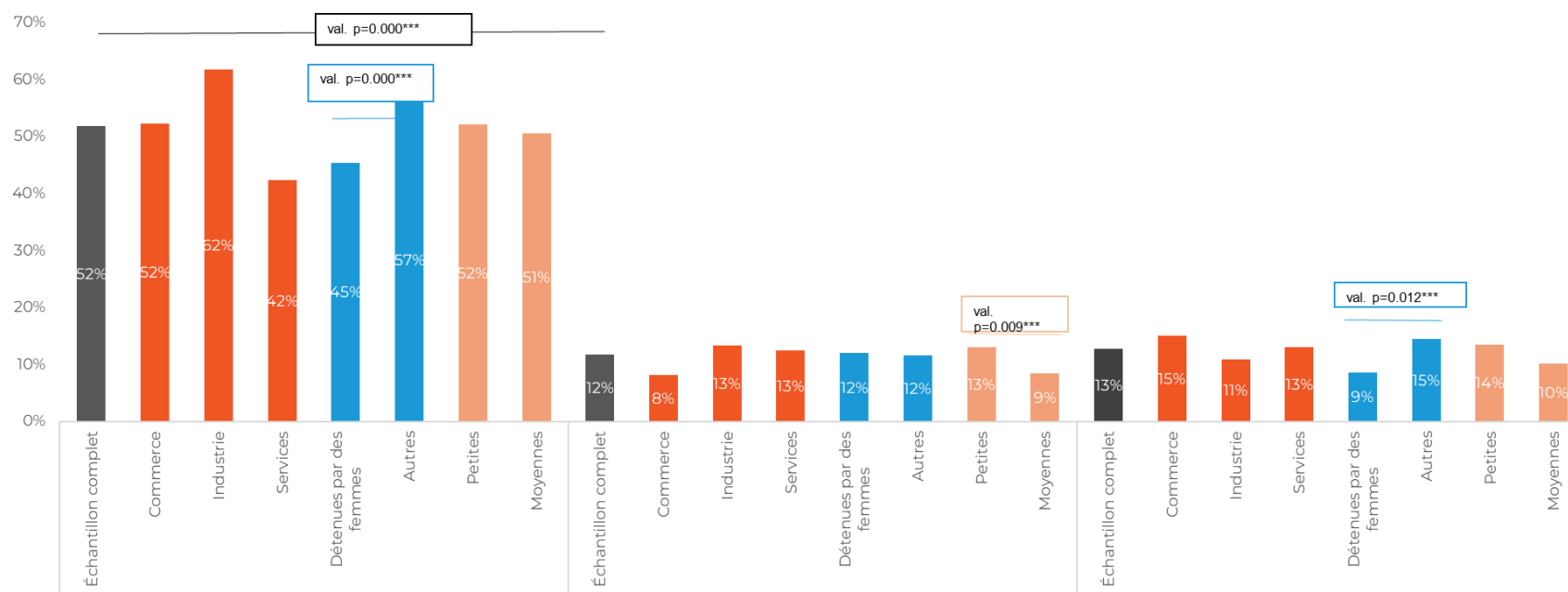
1. Comparaison et conception

La présente annexe uniformise trois vagues d'enquêtes pour soutenir l'analyse de la dynamique des entreprises pendant et après le choc de la pandémie. Comme la première vague (S2 2019 à S1 2020) exclut les micro-entreprises, les interprétations subséquentes les excluent également. Les résultats présentent les proportions des entreprises. Les valeurs p désignent deux tests t visant à déterminer les écarts entre les proportions dans une période donnée (ou un échantillon complet entre les périodes); seuls les contrastes statistiquement significatifs sont indiqués (* $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$).

2. Évolution des taux d'emploi

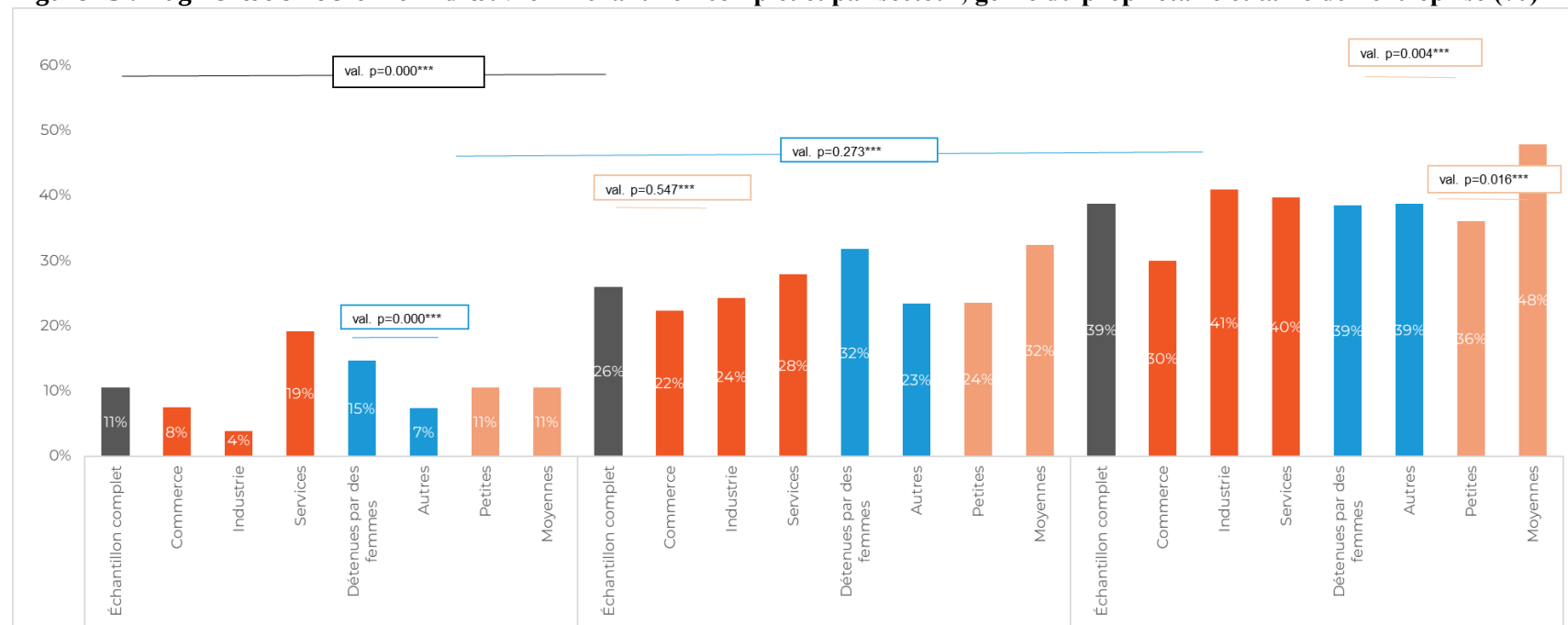
L'écart entre le choc de la pandémie et la reprise à la suite de celle-ci est flagrant. Entre la période du S2 2019 au S1 2020 et celle du S2 2020 au S1 2021, la proportion d'entreprises ayant signalé une diminution de leur main-d'œuvre est passée d'environ 52 % à environ 12 %. Pendant le choc de la pandémie, le secteur de l'industrie dépassait nettement celui des services, et les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont signalé moins de pertes d'emplois que les autres. Pendant la reprise, les diminutions étaient toutes faibles, et seuls quelques contrastes sectoriels importants ont été relevés. À l'inverse, la proportion de variations positives de l'emploi est passée d'environ 11 % (soit une entreprise sur dix) à environ 26 % (soit une entreprise sur quatre). Pendant la période de reprise, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes étaient beaucoup plus susceptibles d'accroître leur main-d'œuvre que les autres, et les moyennes entreprises ont dépassé les petites entreprises sur ce plan. Les augmentations se sont solidifiées à la période subséquente (S1 2021 à S2 2021), alors que les diminutions sont restées faibles et stables, ce qui reflète le retour à la normale. Ces changements incitent à analyser la situation économique perçue par les entreprises au cours des deux mêmes périodes.

Figure 12 : Diminution de la main-d'œuvre – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. À l'exception des échantillons complets, les comparaisons entre périodes sont présentées mais ne sont pas mentionnées dans le graphique ci-dessus. Codes de signification : * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

Figure 13 : Augmentation de la main-d'œuvre – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)

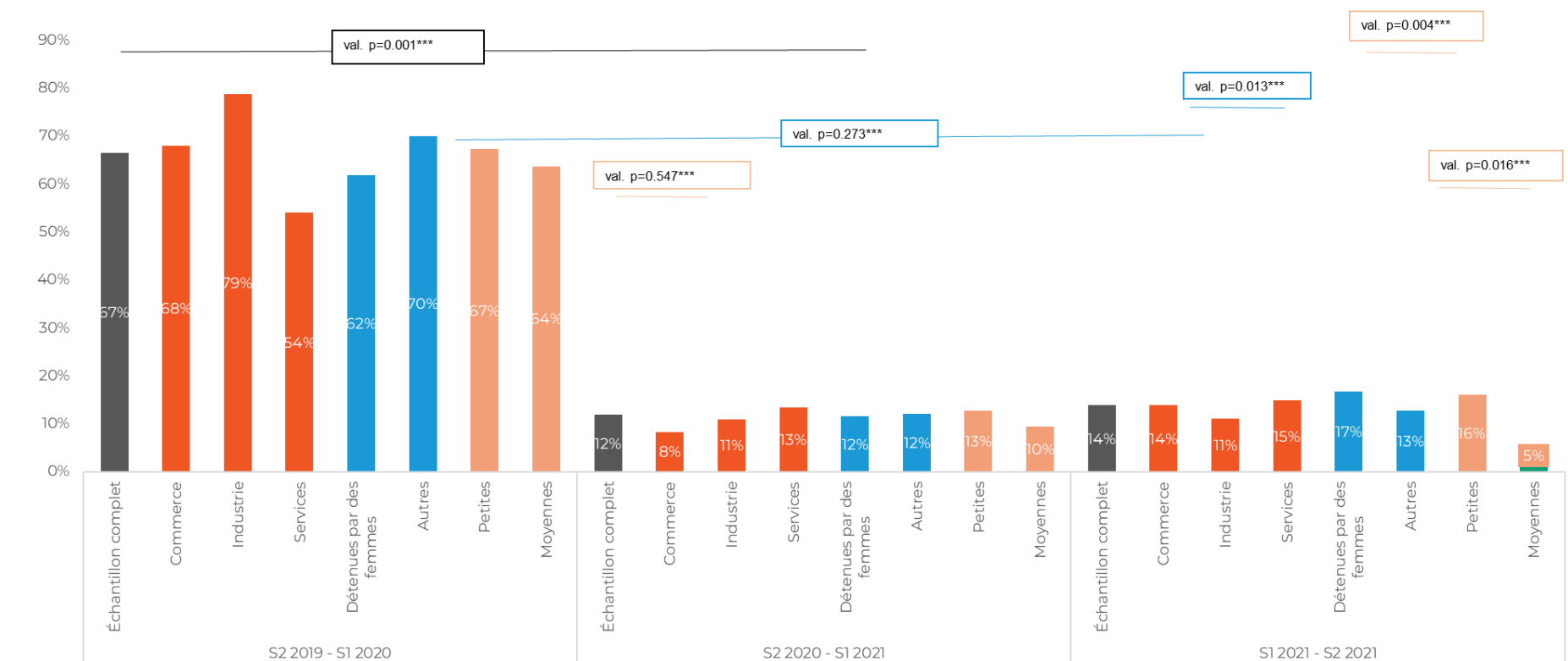


Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

3. Évolution de la situation économique

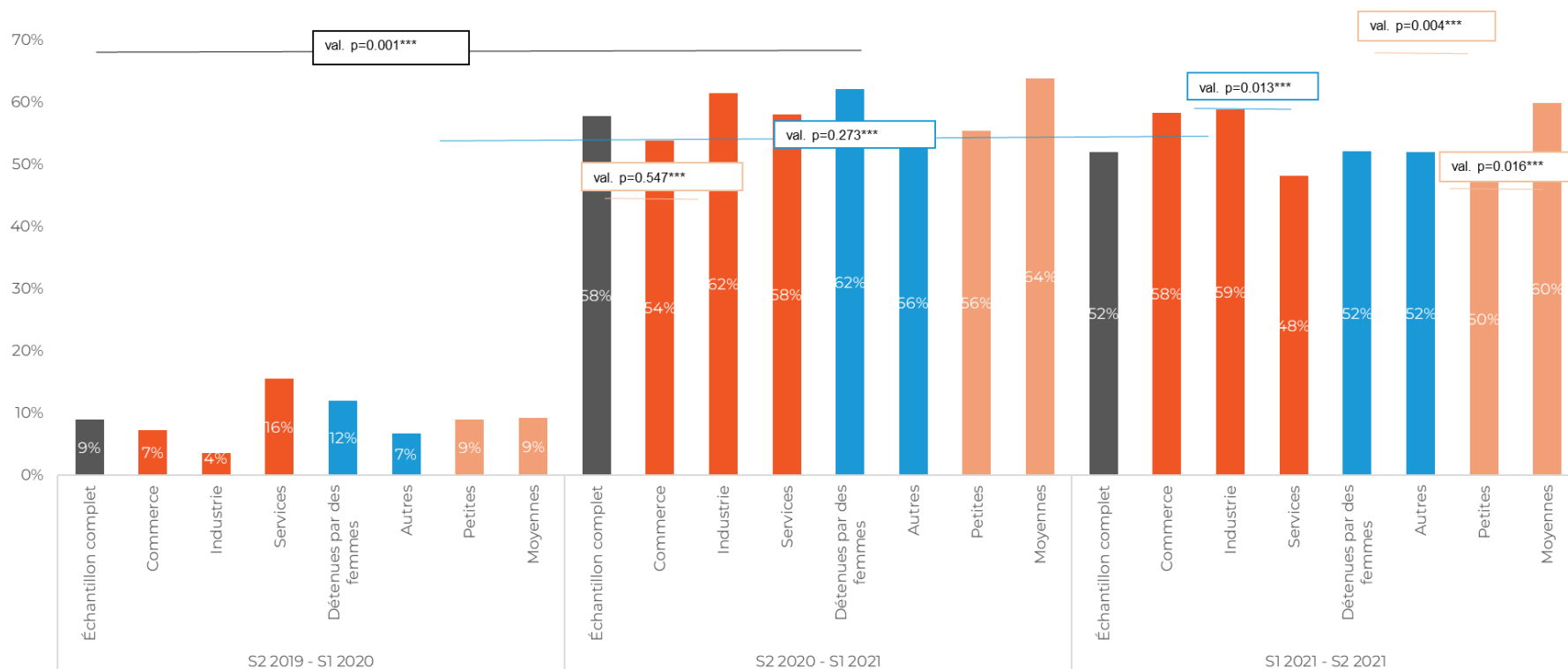
Les entreprises ayant signalé une détérioration de leur situation économique ont radicalement chuté entre la période du S2 2019 au S1 2020 ($\approx 67\%$) et la période du S2 2020 au S1 2021 ($\approx 12\%$). Pendant le choc de la pandémie, le secteur de l'industrie était nettement en moins bonne posture que les services, et les entreprises détenues ou dirigées par des femmes ont bien mieux résisté que les autres. À l'image du taux d'emploi, la proportion d'entreprises ayant signalé une amélioration de leur situation est passée d'environ 9 % à environ 58 % pendant la reprise postpandémique. Pendant la deuxième période, les entreprises détenues ou dirigées par des femmes étaient beaucoup plus susceptibles de signaler une amélioration que les autres entreprises, et les moyennes entreprises ont dépassé les petites entreprises sur ce plan. La troisième période présente des résultats modérés (amélioration : près de 50 %; détérioration : environ 15 %), mais la principale nouveauté est la variation importante entre les deux premières périodes. Ces évaluations sont naturellement liées aux besoins de crédit changeants des entreprises.

Figure 14 : Pourcentage d'entreprises ayant déclaré une détérioration de leur situation économique – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

Figure 15 : Pourcentage d'entreprises ayant déclaré une amélioration de leur situation économique – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)

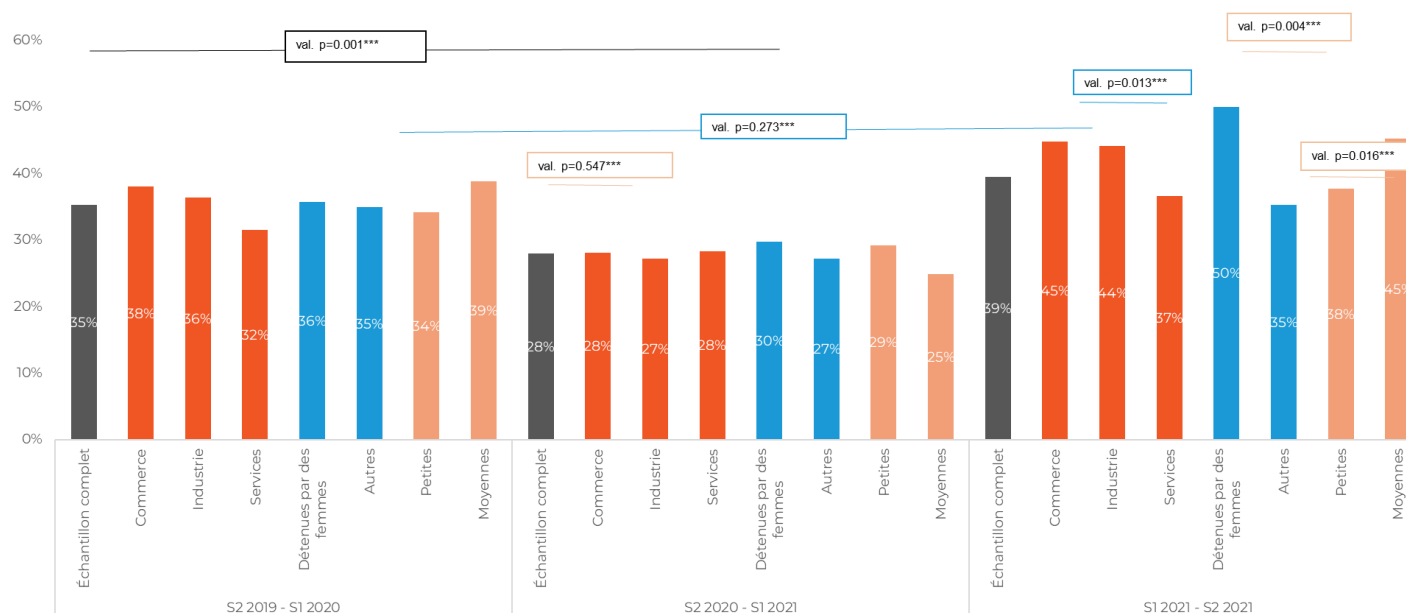


Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

4. Évolution de la demande de crédit

Lorsqu'on la compare à celle des deux premières périodes, la demande de crédit évolue de façon procyclique, avec un léger décalage. Pendant le choc ($\approx 35\%$ dans l'ensemble), la demande est élevée (conformément aux besoins de soutien) mais pendant la reprise, elle fléchit à environ 28% , à mesure que les pressions immédiates sur les liquidités s'estompent. Au cours de la troisième période, la demande reprend ($\approx 39\%$) et devient sensiblement plus élevée chez les entreprises détenues ou dirigées par des femmes que chez les autres entreprises, ce qui pourrait correspondre au passage du besoin de liquidités à la gestion du fonds de roulement et à l'ajustement financier.

Figure 16 : Pourcentage d'entreprises ayant demandé du crédit – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



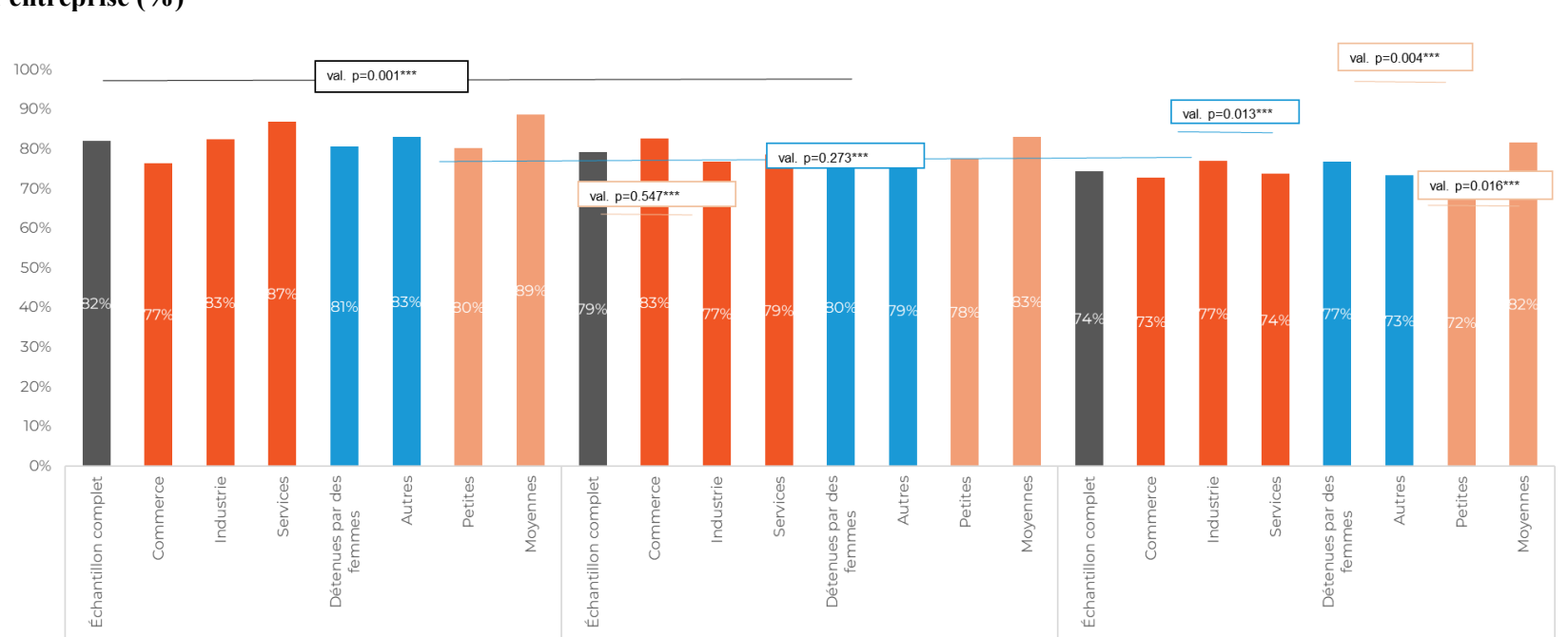
Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.

5. Évolution de l'adoption technologique

L'adoption technologique est élevée pendant le choc et la reprise, et n'a connu qu'un léger fléchissement. Elle était de 80 à 85 % entre le S2 2019 et le S1 2020 et d'environ 79 % entre le S2 2020 et le S1 2021. Pendant la pandémie, le taux d'adoption technologique était plus élevé dans les secteurs des services et de l'industrie que dans celui du commerce, et plus élevé pour les moyennes entreprises que pour les petites. Pendant la reprise, les moyennes entreprises ont maintenu leur avance (adoption plus importante pour les moyennes que pour les petites entreprises, une différence marquée), et certains contrastes sectoriels ont atteint le seuil de signification, comme indiqué. La troisième période montre un certain retour à la normale, mais les moyennes entreprises ont continué d'obtenir de meilleurs résultats en raison des capacités acquises pendant la période de choc, une situation soutenue par l'évolution de l'accès au crédit. Jumelée aux résultats concernant la main-d'œuvre et la perception, la

comparaison des deux premières périodes indique que les pratiques numériques adoptées sous la contrainte ont été en grande partie conservées pendant la période de reprise.

Figure 17 : Pourcentage d'entreprises ayant adopté la technologie – Échantillon complet et par secteur, genre du propriétaire et taille de l'entreprise (%)



Remarque : Les valeurs « p » correspondent aux résultats de tests t bilatéraux portant sur les différences de proportion d'entreprises entre les groupes indiqués entre crochets, pour chaque période. Seules les comparaisons statistiquement significatives sont indiquées; les contrastes non annotés (au sein d'une même période) ne sont pas significatifs aux seuils conventionnels. Codes de signification : * p < 0,10, ** p < 0,05, *** p < 0,01. Les comparaisons suivantes ont été estimées : i) échantillon complet sur l'ensemble des périodes (S2 2020 - S1 2021 c. S1 2021 - S2 2021); et ii) pour chaque période : commerce c. industrie et c. services; entreprises détenues/dirigées par des femmes c. autres entreprises; micro-entreprises c. petites entreprises, et petites entreprises c. moyennes entreprises. S1 désigne le premier semestre de l'année et S2, le second semestre.