

Le cycle de vie des entreprises

Les conséquences de la démographie des entreprises sur la politique économique

Jürg Müller et Basil Ammann

analyse

Cette analyse vise à explorer la démographie des entreprises et à estimer les coûts de création et de fermeture d'entreprises en Suisse. Les «pyramides des âges» de l'économie suisse montrent non seulement les effets des modifications législatives, mais aussi l'âge médian et moyen des différentes formes juridiques. D'après ces données, la plupart des entreprises sont très jeunes et la moitié des nouvelles entreprises ne survivent pas plus de cinq ans. Dans certains secteurs, ce chiffre est encore bien inférieur.

Cette courte durée de vie s'observe également dans d'autres pays. Ce cycle repose principalement sur des processus entrepreneuriaux, mais dépend aussi des fluctuations conjoncturelles. Il est intéressant de constater que la première année de la pandémie de Covid-19 a eu un impact différent sur la démographie des entreprises que les crises économiques précédentes. L'explication de cette irrégularité se trouve sans doute dans les mesures de soutien prises par l'Etat.

Idéalement, la politique économique devrait tenir compte de son influence sur la démographie des entreprises. La préférence devrait être accordée aux instruments qui servent les objectifs de stabilisation socio-politique et économique de manière équilibrée et sans entraver les processus de renouvellement des entreprises. En outre, les conditions-cadres pour la création et la fermeture d'entreprises devraient être optimisées. Dans cette analyse, on estime le potentiel d'économies annuelles entre 52 et 113 millions de francs, grâce à la numérisation des processus concernés.

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier les membres de la Commission d'Avenir Suisse, Christian Casal, Prof. Jean-Luc Cheneaux ainsi que Prof. Reto Föllmi pour leur aide précieuse. De nombreux experts de l'administration, d'universités et d'entreprises ont également apporté une contribution importante grâce à leur expertise. Les auteurs remercient tout particulièrement Daniel Bättig et Markus Stotz pour leur aide dans la navigation parmi les données du registre du commerce. Nina Kalbermatter a également participé activement à la recherche et à la rédaction. Les auteurs Jürg Müller, Basil Ammann et le directeur d'Avenir Suisse, Peter Grünenfelder, sont seuls responsables du contenu.

Editeur	Avenir Suisse, www.avenir-suisse.ch
Traduction	Justine Wieland
Relecture interne	Jérôme Cosandey, Antoine Duquet, Samuel Rutz
Conception	Carmen Sopi

© Février 2021 Avenir Suisse, Zurich

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur. Avenir Suisse étant intéressé à la diffusion des idées présentées ici, l'utilisation par des tiers des conclusions, des données et des graphiques de cette œuvre est expressément souhaitée à condition que la source soit indiquée de façon précise et bien visible et que les dispositions légales en matière de droits d'auteur soient respectées.

Télécharger www.avenir-suisse.ch/fr/publication/le-cycle-de-vie-des-entreprises/

_ Introduction	_ 4
1_ Les entreprises sont à la merci du changement	_ 5
_ Le succès n'est jamais garanti	5
_ Les crises sont synonymes de ralentissement	6
_ Encadré 1: «Les entreprises séculaires» s'élèvent souvent dans les crises	6
2_ L'économie dans son ensemble est en perpétuel changement	_ 8
_ Les taux de disparition élevés des entreprises sont la norme	8
_ Encadré 2: Où est l'optimum économique dans le va-et-vient?	10
_ Les crises économiques servent de catalyseurs	10
_ Encadré 3: Le phénomène des entreprises «zombies»	12
3_ La démographie et l'âge des entreprises en Suisse	_ 13
_ Des PME aux entreprises: aperçu du paysage entrepreneurial	13
_ La Suisse ne fait pas figure d'exception	14
_ La démographie des entreprises suit des tendances à long terme	16
_ L'économie suisse et ses «pyramides des âges»	19
_ Comment la crise du Covid-19 affecte-t-elle la démographie des entreprises?	19
_ Encadré 4: Les bouleversements économiques des pandémies ont des effets durables	19
4_ L'Etat et le cycle de vie des entreprises	_ 22
_ Les mesures anti Covid-19: jeu d'ombres et de lumières	22
_ Retour à des principes de politique économique sûrs	23
_ Les interfaces gouvernementales sont coincées dans l'ère de l'analogique	24
_ Encadré 5: Coûts des créations et fermetures d'entreprises en Suisse	24
_ Il faut utiliser le potentiel de la numérisation	26
5_ Conclusion	_ 28
_ Annexe A – Description de la source utilisée pour les données	_ 30
_ Annexe B – Estimation du coût de la création et de la fermeture	_ 32
Bibliographie	34

Introduction

Le public associe souvent les entreprises à la longévité. Des noms tels que Ford, Siemens ou Philips sont gravés dans la mémoire collective : le succès de ces entreprises est centenaire et elles sont toujours autant convoitées par les médias. Cependant, quiconque examine de plus près la démographie des entreprises se rend vite compte que ces «entreprises séculaires» relèvent plus de l'exception que de la règle.

Cette analyse décrypte le cycle de vie des entreprises sous différents angles. Alors que le chapitre 1 traite des mécanismes microéconomiques, le chapitre 2 ouvre le champ de vision sur l'économie dans son ensemble. Le chapitre 3 se concentre sur la démographie des entreprises en Suisse, et le chapitre 4 aborde les conséquences de la présente analyse sur la politique économique.

1. Les entreprises sont à la merci du changement

Une entreprise est généralement fondée, car un nouveau besoin a été exprimé par la société. Le but est de le satisfaire et de créer ainsi une valeur ajoutée. Certaines réussissent, mais généralement pour une courte durée. Très peu parviennent à fonctionner de manière rentable pendant des décennies.

C'est dans le secteur de la restauration que cette brièveté est peut-être la plus connue. Il y a une dizaine d'années, par exemple, nous avons connu un boom du Bubble-Tea, qui a mené à diverses créations d'entreprises : on pouvait même acheter cette fameuse boisson asiatique en Suisse. Mais ces entreprises ont très vite disparu, suite à la communication de prétendus risques sanitaires (Wirtschaftswoche 2012). Un exemple de chaîne de restaurants éphémères est celui des Desperados, qui ont ravi les papilles des Suisses avec de la cuisine mexicaine dans les années 2000. Mais en 2019, après plusieurs années couronnées de succès, l'entreprise ne semblait plus répondre au goût du public et a dû déposer son bilan (Handelszeitung 2019).

L'évolution de la demande explique généralement cette faible durée de vie. S'appuyant sur les compétences de leurs fondateurs, les entreprises répondent souvent à un besoin très spécifique. A l'heure actuelle, il est effectivement possible de combler un vide sur le marché. Mais l'environnement technologique et les préférences de la société sont en constante évolution. La demande peut disparaître aussi vite qu'elle est apparue. La raison d'être d'une entreprise est alors remise en question : soit l'entreprise se retire du marché, soit elle se réinvente.

Le succès n'est jamais garanti

Si une entreprise réussit à se réinventer, cela ne veut pas pour autant dire qu'elle durera dans le temps. L'ancienne marque de PC Commodore, fondée en 1954, est un exemple parlant (Die Welt 2018). Au départ, Commodore produisait des machines à écrire et à calculer. Dans les années 1970, l'entreprise a évolué au gré des besoins et a créé des micro-ordinateurs pour le monde professionnel, qui ont connu un grand succès commercial. Le Commodore 64 et l'Amiga ont marqué la révolution du micro-ordinateur dans les années 1980. Cependant, Commodore a manqué la vague d'innovation

suivante, les ventes se sont effondrées en quelques années et la clé a été mise sous la porte quarante ans après sa création. ⁻¹

Même les entreprises qui ont réussi pendant des décennies ne connaissent pas toujours le succès. Diverses études suggèrent que les entreprises «vieil- lissent» et que leur rentabilité diminue au fil des ans. Les raisons sont com- plexes (Agarwal et Gort 2002 ; Feser 2011 ; Loderer et Waelchli 2010) : d'une part, les instal- lations peuvent devenir obsolètes, les structures organisationnelles deviennent trop rigides et la bureaucratie augmente. Par conséquent, les ressources internes ne sont plus acheminées rapidement et facilement là où elles sont nécessaires. Dans la plupart des cas, les investissements et les dé- penses dans la recherche et le développement diminuent également. D'autre part, la politique interne change avec le temps : les intérêts particuliers aug- mentent, la gouvernance d'entreprise en souffre et l'objectif premier se perd de plus en plus. ⁻²

Les crises sont synonymes de ralentissement

La façon dont une entreprise vieillissante bataille pour sa survie se révèle souvent dans une crise économique profonde. Pour une entreprise déjà en difficulté, une telle crise peut s'avérer être la fameuse goutte d'eau qui fait déborder le vase. ⁻³ Certaines entreprises, en revanche, parviennent à sur- vivre à de telles crises. Dans ce cas, la crise permet souvent de ralentir, voire d'arrêter le processus de vieillissement, comme le montrent les entreprises suisses traditionnelles Nestlé, Rieter et Lonza (voir encadré 1).

Encadré 1

«Les entreprises séculaires» s'élèvent souvent dans les crises

La société suisse Rieter a vu le jour il y a plus de 200 ans. Fondée en 1795, la société commerciale a d'abord été prospère, mais le blocus continental de Napoléon a rendu le commerce plus difficile à partir de 1806. Rieter a cependant pu profiter de cette circons- tance en se convertissant en producteur de fil : cela a permis de compenser la disparition de l'offre en provenance des fabricants anglais de textile. Après que l'Angleterre a mis fin à l'exportation de machines textiles, Rieter a commencé à les produire elle-même, ce qui a posé les jalons de sa longue histoire de succès en tant que fabricant de machines hautement spécialisé (Baertschi 2012; FUW 2017; Tages-Anzeiger 2011).

-
- 1 Cette dernière décennie a également vu le déclin des fabricants de téléphones portables Nokia et Blackberry. Ces entreprises autrefois puissantes n'ont pas pris part à la révolution des smartphones et n'ont depuis qu'une résonance réduite sur le marché. (FT 2014; 2016)
 - 2 Le taux de survie des entreprises est également influencé par les caractéristiques des industries, des produits et des entreprises indivi- duelles (voir chapitres 2 et 3 ainsi que Agarwal et Gort 1996, et l'OCDE 2015). Une caractéristique pertinente semble être la taille de l'entreprise, bien que les effets soient en partie inverses. En matière d'innovation, les grandes entreprises peuvent bénéficier d'économies d'échelle, d'un accès plus facile au capital ou d'un plus grand pouvoir de marché, tandis que les petites entreprises ont d'autres avantages, car elles ont tendance à être moins bureaucratiques, à pouvoir prendre des décisions plus facilement et à être plus agiles (Vossen 1998).
 - 3 La faillite du groupe allemand de commerce de détail et de tourisme Arcandor après la crise financière est un exemple bien connu. En 2009, l'environnement défavorable a rendu difficile la recherche d'un nouvel investisseur et le redressement complet (Der Spiegel 2009), mais la faillite a été principalement attribuée à une mauvaise gestion dans les années qui avaient précédé la crise (Wirtschaftswoche 2009).

Face à Rieter, le groupe alimentaire Nestlé, fondé en 1866, fait presque figure de jeune pousse. Chez Nestlé aussi, c'est un bouleversement international qui a marqué un tournant décisif dans l'histoire de l'entreprise. Elle avait d'abord réussi à répondre à la demande de nouveaux types de produits laitiers, en particulier de lait concentré. Mais cette demande s'est brutalement effondrée après la Première guerre mondiale. Nestlé semblait subir le même sort que tant d'autres entreprises : des structures anciennes et un produit autrefois très vendu qui ne répondait plus aux goûts des clients.

L'année de la crise de 1921 s'est cependant révélée être un catalyseur d'innovation. Nestlé s'est réorganisée de façon radicale. La recherche interne a été massivement renforcée, transformant avec succès l'entreprise anciennement spécialisée dans la transformation du lait en productrice alimentaire à large échelle. L'innovation est devenue le leitmotiv, comme en témoignent par exemple les produits Nescafé et Nespresso. Après la crise, l'entreprise a revu sa politique de financement, en ayant recours à peu de financements externes, ce qui a encore renforcé sa résilience (Pffner 2021).

Un troisième exemple d'entreprise suisse traditionnelle est celui de Lonza. Fondée en 1897, la société pharmaceutique fait actuellement parler d'elle, car elle produit le vaccin Moderna contre le Covid-19 à Viège. Le fait que Lonza ait été choisie est également dû à une crise. Après la crise financière et de l'euro il y a une dizaine d'années, le site de production de Viège est devenu moins rentable. Lonza a ensuite créé le Biopark Ibex, un nouveau concept de développement et de production permettant une plus grande flexibilité dans la construction d'installations pour différentes entreprises partenaires. C'est ce qui a permis, entre autres, de mettre en place la production de vaccins pour Moderna en quelques mois seulement (Cicillini 2021).

Au niveau de l'entreprise, il existe donc divers mécanismes qui déterminent sa durée de vie. Leur compréhension est essentielle pour analyser le cycle de vie des entreprises. Du point de vue de politique économique cependant, la manière dont ces processus se déroulent au niveau macroéconomique est tout aussi importante.

2. L'économie dans son ensemble est en perpétuel changement

Le cycle de vie des entreprises est déterminé par des facteurs externes et internes. Certaines entreprises arrivent mieux à s'adapter aux changements de circonstances que d'autres. Mais combien sont-elles ? Et à quoi ressemble le paysage des entreprises ? Ouvrons donc le champ de vision sur l'économie dans son ensemble.

Les taux de disparition élevés des entreprises sont la norme

Dans les économies développées, le paysage des entreprises a été étonnamment dynamique au cours des dernières décennies. Globalement, selon le pays et la méthode d'enquête, environ 5 à 15% des entreprises quittent le marché chaque année (Agarwal et Gort 2002 ; OECD 2021).⁻⁴ Cependant, ces taux de disparition moyens pour l'ensemble des entreprises couvrent un certain laps de temps (Decker et al. 2014 ; Karahan et al. 2019) : ces taux sont particulièrement élevés durant les premières années d'une entreprise. Ils diminuent au fil du temps avant de se stabiliser à un niveau encore relativement élevé ou même d'augmenter à nouveau, suivant ainsi une courbe en U (Agarwal et Gort 2002).⁻⁵

Glossaire de la démographie des entreprises

Dans cette analyse, nous utilisons les concepts et définitions du manuel statistique de l'OCDE et d'Eurostat (2007) :

- Le **taux de disparition** (death rate) fait référence à la part des entreprises sortant du marché pendant une période donnée parmi toutes les entreprises.
 - Le **taux de création** (birth rate) fait référence à la part des nouvelles entreprises entrant sur le marché pendant une période donnée parmi toutes les entreprises.
 - Le **taux de renouvellement** des entreprises (churn rate) représente la somme des taux de création et de disparition des entreprises sur une période donnée.
 - Le **taux de survie** des entreprises nouvellement créées (survival rate of newly born enterprises) de la cohorte «t» au cours de l'année «t+n» est la proportion de toutes les entreprises créées au cours de l'année «t» qui ont survécu jusqu'à l'année «t+n» parmi toutes les entreprises créées au cours de l'année «t».
-

4 Cette fluctuation se reflète également sur le marché du travail (Davis et al. 1996 ; Haltiwanger 2012).

5 Voir le chapitre 1. Les plus grandes entreprises et cotées en bourse sont loin d'être immortelles. Par exemple, le taux de survie sur une période de dix ans des sociétés cotées à la Bourse de New York et à l'American Stock Exchange entre 1963 et 1995 n'est que de 61%. Environ deux tiers des décotations sont dues à des acquisitions (Baker et Kennedy 2002).

Dans les économies développées, les taux de disparition des jeunes entreprises sont particulièrement élevés, et les taux de survie sont par conséquent faibles. Plus de 50 % des nouvelles entreprises quittent le marché au cours des cinq premières années de leur existence (Colombelli et al. 2016 ; OECD 2015). La figure 1 illustre cette situation en utilisant les chiffres actuels de certains pays et révèle une image étonnamment uniforme.

Les taux de disparition élevés ne sont pas alarmants, car les entreprises ne sont en aucun cas devenues des espèces en voie de disparition ces dernières décennies. Au contraire, des entreprises ont toujours été fondées pour répondre aux évolutions de la société avec de nouveaux produits et services. Ces dernières années, le taux de disparition élevé s'est accompagné d'un taux de création légèrement plus élevé encore dans la plupart des pays (OECD 2015), y compris en Suisse (voir chapitre 3).

Figure 1

Dans les économies développées, environ la moitié des entreprises nouvellement créées cessent d'exister après cinq ans

Avec un faible taux de survie de ses nouvelles entreprises, la Suisse n'est pas un cas particulier au niveau international. Même s'il existe certaines différences entre les pays, on observe un paysage dynamique partout.



Les données pour la Suisse proviennent de l'OFS, celles des Etats-Unis de l'US Census Bureau et celles pour les autres pays de l'OCDE. Des différences méthodologiques entre les pays sont possibles.

(*) Les données pour la Corée ne comprennent que les entreprises ayant au moins un employé.

Source : OCDE (2021) ; OFS (2020a) – Udemo ; US Census Bureau (2021), propre représentation

Où est l'optimum économique dans le va-et-vient ?

Il existe des similitudes dans les taux de renouvellement des entreprises dans les économies développées, mais aussi des différences. Y a-t-il des pays qui sont plus proches de l'optimum ? Et où se situerait-il ? On ne peut malheureusement répondre à ces questions que de façon indirecte.

Selon une théorie commune, la forme d'organisation de l'entreprise entre toujours en jeu si elle permet de combiner les facteurs de production (travail, capital et terre) de manière plus efficace dans une structure hiérarchique que s'ils sont acquis séparément via le marché décentralisé. ⁻⁶ Un taux de renouvellement des entreprises particulièrement élevé ou faible n'est donc pas bon ou mauvais en soi pour une économie. Ce sont plutôt des facteurs fondamentaux tels que les technologies ou la taille du marché qui sont pertinents pour déterminer le taux idéal de renouvellement des entreprises. ⁻⁷ Toutefois, ce n'est pas parce qu'il n'y a pas d'optimum universel qu'il n'y a pas d'optimum du tout. Pour cela, il est essentiel qu'il y ait une concurrence des facteurs de production, que les entreprises puissent entrer librement sur les marchés et que les entreprises non-rentables ne soient pas maintenues en vie artificiellement.

Les crises économiques servent de catalyseurs

Outre les facteurs fondamentaux tels que l'évolution technologique, les développements macroéconomiques jouent également un rôle dans la fluctuation des entreprises. Les économies modernes sont caractérisées par des cycles économiques, par une séquence plus ou moins régulière de contractions et d'expansions. Les entreprises démarrent aussi bien en période de boom qu'en période de crise. Cependant, il semblerait que c'est en période de crise que plus d'entreprises disparaissent (Crane et al. 2020 ; Peris-Ortiz et al. 2014). ⁻⁸ L'évaluation de cette situation a toujours fait l'objet d'un débat controversé en économie.

Un point fixe dans ce débat est présenté par l'économiste Joseph Schumpeter. Il a en effet inventé l'idée de la «destruction créatrice», selon laquelle l'économie est animée par une succession de poussées d'innovation. Selon lui, les fluctuations conjoncturelles au niveau macroéconomique sont le re-

6 L'approche basée sur les coûts de transaction a été initiée par Ronald Coase (1937) et développée en permanence dès lors (voir Alchian et Demsetz 1972 ; Williamson 2007). Pour sa part, Coase a cité Dennis Holme Robertson pour illustrer de façon accrocheuse l'idée du jeu des entreprises (hiérarchie) avec le marché (coordination décentralisée) : «islands of conscious power in this ocean of unconscious co-operation like lumps of butter coagulating in a pail of buttermilk.» (Coase 1937, p. 388)

7 Voir par exemple, Asplund et Nocke (2006) pour l'impact de la taille du marché sur les taux de renouvellement des entreprises. Pour le rôle de la technologie dans la survie des entreprises, voir Agarwal (1996), ou l'OCDE (2015) pour la constatation que les taux de renouvellement des entreprises diffèrent selon les secteurs. Colombelli et al. (2016) et Shane (2009) soulignent également à juste titre que, d'un point de vue économique, la «classe» des entreprises est plus pertinente que leur «masse». Dans la littérature scientifique, il n'y a donc guère de résultats généralement valables sur le taux de renouvellement optimal des entreprises. Pour lire une des rares publications sur le sujet, voir Eliasson et al. (2005).

8 Toutefois, les différences sont moins importantes qu'on ne le pense généralement. Crane et al. (2020) notent par exemple qu'aux États-Unis, les taux de mortalité des entreprises ont fortement augmenté après la crise financière de 2008 par rapport aux crises précédentes. Mais même à l'époque, ils n'ont augmenté «que» d'environ 1,5 point de pourcentage.

vers de l'innovation et de la croissance économique à long terme. ⁻⁹ D'autres économistes considèrent que ces effets positifs sont beaucoup trop faibles et soulignent plutôt les effets négatifs des crises. Cette école de pensée économique se base sur John Maynard Keynes, qui a plaidé pour une politique économique active au lendemain de la Grande Dépression (Keynes 1936).

Si les dépressions entraînent indéniablement des réactions macroéconomiques (et surtout monétaires) en chaîne qu'il faut éviter, certains économistes soulignent que même des récessions normales laissent de profondes cicatrices dans une économie. Pour eux, les crises économiques sont associées à des manques d'efficacité (Caballero et Hammour 2005; Stiglitz 1993), ce qui va à l'encontre de la logique schumpétérienne. Les faillites entraîneraient une perte de connaissances et une réduction des investissements dans la recherche et le développement des entreprises existantes, ce qui aurait un impact négatif sur le développement économique futur (Hall 1992). ⁻¹⁰

En revanche, une vaste littérature scientifique s'est développée au sujet de cette «destruction créatrice», attribuant une fonction purgative aux crises. ⁻¹¹ Les travaux sur ce sujet montrent comment des technologies, des produits et des services dépassés ou non rentables peuvent être victimes de crises économiques. Des entreprises plus efficaces et innovantes auraient de meilleures chances de survivre à une crise (Caballero et Hammour 1994; Geroski et Machin 1992). ⁻¹²

Que ce soit en temps de crise, en temps normal ou même en période de boom, les innovations permettent généralement d'utiliser plus efficacement les ressources économiques. Ce changement structurel peut se produire tant au niveau de l'entreprise individuelle que par l'entrée sur le marché de nouvelles entreprises, mais seulement si le changement structurel est tolé-

9 Les acteurs centraux sont ici les entrepreneurs, qui rendent le processus traditionnel obsolète avec leurs innovations. Selon Schumpeter, une crise n'est donc pas mauvaise en soi, mais simplement un revers nécessaire du progrès poussé par l'innovation. «[Recessions] are but temporary. They are the means to reconstruct each time the economic system on a more efficient plan.» Schumpeter (1934) déjà cité dans Stiglitz (1993 p. 2).

10 Les activités innovantes dans leur ensemble augmentent-elles ou diminuent-elles par la suite en temps de crise? Il s'agit d'une question-controversee (Peris-Ortiz et al. 2014, p. 7). Par exemple, Archibugi et al. (2013) constatent que la crise financière de 2008 a conduit les entreprises européennes à être moins disposées à investir dans l'innovation en général. Toutefois, le déclin de ces investissements a été très hétérogène et certaines entreprises ont, au contraire, augmenté leurs dépenses d'innovation en raison de la crise.

11 Comme pour la théorie des effets purgatifs des crises, de nombreuses questions restent sans réponse. Par exemple, Foster et al. (2016) montrent que la réaffectation des ressources après la récession de la crise financière de 2008 a été moins bénéfique pour la productivité que d'autres récessions. Pour une étude sur l'impact de la pandémie de Covid-19 sur la productivité, voir Bloom et al. (2021). Un exemple parlant de cette fonction purgative des crises est le marché immobilier d'Airbnb à Austin, au Texas. Une étude de Shen et Wilkoff (2020) a montré que la pandémie a entraîné une chute spectaculaire du marché local d'Airbnb. En revanche, les revenus et le taux d'occupation occasionnés par la location d'appartements jugés propres selon les commentaires sur Airbnb ont en moyenne rapidement rebondi.

12 Spescha et Woerter (2016) ont également constaté ce schéma pour les entreprises suisses, celles dont l'activité d'innovation est basée sur la recherche et le développement étant plus performantes en temps de crise. L'évolution des coûts d'opportunité est également citée comme un argument possible pour un effet positif des crises (Aghion et Saint-Paul 1998; Hall 1991). Ainsi, les crises économiques favorisent la mise en œuvre de mesures d'amélioration de la productivité, telles que des réorganisations ou des investissements stratégiques. Un exemple récent est celui des chaînes de restaurants innovantes et étonnamment résistantes pendant la pandémie de Coronavirus aux Etats-Unis (The Economist 2020). Des exemples plus anciens peuvent être trouvés parmi les «entreprises séculaires» mentionnées au chapitre 1.

ré, ce qui n'est pas toujours le cas. Ce qui se passe lorsque des entreprises non rentables et non viables sont maintenues artificiellement en vie a été étudié à plusieurs reprises ces dernières années (voir encadré 3).

Encadré 3

Le phénomène des entreprises «zombies»

Parallèlement à la politique monétaire non conventionnelle de ces dernières années, la crainte des «entreprises zombies» s'est généralisée. Caballero et al. (2008) ont utilisé le terme de «zombies» dans leur analyse des années 1990 sur la faible croissance au Japon. Ce terme désigne les entreprises plus anciennes qui ne génèrent pas assez de bénéfices pour permettre de couvrir leurs charges de financement sur une longue période. McGowan et al. (2017) ont constaté que la part de ces entreprises a augmenté de manière significative dans les pays développés dès le milieu des années 1990. Banerjee et Hofmann (2018) sont arrivés à une conclusion similaire.

Ce qui est problématique avec ces entreprises, c'est qu'elles risquent d'affaiblir la croissance de la productivité dans l'ensemble de l'économie. Les entreprises zombies immobilisent les facteurs de production (travail, capital et terre) et empêchent ainsi les entreprises plus productives d'entrer sur le marché ou de se développer (McGowan et al. 2017). En conséquence, elles contribuent à un gaspillage de ressources. Les économistes ont identifié divers facteurs qui expliquent la survie de ces entreprises, tels que le contexte de taux d'intérêts bas (Banerjee et Hofmann 2018), la faiblesse des banques et l'inefficacité des régimes d'insolvabilité (Andrews et Petroulakis 2019).

En Suisse, il n'existe pas de littérature scientifique sur cette «zombification». Toutefois, les informations des entreprises locales sont parfois incluses dans les données agrégées. Ces données, obtenues par Banerjee et Hofmann (2020), suggèrent que la Suisse a compté relativement peu de «zombies» à ce jour. Mais l'échantillon et, par conséquent, la valeur de ces données, sont relativement faibles.

3. La démographie et l'âge des entreprises en Suisse

Les cycles de vie des entreprises dans les économies développées se ressemblent. Toutefois, outre les modèles décrits au chapitre 2, il existe des différences spécifiques pour chaque pays et secteur. Ce chapitre examine donc de plus près la situation en Suisse. Afin de pouvoir prendre un peu de recul, des données complémentaires ont été rassemblées et analysées : d'une part, les données sur la structure et la démographie des entreprises de l'Office fédéral de la statistique (OFS). D'autre part, les données des registres cantonaux du commerce. Les bases de données «auditorstats.ch» et Bisnode D&B ont également été utilisées. Les données se complètent, mais ne sont comparables que dans une moindre mesure. L'annexe A explique les sources de données.

Des PME aux entreprises: aperçu du paysage entrepreneurial

En 2018, on comptait un peu moins de 600 000 entreprises actives et «marchandes» en Suisse (BFS 2020b).⁻¹³ Parmi ces entreprises, 99,7 % sont des PME⁻¹⁴, et les 0,3 % restants sont de grandes entreprises qui totalisent environ un tiers des 4,5 millions d'employés des entreprises marchandes, malgré leur petit nombre (voir figure 2).

Environ 55 % de toutes les entreprises marchandes sont organisées comme des entreprises individuelles. Cette forme juridique est choisie principalement par les entreprises qui ont peu ou pas de salariés. En général, la forme juridique est en corrélation avec la taille de l'entreprise. La SA représente la forme juridique dominante pour les grandes entreprises. La Sàrl est particulièrement prisée pour celles qui se situent entre les deux (Fust et al. 2019).

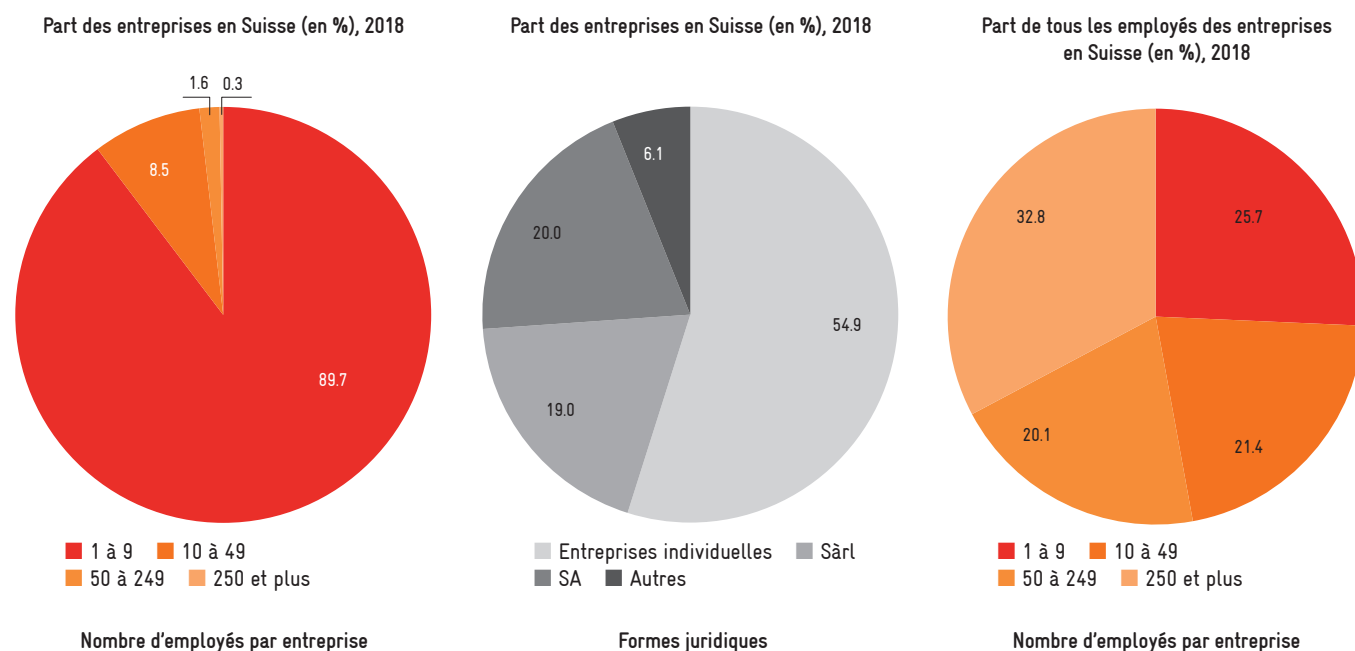
13 L'OFS classe une entreprise dans la catégorie «marchande» si la majorité de sa production est offerte à des prix couvrant ses coûts. Cela signifie que les recettes des ventes doivent représenter au moins 50 % des coûts de production. En 2018, ces entreprises représentaient plus de 97 % de toutes les entreprises actives en Suisse (BFS 2020b).

14 Les PME sont définies dans ce contexte comme des entreprises de moins de 250 employés. Même si elle est souvent présentée de cette manière en public, la Suisse n'est pas un cas particulier en ce qui concerne la part élevée des PME. Cette dernière est supérieure à 99 % dans pratiquement tous les pays. Par rapport à la plupart des pays européens, la Suisse compte un nombre de micro-entreprises plus restreint, mais relativement plus de moyennes et grandes entreprises (Fust et al. 2019).

Figure 2

Trois formes juridiques sont particulièrement populaires auprès des entreprises suisses

Les micro-entreprises dominent le paysage entrepreneurial, mais les grandes entreprises dominent le marché du travail. En matière de formes juridiques, l'entreprise individuelle, la Sàrl et la SA sont de loin les plus courantes.



Source: OFS (2020b) – Statent, propre représentation

La Suisse ne fait pas figure d'exception

La figure 1 du chapitre 2 montre que le taux de survie des entreprises nouvellement créées en Suisse se situe dans la fourchette internationale: un peu plus de 80 % de ces entreprises survivent à la première année, mais moins de la moitié sont encore actives après cinq ans. Bien que les taux de survie des premières années diffèrent étonnamment peu entre les formes juridiques présentées dans la figure 3, l'écart entre les différentes industries est important. Cette figure montre les industries ayant les taux de survie les plus élevés et les plus faibles.

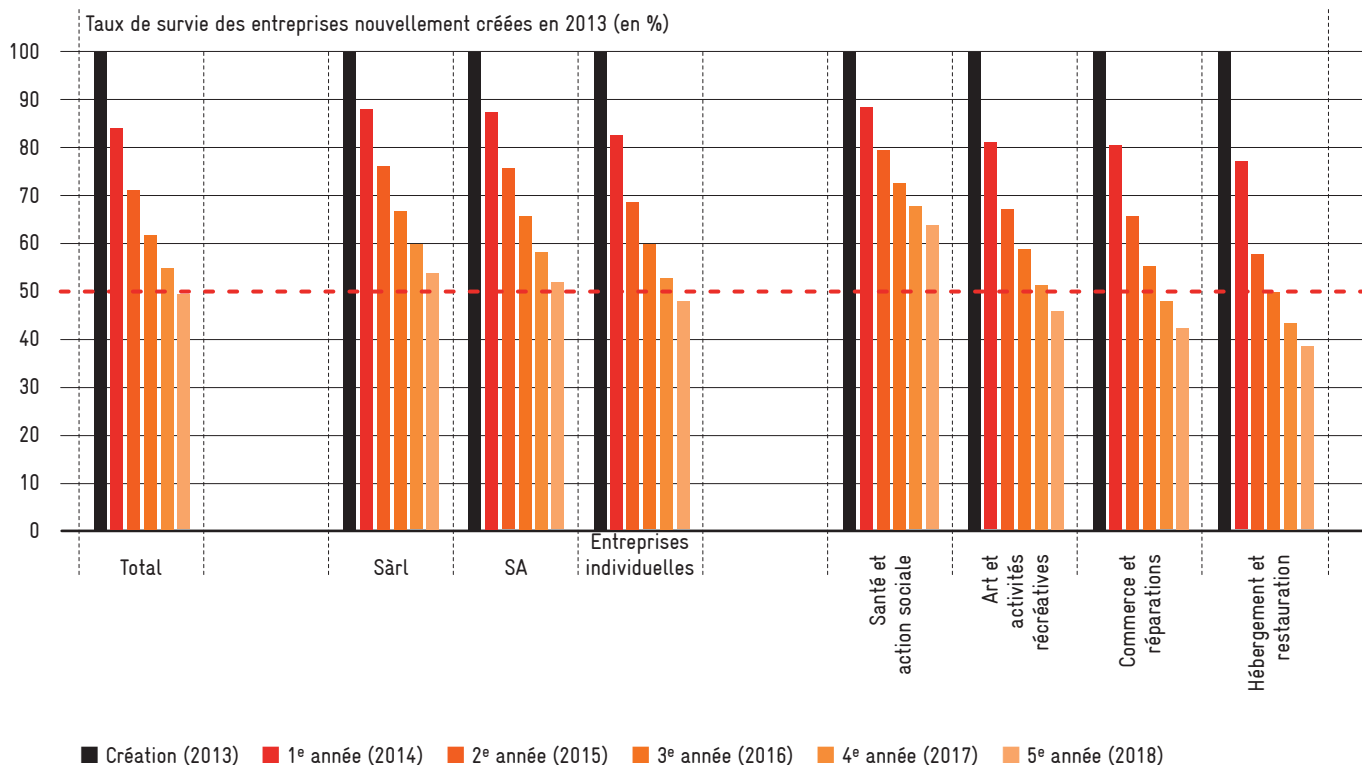
Une certaine dynamique s'affiche lorsque l'on analyse non seulement les entreprises nouvellement créées, mais aussi l'ensemble du parc entrepreneurial. La figure 4 montre les taux moyens de création et de disparition des entreprises selon leur forme juridique et le secteur d'activité. Les taux de renouvellement élevés des entreprises en Suisse reflètent à nouveau ce qui a été démontré dans la recherche économique et à l'étranger.

Entre 2013 et 2016, le taux annuel moyen de disparition des entreprises en activité était de 6,4 %, tandis que le taux de création était de 7,3 %. Ces chiffres signifient qu'au cours d'une année donnée, un peu moins d'une entreprise sur seize cesse ses activités. Comme mentionné au chapitre 2, ce taux

Figure 3

Les nouveaux hôtels et restaurants se retirent du marché à un rythme effréné

Dans le secteur de l'hébergement et de la restauration, la moitié des entreprises cessent d'exister trois ans après leur création, tandis que dans le secteur de la santé et de l'action sociale, plus de 70% des jeunes entreprises survivent à la même période. Dans toute la Suisse, la moitié des nouvelles entreprises quittent le marché dans les cinq ans.



L'année 2013 a été choisie, car c'est la seule pour laquelle il existe une série de données sur cinq ans. En outre, les données existantes pour les cohortes 2014–2017 n'indiquent pas de différences majeures.

Source : OFS (2020a) – Udemo, propre représentation

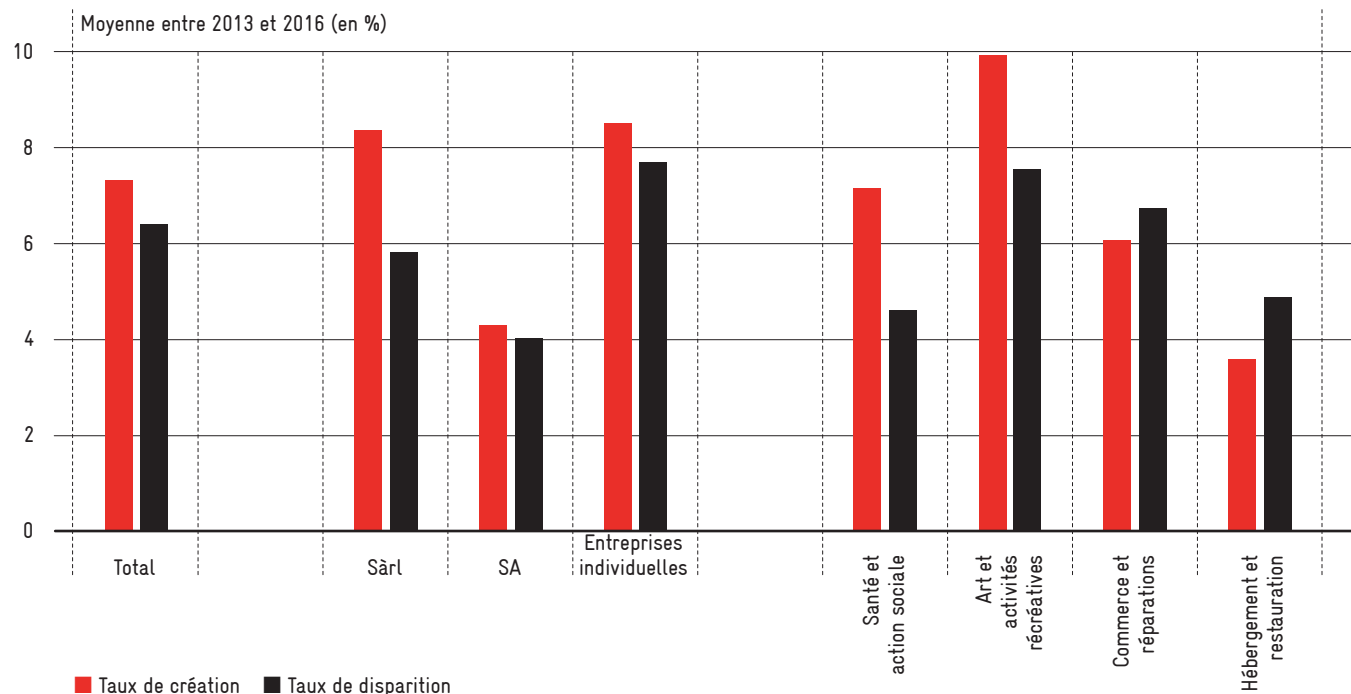
élevé ne doit pas être une source d'inquiétude en soi. En effet, de nombreuses petites entreprises sont étroitement liées à leurs fondateurs. Lorsque ceux-ci veulent abandonner leur activité indépendante ou prendre leur retraite, l'entreprise perd souvent sa raison d'être.

En outre, au niveau global, le nombre de nouvelles entreprises créées chaque année est légèrement supérieur à celui des entreprises qui quittent le marché. Toutefois, cette situation ne s'applique pas à tous les secteurs. De cette façon, la fluctuation peut aussi être considérée en partie comme le reflet d'un changement structurel. Au cours de la période observée, le nombre d'entreprises dans l'hébergement, la restauration et dans le commerce a eu tendance à diminuer, tandis que les secteurs de la santé et de l'action sociale ou celui des arts et des activités récréatives ont augmenté.

Figure 4

Plus de 6 % des entreprises suisses quittent le marché chaque année

Au cours de la période observée, le nombre de nouvelles Sàrl a été beaucoup plus élevé que celui des sociétés qui ont mis la clé sous la porte. Le nombre d'entreprises a augmenté dans les secteurs de la santé et de l'action sociale ainsi que dans l'art et les activités récréatives.



Les données Udemo utilisées pour calculer les taux de disparition ne sont disponibles que pour les années 2013 à 2016. Il convient de noter que ces statistiques n'incluent pas les entreprises résultant d'acquisitions, de scissions, de fusions ou de restructurations parmi les entreprises nouvellement créées ou fermées. Les faibles taux de disparition et de création dans les secteurs de l'hébergement et de la restauration s'expliquent en partie par le fait que de nombreuses reprises d'entreprises dans ces secteurs ne sont pas prises en compte dans ces statistiques. Pour une description détaillée des données, voir l'annexe A.

Source: OFS (2020a) – Udemo, propre représentation

La démographie des entreprises suit des tendances à long terme

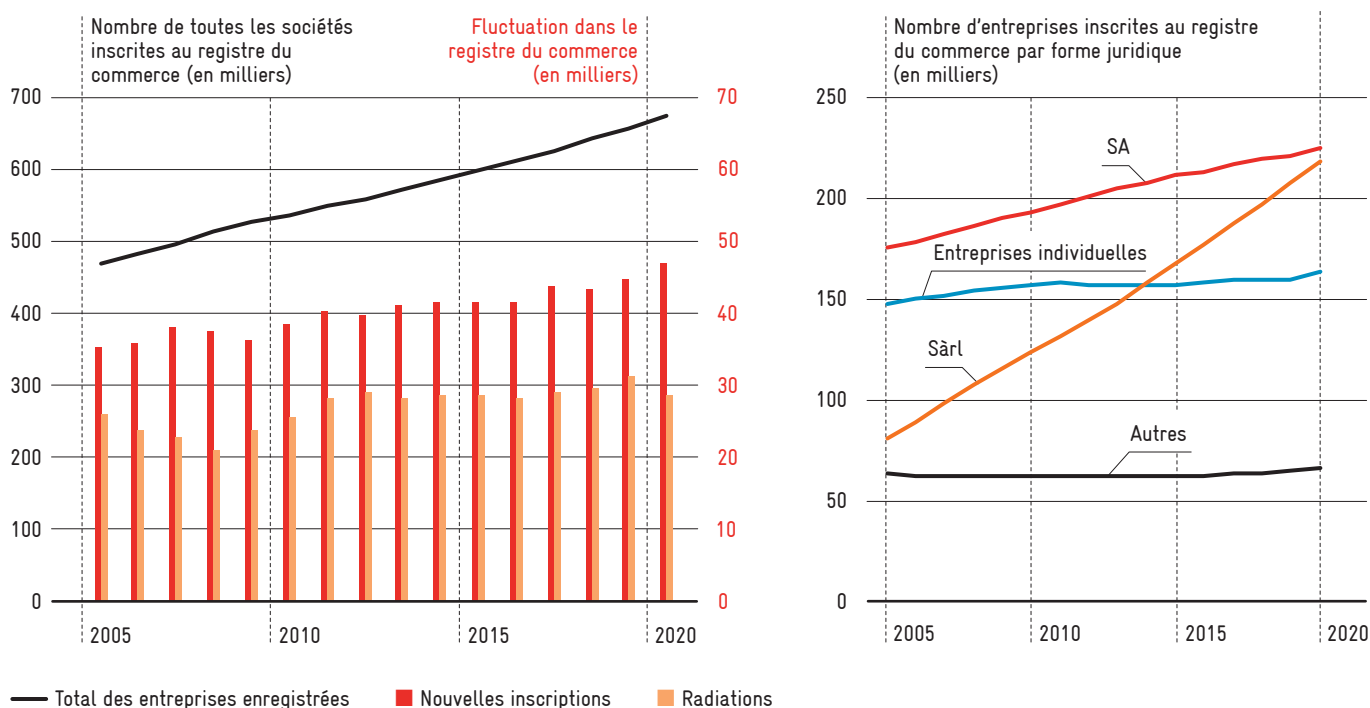
Les statistiques détaillées de l'OFS sur la démographie des entreprises ne sont disponibles que depuis 2013. Dans la suite de l'analyse, nous allons donc pouvoir revenir un peu plus en arrière, grâce aux dates antérieures disponibles dans la base de données du registre du commerce. En conséquence, le nombre d'entreprises inscrites au registre du commerce a augmenté de plus de 200 000 au cours des 15 dernières années en raison d'un «surplus de création» d'entreprises constant.

La plus forte hausse a été enregistrée par les Sàrl. Cette forme juridique, connue en Suisse depuis 1936, a longtemps été considérée comme une niche sur le marché. Il a fallu attendre l'entrée en vigueur de la loi révisée sur les sociétés anonymes en 1992 et de la loi révisée sur les Sàrl en 2008 pour que cette forme juridique devienne populaire. Depuis, elle a gagné en importance (Bundesrat 2001; Law News 2012.) Ainsi, le nombre de Sàrl a plus que septuplé au cours des trois dernières décennies: elles sont passées d'un peu moins

Figure 5

La Sàrl très prisée depuis plus de 15 ans

Chaque année, le registre du commerce connaît une fluctuation considérable. Cependant, en raison d'un excédent continu de créations, le nombre total de sociétés enregistrées a augmenté régulièrement au cours des 15 dernières années. En particulier les Sàrl et les SA.



Il convient de noter que dans la base de données Auditorstats, la dernière forme juridique enregistrée est la forme juridique de référence pour toute la durée de vie de la société. La conversion de la forme juridique entre SA et Sàrl peut donc entraîner de légères distorsions dans les observations historiques. Dans l'ensemble, les écarts s'équilibrent.

Source : Auditorstats (2021) – registre du commerce, propre représentation

de 3000 à la fin de 1992 (Bundesrat 2001) à environ 218 000 à la fin de 2020 (voir figure 5).

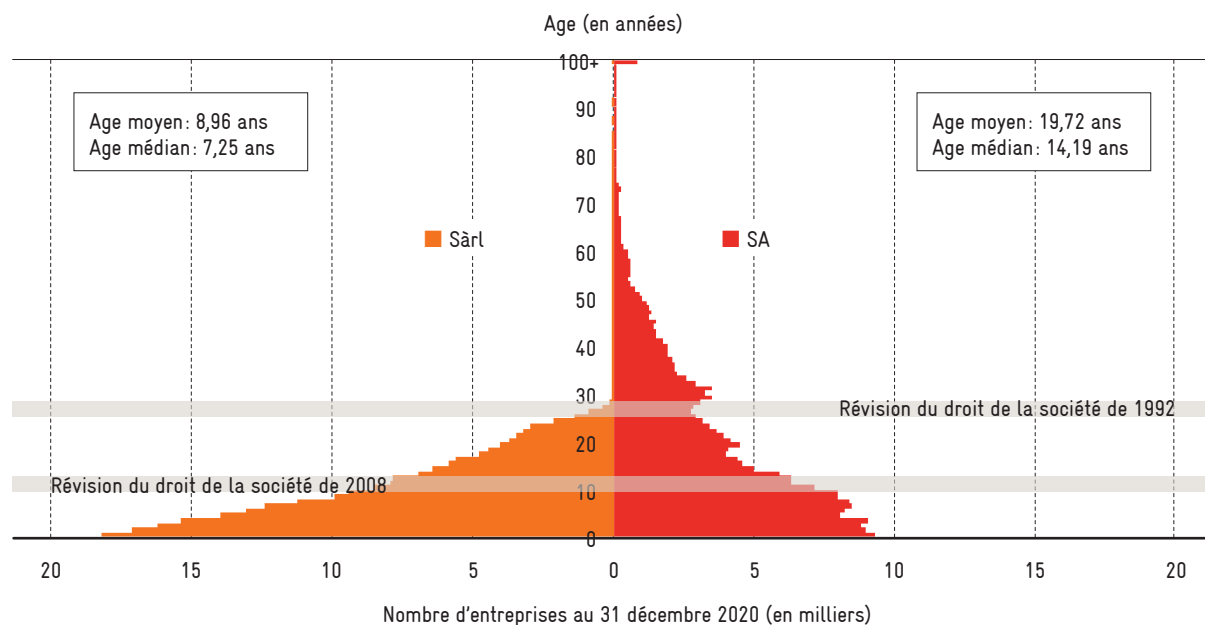
En ce qui concerne le nombre absolu d'entreprises individuelles, il convient de noter que, selon l'art. 931 du Code des obligations, l'inscription au registre du commerce n'est obligatoire que si le chiffre d'affaires annuel dépasse 100 000 francs et si l'entreprise est gérée de manière commerciale. Le nombre d'entreprises individuelles inscrites au registre du commerce et répertoriées ici sous-estime donc le nombre réel d'entreprises individuelles en Suisse. ¹⁵

15 Les valeurs absolues ne sont donc pas comparables avec les données de l'OFS utilisées ci-dessus. Selon les chiffres de l'OFS «Statistique structurelle des entreprises» (Statent), qui sont basés sur les données de l'AVS, il y avait 287 647 entreprises individuelles en Suisse en 2018 (BFS 2020b), ce qui correspond à environ 180 % des entreprises individuelles inscrites au registre du commerce cette année-là.

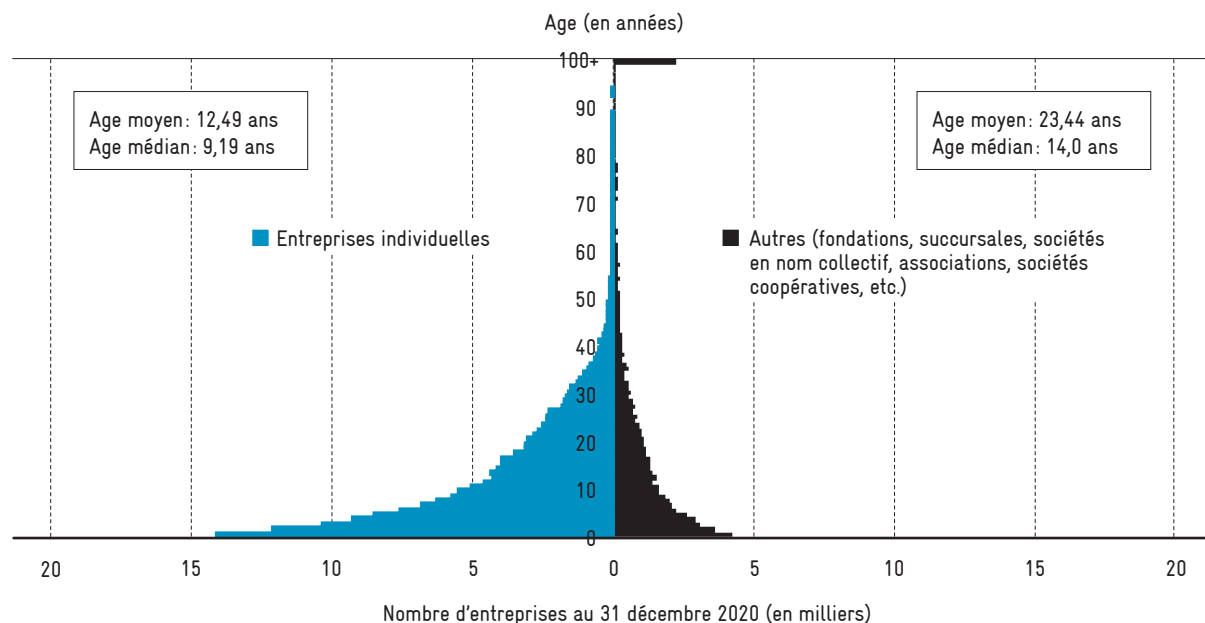
Figure 6

La structure d'âge des entreprises suisses fin 2020

Dans la pyramide des âges des entreprises, la popularité croissante de la Sàrl n'est visible que depuis peu. Les révisions apportées au droit de la société ont également laissé des traces sur la démographie des entreprises.



Etant donné qu'elles sont étroitement liées à leurs fondateurs, les entreprises individuelles ne dépassent presque jamais l'âge de 50 ans. Parmi les autres formes juridiques, on trouve en revanche de nombreuses sociétés séculaires notamment parmi les coopératives, les fondations et les associations.



Il faut noter que la base de données Auditorstats prend la dernière forme juridique enregistrée comme forme juridique de référence acquise pour toute la durée de vie de la société. En outre, les rachats, les scissions, les fusions, les changements de forme juridique ou les restructurations peuvent fausser le tableau. Par exemple, on peut supposer que de nombreuses sociétés à responsabilité limitée prospères ont été transformées en sociétés anonymes lorsqu'elles ont dépassé une certaine taille. La pyramide des âges de la Sàrl peut néanmoins être surprenante à première vue. Cela s'explique par le fait que la forme juridique de la Sàrl était un phénomène marginal jusqu'au début des années 1990 mais qui a massivement gagné en popularité au cours des trois dernières décennies (en partie en raison des révisions de la loi) (voir texte).

Source: Auditorstats (2021) – registre du commerce, propre représentation

L'économie suisse et ses «pyramides des âges»

En remontant plus loin dans le temps, les données du registre du commerce permettent de créer une structure d'âge des entreprises analogue à la démographie classique. La figure 6 montre en détail les pyramides des âges respectives, présentées par forme juridique. L'âge moyen de toutes les entreprises inscrites au registre du commerce au 31 décembre 2020 était de 14,83 ans, et environ la moitié des entreprises inscrites avaient moins de 10 ans.

Même les sociétés anonymes, qui sont généralement plus grandes et plus durables ont en moyenne moins de 20 ans. Toutefois, les «entreprises séculaires», qui durent plus longtemps qu'une vie humaine (voir chapitre 1), peuvent également être identifiées dans la figure 6. En outre, les effets d'événements extraordinaires deviennent visibles avec cette représentation de pyramide des âges. Les épidémies, les guerres ou la «chute de natalité» dans la démographie classique sont l'équivalent de révisions du droit de la société dans la démographie des entreprises. Par exemple, les modifications législatives ont laissé leur marque sur la pyramide des âges des SA et Sàrl. ⁻¹⁶

Comment la crise du Covid-19 affecte-t-elle la démographie des entreprises?

Depuis que la première vague de Covid-19 a déferlé sur le pays, des spéculations ont été lancées sur la mort imminente d'entreprises (Luzerner Zeitung 2020; SRF 2020; Tages-Anzeiger 2021). Ces spéculations ne viennent pas de nulle part. Si l'on regarde en arrière, on constate que les pandémies s'accompagnent généralement de dommages économiques graves et à long terme (voir encadré 4).

Encadré 4

Les bouleversements économiques des pandémies ont des effets durables

L'humanité a été touchée à plusieurs reprises par des épidémies, qui ont toutes laissé de profondes cicatrices sur la société et l'économie (Saadi-Sedik et Xu 2020). Jordà, Singh et al. (2020) ont examiné les conséquences économiques à long terme des pandémies au cours des derniers siècles. Selon eux, les pandémies ont entraîné une baisse durable du rendement des investissements, ce qui les distingue des autres crises majeures telles que les guerres. Pourquoi? Car le facteur de production capital n'est pas touché par les virus et les bactéries, contrairement au facteur travail. L'exemple le plus connu de ce mécanisme est la peste du XIV^e siècle, à la suite de laquelle les salaires réels ont fortement augmenté (Voigtländer et Voth 2013).

16 Lors de la révision du droit de la société au début des années 1990 (voir la loi fédérale du 4 octobre 1991 modifiant le code des obligations, en vigueur depuis le 1er juillet 1992; RO 1992 733), par exemple, le capital minimal des sociétés anonymes a été porté de 50 000 à 100 000 francs et l'obligation de faire appel à un organe de révision indépendant a été mise en place, ce qui a permis à la forme juridique de la Sàrl de gagner en popularité auprès des petites entreprises (Bundesrat 2001). La révision du droit de la société dans les années 2000 (voir les modifications du Code des obligations du 16 décembre 2005, en vigueur depuis le 1er janvier 2008; RO 2007 4791) a notamment entraîné d'importantes adaptations du droit des sociétés à responsabilité limitée: la Sàrl a été admise en tant que société unipersonnelle et la limitation du capital social à 2 millions de francs ainsi que la responsabilité solidaire subsidiaire des associés à hauteur du capital social ont été supprimées (Bundesrat 2001). En outre, le droit de la révision a subi des modifications importantes, dont l'introduction de l'opting-out pour les petites entreprises (Bundesrat 2004).

Au siècle dernier, la grippe espagnole a été la pandémie la plus dévastatrice, causant, selon les estimations, de 20 à 100 millions de décès dans le monde entre 1918 et 1920 (Weltbank 2020a). Les effets économiques ont été dramatiques, les pays touchés ont subi des contractions économiques de 6 à 8 %, selon Barro et al. (2020). Si la grippe espagnole, avec ses effets dévastateurs, est ancrée dans la mémoire collective, les vagues de grippe ultérieures sont moins connues. La grippe asiatique (1957/58) et la grippe de Hong Kong (1968/69) ont toutes deux fait entre 1 et 4 millions de victimes, selon les estimations (WHO 2013). L'impact économique est plus faible que celui de la grippe espagnole, mais il reste significatif. Par exemple, dans un ensemble de données portant sur 52 pays, Jinjarak et al. (2020) constatent qu'au cours de la période de la pandémie de grippe de Hong Kong, la valeur ajoutée a globalement diminué de 2,4 %.

Les premières épidémies du XXI^e siècle ont été beaucoup moins dramatiques. Par exemple, le SRAS a frappé la Chine, Hong Kong, Taïwan et Singapour en 2003. Cependant, cette épidémie a été rapidement maîtrisée et relativement peu de décès ont été signalés. Ngyuen et ses collaborateurs (2020) concluent que les économies touchées par le SRAS ont pu se redresser rapidement. Si l'on considère toutes les épidémies survenues dans le monde depuis le début du millénaire (y compris le VIH, Ebola, Zika, etc.), le bilan économique est bien plus négatif. Selon un récent rapport de la Banque mondiale, on estime que ces épidémies ont réduit la productivité du travail de 6 % au total après cinq ans - principalement en raison de leur impact négatif sur le travail et l'investissement (Weltbank 2020a).

Sur la base des sources de données utilisées jusqu'à présent, il n'est pas possible de savoir s'il y a déjà eu une disparition d'entreprise due à la pandémie de Covid-19 et aux mesures associées.⁻¹⁷ La publication des statistiques de l'OFS a toujours deux à trois ans de décalage. Les données du registre du commerce utilisées ci-dessus sont également inappropriées, car des mois, voire des années, peuvent s'écouler entre la cessation de l'activité économique d'une entreprise et sa radiation du registre du commerce.⁻¹⁸ Les données sur les faillites sont plus actuelles mais elles ne représentent cependant qu'un sous-ensemble de toutes les radiations.⁻¹⁹

Un examen des données actuelles sur les faillites montre que leur nombre en 2020 est inférieur à la moyenne, tant par rapport aux années précédentes que par rapport aux crises économiques précédentes (voir figure 7).

17 Toutefois, les données montrent déjà une augmentation du nombre de créations d'entreprises (voir figure 5).

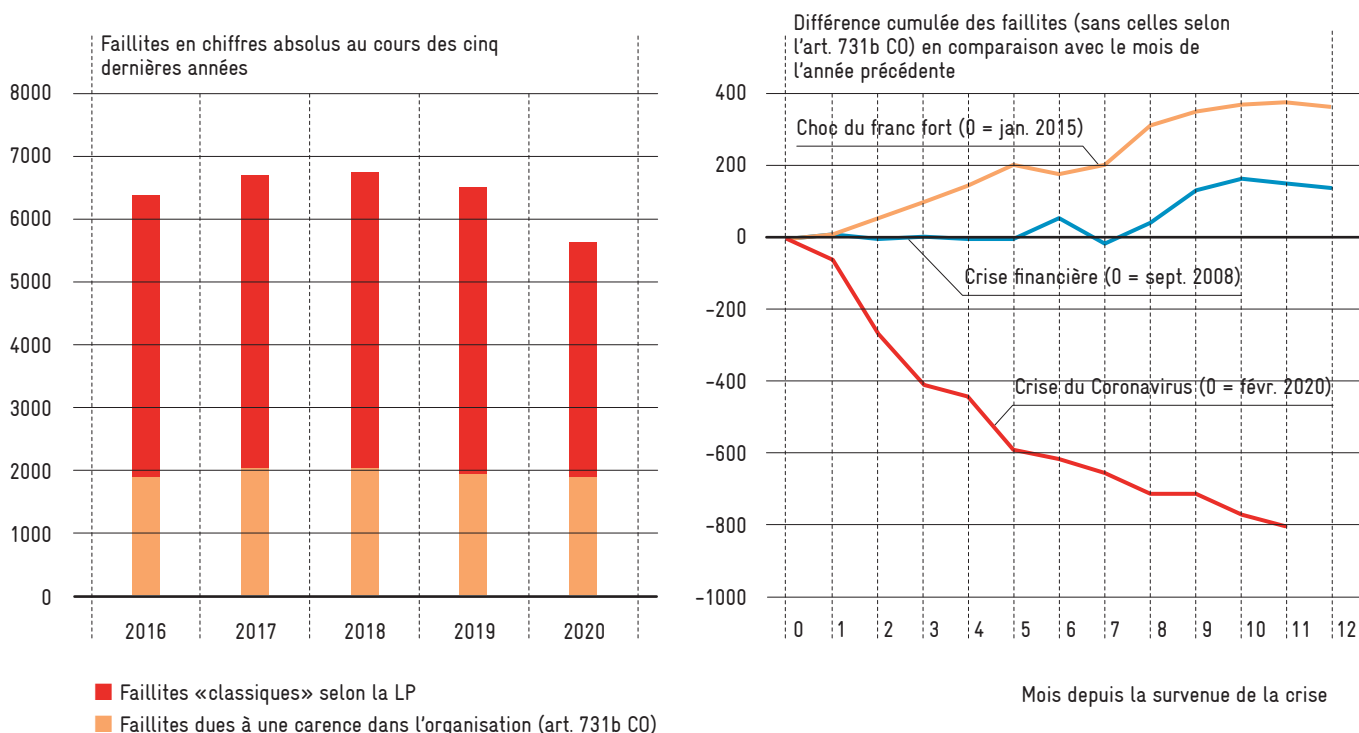
18 Entre 2005 et 2020, le délai moyen entre la faillite et la radiation du registre du commerce était d'environ un an, et d'environ deux ans entre la dissolution par résolution, ou la fermeture de l'entreprise, et la radiation du registre du commerce (Auditorstats 2021).

19 Sur les quelque 25 000 entreprises individuelles, SA et Sàrl radiées du registre du commerce en 2020, on estime que seulement 15 % environ étaient dues à une faillite, 51 % à une dissolution par décision des propriétaires ou à une cessation d'activité, 8 % à une fusion, 6 % à un changement de forme juridique (principalement dans le cas des entreprises individuelles, par exemple lorsque l'entreprise est transférée à une Sàrl ou une SA), 6 % à des carences dans l'organisation (art. 731b CO) et 15 % à d'autres raisons.

Figure 7

2020: moins de faillites enregistrées que lors des années précédentes

Contrairement aux crises économiques précédentes, le nombre de faillites a diminué pendant la pandémie de Covid-19. Un regard sur les cinq dernières années montre aussi que l'année 2020 a été caractérisée par une diminution du nombre de faillites.



Il faut faire la distinction entre la faillite «classique» selon la LP pour cause d'insolvabilité ou de surendettement et la faillite due à des «carence dans l'organisation de l'entreprise» (art. 731b CO). Ces carences organisationnelles sont liées à l'absence ou à la composition non-conforme d'un organe prescrit de la société – cette disposition a conduit à la suppression de nombreuses sociétés «dormantes». La base juridique actuelle pour ce type de faillite n'a été introduite qu'avec une révision du Code des obligations en 2008. Le mois 0 indique toujours le début de la crise. Pour la crise financière, nous avons choisi comme point de départ la faillite de Lehman Brothers en septembre 2008, le choc du franc fort a été déclenché par l'abolition du taux de change minimum de l'euro en janvier 2015 et le nouveau coronavirus a été détecté pour la première fois en Suisse en février 2020.

Source: Bisnode D&B (2021) – registre du commerce, propre représentation

La figure 7 montre comment les faillites ont évolué différemment pendant la crise du Coronavirus, que lors des chocs économiques antérieurs.⁻²⁰ Cette évolution est probablement due en premier lieu aux interventions de grande envergure de la Confédération et des cantons. Par exemple, les entreprises touchées en Suisse ont été soutenues par des fonds publics pendant la pandémie de Coronavirus, un moratoire légal a parfois été imposé et l'obligation de déclarer le surendettement a été suspendue sous certaines conditions (Bundesrat 2020a et 2020b).

20 Pour une analyse approfondie des faillites d'entreprises en Suisse au printemps et en été 2020, voir Eckert et al. (2020), qui ont calculé le nombre total de faillites (y compris l'art. 731b CO), car ils ont qualifié l'importance de la rupture structurelle comme faible lors de l'introduction de cette base légale en 2008, contrairement à la présente analyse.

4. L'Etat et le cycle de vie des entreprises

Comme dans d'autres économies développées, les entreprises suisses ont un cycle de vie. Cependant, la nature éphémère de nombreuses entreprises semble être peu connue du public, et pourtant, elle a d'importantes conséquences en matière de politique économique – notamment au moment de la phase aiguë de la pandémie de Covid-19, pour les périodes de crise normales et pour les conditions-cadres générales.

Les mesures anti Covid-19: jeu d'ombres et de lumières

La pandémie actuelle de Covid-19 et les restrictions gouvernementales imposées à la vie économique et sociale relèvent d'une situation exceptionnelle. Au début, l'arrêt brutal de certaines parties de l'économie a menacé de créer des réactions macroéconomiques en chaîne. C'est pourquoi Avenir Suisse a déjà préconisé les trois instruments que sont le chômage partiel, l'allocation pour perte de gain et les crédits transitoires dans des études antérieures (Grünenfelder et al. 2020).⁻²¹ Ces instruments, s'ils sont sciemment utilisés, permettent aux avantages de la réduction des tensions macroéconomiques de l'emporter sur les coûts que représenterait un ralentissement des ajustements structurels.

Comme les mesures de politique de santé représentent pour certains une interdiction d'exercer leur profession, des appels ont été lancés en faveur d'un soutien public supplémentaire dès le début de la crise. Ces demandes ont reçu un soutien politique, car les restrictions imposées semblent être partiellement arbitraires et non fondées sur des éléments tangibles. Le mécontentement des entrepreneurs est compréhensible, et leurs préoccupations devraient être prises au sérieux. Dans le feu de l'action cependant, les mesures qui ont été prises ont dans certains cas raté leur cible.

Le nombre de faillites de l'année dernière en témoigne. Ce chiffre est inférieur à la moyenne, tant par rapport aux années précédentes que par rapport aux crises antérieures (voir chapitre 3). Même si la pandémie de Covid-19 n'entraînait pas de changements structurels dans l'économie, on devrait s'attendre à un effet de rattrapage une fois que les mesures gouvernemen-

21 L'instrument des crédits transitoires en particulier, s'il est idéalement conçu, présente l'avantage que la décision visant à déterminer si une entreprise est viable ou non continue à être prise de manière décentralisée par les responsables et non par une autorité centrale voir Müller et al. (2020).

tales seront réduites. Comme il est peu probable que les événements de ces derniers mois n'entraînent aucun changement structurel dans l'économie, ⁻²² le nombre de faillites pourrait même dépasser les moyennes des années précédentes – c'est-à-dire que la récente baisse des faillites serait surcompensée.

Retour à des principes de politique économique sûrs

Dans les années à venir, il est donc probable que la roue tourne: les effets des mesures de lutte contre le Coronavirus pourraient se faire ressentir avec la survenue d'une augmentation extraordinaire des fermetures d'entreprises. Cela secouerait l'opinion publique et augmenterait la pression pour étendre encore l'aide économique d'urgence. Toutefois, maintenir les entreprises en vie à long terme avec l'argent public n'est pas une solution durable. Comme le montre cette analyse, le paysage des entreprises est en constante évolution. Le soutien continu de l'Etat au secteur privé mènerait tout droit vers une «zombification» de l'économie – une évolution qui a déjà été observée dans certains pays depuis la crise financière (voir chapitre 2 encadré 3).

Plus longue sera la crise du Covid-19, moins il sera possible de parler d'une perturbation à court terme et inattendue de l'équilibre économique. Le «gel» de l'économie pendant six semaines en a peut-être convaincu plus d'un lors du premier confinement. Mais pendant plus d'un an? Il est évident que cela ne peut pas être une politique économique durable. D'autant que l'on sait que les pandémies ont des effets à long terme sur l'économie et la société (voir chapitre 2 encadré 4). Les moteurs fondamentaux du changement social et économique, qui sont déjà une réalité en temps normal ont tendance à être amplifiés plutôt que diminués en temps de pandémie. Le Covid-19 a également le potentiel de changer de façon permanente l'utilisation des nouvelles technologies, l'organisation interne des entreprises, le commerce international, etc.

L'utilisation de fonds publics pour faire face à de telles lames de fond est vouée à l'échec, et n'est pas sans conséquences. D'un point de vue économique, il est essentiel que l'évolution de la demande soit satisfaite de la manière la plus efficace et efficiente possible. L'histoire économique montre qu'une économie de marché avec ses processus de renouvellement organisés de manière décentralisée est adaptée à cette fin. Du point de vue de la société, il importe peu que les entreprises ayant des modèles d'affaires dépassés soient remplacées par d'autres ayant des modèles adaptés, ou que les entreprises existantes ajustent leur modèle.

C'est pourquoi la politique industrielle et les plans de sauvetage ont toujours été mal vus en Suisse (Müller et Schnell 2020). Cela ne devrait pas changer,

22 La société, qui a connu un essor de la numérisation ces derniers mois, ne retrouvera probablement pas complètement son statut d'avant la crise. Certains changements sont probablement surestimés à l'heure actuelle, mais il est plus que probable que la pandémie de Covid-19 changera de manière permanente le travail, la mobilité, la formation ou le comportement des consommateurs.

car ces deux politiques économiques sont basées sur une compréhension technocratique de la société, selon laquelle les organismes centraux contrôlés politiquement savent mieux décider que les ménages privés quelles technologies et quels besoins devraient être prioritaires. L'expérience montre que la conséquence d'une telle approche dirigiste entraîne surtout un énorme gaspillage de ressources.

Toutefois, il ne faut pas nier que des tensions peuvent survenir en temps de crise lorsque de nombreuses entreprises entrent et sortent en même temps du marché (voir chapitre 2). En outre, pour maximiser le bien-être, l'idéal serait d'assouplir les fluctuations de la croissance économique.⁻²³ Cependant, ce qui semble simple en théorie est difficile à appliquer en pratique et implique parfois des coûts élevés (Rutz 2020).

Les stabilisateurs automatiques, par exemple l'assurance chômage ou le chômage partiel, ont fait leurs preuves dans la réalité de la politique économique (Elstner et al. 2016).⁻²⁴ Ces filets de sécurité peuvent à la fois prévenir les difficultés individuelles et amortir les fluctuations conjoncturelles. Ces institutions ont évolué et sont bien équilibrées, c'est pourquoi il convient de leur donner la priorité sur les interventions ponctuelles dans la démographie des entreprises.

Les interfaces gouvernementales sont coincées dans l'ère de l'analogique

La faible durée de vie des entreprises provoque des coûts de frictions non seulement en cas de crise, mais aussi en temps normal. Dans ce qui suit, les frictions mentionnées ne font pas référence aux conditions économiques générales telles que la lourdeur de la comptabilité de la TVA, mais aux conditions spécifiques de création et de fermeture d'une entreprise. Nous ne parlons donc pas des coûts économiques au sens large et qui surviennent au cours du cycle de vie d'une entreprise, mais seulement de ceux qui viennent s'ajouter au moment où celles-ci entrent sur le marché et le quittent (voir encadré 5).

Encadré 5

Coûts des créations et fermetures d'entreprises en Suisse

Le taux de renouvellement des entreprises est considérable en temps normal et en temps de crise. Rien qu'en 2020, environ 46 700 nouvelles entreprises ont été inscrites au registre du commerce suisse et environ 28 300 en ont été radiées (Auditorstats 2021). Pour l'économie nationale, les coûts de friction engendrés par la création de ou la fermeture d'entreprises doivent être maintenus aussi bas que possible. Où la Suisse se situe-t-elle dans ce domaine ?

23 Voir Jordà et al. (2020) pour un document de travail récent dans lequel, en tenant compte des données historiques, une volonté de payer d'environ 10 à 15 % de la consommation privée annuelle a été identifiée à cet effet. Toutefois, ces valeurs doivent être classées comme élevées. Dans la littérature, des valeurs se situant dans la fourchette inférieure des pourcentages à un chiffre ont été calculées dans certains cas, voir Lucas 1987, 2003; Obstfeld 1994.

24 Pour une analyse récente des effets macroéconomiques du chômage partiel après la crise financière en Suisse, voir Siegenthaler et Kopp (2019). Sur les trois instruments clés de la politique économique dans la crise du Covid-19, voir Müller et al. (2020).

Selon l'indice (non sans controverses) de la facilité de faire des affaires de la Banque mondiale (2020b), la Suisse n'obtient pas de bons résultats en comparaison internationale pour les indicateurs «création d'entreprise» (81^e rang) ou «règlement de l'insolvabilité» (49^e rang). Pourquoi? Car ces processus sont longs, complexes et coûteux en Suisse. A notre connaissance, les coûts économiques engendrés par la création et la fermeture d'entreprises n'ont jamais été estimés auparavant.

Avenir Suisse a donc systématiquement calculé ces dépenses à partir de données accessibles au public (voir annexe B). Sur la base d'hypothèses prudentes, il est probable que la création de plus de 42 000 entreprises individuelles, Sàrl et SA nouvellement inscrites au registre du commerce en 2020 aura coûté entre 82 et 202 millions de francs. ⁻²⁵ Les coûts de fermeture d'une entreprise s'élèvent entre 14 et 29 millions de francs. ⁻²⁶ En outre, des changements administratifs sont toujours nécessaires au cours du cycle de vie d'une entreprise, qui sont sans doute moins coûteux mais néanmoins conséquents (GebV-HReg 2021). ⁻²⁷

Au total, des coûts entre 100 et 230 millions de francs environ sont donc supportés chaque année en Suisse pour les créations et fermetures d'entreprises. Tout ce montant ne constitue toutefois pas juste une perte pour la société. Par exemple, afin d'optimiser les transactions commerciales, il est logique que les sociétés soient inscrites dans un registre public, que l'identité des responsables soit vérifiée et que le capital social soit libéré conformément à la réglementation.

Cependant, si l'on examine les coûts, on constate que de nombreux processus sont encore effectués de manière analogique. Comme dans d'autres domaines du gouvernement, il est donc nécessaire d'accélérer la numérisation. De plus, des tarifs visiblement surfacts ont été facturés des années durant. Une vérification des taxes perçues par douze registres du commerce cantonaux entre 2012 et 2016 a révélé qu'au cours de ces cinq ans, le total des recettes de ces bureaux était en moyenne supérieur d'environ un tiers au total des dépenses (BJ 2019 S. 2).

Ces problèmes ont été reconnus par les autorités compétentes, mais n'ont été que partiellement résolus jusqu'à présent. Ainsi, le projet de modernisation du registre du commerce a été lancé en 2012 (BJ 2020a). Neuf ans plus tard, le 1^{er} janvier 2021, une nouvelle ordonnance sur le registre du commerce et une autre sur les émoluments en matière de registre du commerce sont alors entrées en vigueur (BJ 2019, 2020b). Certains processus ont été nor-

25 Dans le cas des entreprises individuelles, seules celles qui sont inscrites au registre du commerce sont incluses. Les coûts ne comprennent que les frais obligatoires (selon la forme juridique, par exemple l'ouverture d'un compte bloqué, l'authentification notariale, l'inscription au registre du commerce, etc.), le temps actif requis pour la procédure d'enregistrement et les coûts optionnels (mais très probables) tels que les conseils juridiques minimaux ou la vérification des documents. Cela ne comprend pas les frais de l'entreprise pour la préparation du plan d'entreprise, les frais passifs des démarches auprès des autorités (temps d'attente), les enregistrements auprès de l'AVS ou la mise en place de l'assurance accident et de la prévoyance professionnelle ainsi qu'un éventuel enregistrement à la TVA.

26 Ne sont inclus que les coûts d'une simple fermeture, pas ceux des faillites complexes.

27 Il s'agit, par exemple, d'apporter des ajustements aux signataires habilités ou aux organes de révision.

malisés et simplifiés.⁻²⁸ Sur cette base, les frais d'enregistrement des bureaux du registre du commerce ont également été réduits d'environ 30 %.⁻²⁹ Toutefois, nous ne devons pas nous contenter de ces améliorations partielles.

Il faut utiliser le potentiel de la numérisation

La Suisse est encore loin d'avoir une interface numérique efficace entre l'Etat et les entreprises. C'est également la conclusion à laquelle est parvenu le Contrôle fédéral des finances suisse dans son rapport sur la «fiabilité des données du registre du commerce» (EFK 2018). Le rapport est consternant: il souligne entre autres le manque d'outils d'audit,⁻³⁰ l'utilisation inefficace de divers systèmes informatiques et bases de données,⁻³¹ une discontinuité des médias dans l'enregistrement et la transmission des données⁻³² et le manque d'échange de données entre les autorités.

Si l'agrégation des données et l'accès aux informations détaillées dans une base de données centrale étaient encore améliorés, les coûts d'analyse des données et de prévention de la fraude pour les particuliers pourraient être réduits. Augmenter les possibilités d'effectuer toutes les démarches par voie électronique lors de la création et de la fermeture d'une entreprise permettrait d'effectuer des économies encore plus importantes.⁻³³

Cela soulève la question fondamentale de savoir si, avec un registre du commerce électronique, l'organisation des registres du commerce doit rester entre les mains des cantons.⁻³⁴ Des économies d'échelle pourraient être réalisées en centralisant cette tâche au niveau fédéral.⁻³⁵ Toutefois, cela risque d'encourager le formalisme, car un tel bureau national du registre du commerce pourrait s'éloigner des besoins des entreprises.

Même si les registres du commerce restaient fondamentalement du ressort des cantons, la poursuite de la numérisation offrirait un grand poten-

28 Par exemple, un représentant autorisé (un fiduciaire, un avocat, un notaire) peut désormais également déposer une demande au registre du commerce. En outre, le principe de recouvrement des coûts et d'équivalence y a été inscrit. A l'avenir, le numéro d'assurance AVS sera systématiquement utilisé pour identifier les personnes physiques, afin que les personnes inscrites puissent être clairement identifiées dans toute la Suisse.

29 Selon les rapports, certains bureaux du registre du commerce auraient atteint des taux de recouvrement des coûts beaucoup plus élevés avant l'ajustement, ce qui signifie qu'il existe encore sans doute un potentiel d'économies considérable dans ce domaine.

30 Par exemple, il a été constaté que des milliers d'entreprises individuelles et d'associations sont absentes du registre du commerce, tandis que certaines entreprises qui ne sont plus en activité depuis plusieurs décennies y sont encore répertoriées (EFK 2018).

31 Chaque canton tient sa propre base de données du registre du commerce et tous les cantons n'utilisent pas les mêmes systèmes informatiques à cette fin (EFK 2018).

32 Ainsi, la plupart des demandes sont en grande partie effectuées sur papier. Le CDF (2018 p. 19) commente: «Compte tenu de la stratégie de cyberadministration voulue par les autorités suisses, une numérisation totale du registre du commerce semble à terme inéluctable. Elle pourrait être facilitée par l'adoption d'un système d'information unique.»

33 Le chapitre 6 de l'ordonnance sur le registre du commerce (ORC) permet en principe de procéder à une inscription électronique auprès des offices du registre du commerce. Jusqu'à présent cependant, il n'a guère été utilisé, notamment parce que les applications sont encore compliquées et coûteuses, voir EFK 2018. Par exemple, seules très peu de personnes sont susceptibles de s'être vu octroyer une e-ID aujourd'hui.

34 Il existe actuellement 28 registres du commerce cantonaux en Suisse. Chaque canton possède au moins un registre du commerce; le canton du Valais en a même trois. En outre, l'Office fédéral du registre de commerce (OFRC) tient le registre central (Zefix), auquel les cantons transmettent leurs inscriptions (EFK 2018).

35 Le CDF arrive à la conclusion (2018 p. 6) que l'efficacité du système actuel doit être améliorée, par exemple par une centralisation à l'échelle nationale dans le cadre de l'E-Government.

tiel d'optimisation. Une interface numérique et la suppression de la compétence territoriale pour les enregistrements électroniques pourraient même permettre une concurrence entre les bureaux du registre du commerce. Un fondateur d'entreprise à Zurich, par exemple, pourrait alors utiliser la plateforme de Genève à un meilleur rapport qualité-prix – ce qui pourrait mettre fin à la pratique de facturation de frais excessifs en vigueur jusqu'à aujourd'hui. ⁻³⁶

Dans l'ensemble, Avenir Suisse estime, sur la base du calcul des coûts susmentionné, qu'une adaptation organisationnelle et technologique des conditions-cadres pourrait permettre d'économiser environ 52 à 113 millions de francs par an. Pour réaliser ce gain, il faut cependant une identité électronique (e-ID) ainsi qu'une signature électronique facile à utiliser et largement acceptées comme condition préalable pour que les documents officiels puissent être légalement signés électroniquement. Cette étape de numérisation attendue depuis longtemps apporterait encore d'autres améliorations. ⁻³⁷

L'objectif de cette modernisation est clair : tous les obstacles gouvernementaux dus aux moyens de communication analogiques face à une gestion commerciale entièrement numérique doivent être supprimés dès que possible. Aujourd'hui, il y a tout simplement encore trop de discontinuité dans les médias dans les interactions avec l'administration publique - non seulement pour la création et la fermeture d'entreprises, mais aussi pour les procédures officielles quotidiennes telles que la transmission des données de comptabilité à l'administration fiscale. Les coûts engendrés par une communication figée à l'ère de l'analogique peuvent sembler faibles dans certains cas, mais ils sont encourus année après année et donc s'additionnent. En parallèle, des processus numériques standardisés offrent la possibilité d'une plus grande transparence, ce qui pourrait augmenter la sécurité de la communication électronique des écrits. ⁻³⁸

36 Voir note de bas de page 29.

37 La Nouvelle-Zélande offre un exemple de la manière dont les interfaces entre les entreprises et l'Etat pourraient être conçues numériquement et efficacement, voir New Zealand Companies Office 2021 ; Weltbank (2021).

38 Cette transparence pourrait, dans certaines circonstances, légitimer une réduction du capital social. Dans de nombreux pays (dont le Royaume-Uni, les Etats-Unis et la Nouvelle-Zélande), il est possible de créer une société sans apport important de capital (*Weltbank* 2021). Les processus entourant la libération du capital social sont un facteur de coût important. Un assouplissement dans ce domaine est opposé à la protection des créanciers, bien que celle-ci serait probablement mieux servie par une transparence accrue que par le capital social actuel, relativement faible, qui peut être épuisé rapidement après la création.

5. Conclusion

La manière dont les entreprises interagissent avec les marchés décentralisés est un facteur décisif pour déterminer l'économie d'une société. Une économie de marché se caractérise par la liberté d'entreprendre et par la possibilité des entreprises d'entrer et de sortir sans entrave sur le marché. Dans un tel système, les entreprises doivent faire leurs preuves à maintes reprises face à la concurrence. Ce sont leur capacité à s'affirmer et non des décisions politiques qui devrait déterminer leur présence sur le marché. C'est ce qui conduit à ce va-et-vient permanent des entreprises.

La présente analyse a examiné ce phénomène et l'a quantifié à l'aide de données. Les entreprises suivent un cycle de vie qui se reflète dans leurs caractéristiques démographiques. Le paysage des entreprises est bien plus dynamique que l'impression qui est donnée au grand public. Ce dynamisme économique est accentué dans les situations de crise. Jusqu'à présent, la pandémie de Covid-19 a eu un impact différent de celui des crises précédentes : la récente diminution du nombre de faillites suggère que des mesures de soutien ont également été apportées à des entreprises qui auraient disparu du marché, indépendamment de la crise du Covid.

Idéalement, les mesures prises par la Confédération et les cantons devraient être conçues pour que, autant que possible, les processus de renouvellement des entreprises ne soient pas entravés. Du point de vue de la politique économique, la question a toujours été de savoir comment faire face à de fortes fluctuations macroéconomiques. D'une part, les crises économiques sont des événements qui ont des effets négatifs sur les entreprises et les employés touchés : dans les dépressions comme celle des années 1930 par exemple, la menace d'un effondrement monétaire de grande ampleur avait lourdement pesé sur le marché. D'autre part, même en cas de crise économique, comme en temps normal et pendant les années de boom, la modernisation de l'économie doit pouvoir suivre son cours.

Une politique économique durable devrait donc fixer les conditions-cadres de telle sorte que le changement structurel, qui se manifeste par la création et la disparition permanentes d'entreprises, puisse se faire avec les coûts de friction économiques les plus bas possibles. A cet égard, il existe un potentiel d'optimisation numérique inexploité en Suisse. Parallèlement, il est important d'éviter, tant que faire se peut, d'intervenir activement dans les processus de changement des entreprises individuelles. Les instruments de politique économique établis devraient entrer en jeu et amortir automati-

quement les distorsions économiques et sociopolitiques causées par les changements structurels. C'est l'existence de telles institutions qui a placé l'adjectif «social» devant l'économie de marché et a donné à la Suisse une forme d'économie qui a créé de la prospérité et de la sécurité pour la population.

Annexe A

Description de la source utilisée pour les données

Office fédéral de la statistique (OFS)

L'OFS collecte des données sur la structure et la démographie des entreprises. Une «statistique structurelle des entreprises» (Statent) et des «statistiques sur la démographie des entreprises» (Udemo) sont tenues. Toutes deux sont basées sur les mêmes sources de données et couvrent les entreprises «actives» de Suisse, mais les statistiques diffèrent à certains égards. Par exemple, Udemo ne couvre que les entreprises marchandes dans les secteurs secondaire et tertiaire, tandis que Statent couvre les secteurs économiques de manière plus large. Ces données ne sont disponibles qu'à partir de 2013. Une entreprise est considérée comme «active» dans la statistique de l'OFS si elle verse des cotisations AVS sur le revenu d'au moins 2300 francs pour elle-même ou ses salariés pendant la période de référence (BFS 2020c).

Les statistiques d'Udemo sur la création de nouvelles entreprises n'enregistrent que les entreprises réellement nouvelles, c'est-à-dire celles qui ont été créées ex nihilo. Dans ce contexte, une entreprise est considérée comme une nouvelle entreprise potentielle si elle paie des cotisations AVS pour la première fois ou si l'activité a été interrompue pendant plus de deux ans puis a repris. Toutefois, une nouvelle entreprise n'existe que si une nouvelle combinaison de facteurs de production est créée et qu'aucune autre entreprise n'est impliquée dans le processus. Par conséquent, les entreprises issues d'une fusion, d'une reprise, d'une scission, ou d'une restructuration ne sont pas considérées comme nouvelles. De même, la statistique Udemo enregistre une fermeture potentielle si l'entreprise a cessé définitivement de verser des cotisations AVS ou du moins depuis plus de deux ans. Toutefois, une entreprise n'est considérée comme fermée que si une combinaison de facteurs de production s'écroule et qu'aucune autre entreprise n'est impliquée dans le processus. Par conséquent, les entreprises qui cessent leurs activités à la suite de fusions, de reprises, de scissions, ou de restructurations ne sont pas comptabilisées dans les fermetures (BFS 2020c).

Registre du commerce

Contrairement aux données de l'OFS, certaines caractéristiques des entreprises ne peuvent pas être lues aussi facilement à partir des données du registre du commerce. En outre, savoir si une entreprise est simplement une coquille vide ou si elle est réellement «active» sur le plan économique n'est

pas évident. Il n'est généralement pas non plus possible de distinguer si une entreprise a réellement été créée ou fermée, ou si ce changement résulte d'une reprise, d'une scission, d'une fusion ou d'une restructuration. La transformation de certains types d'entreprises peut également entraîner une vision déformée de la réalité économique. Selon l'art. 54 de la loi sur la fusion, par exemple, une société à responsabilité limitée peut être transformée en société anonyme alors que la personne morale continue d'exister, mais l'entreprise individuelle n'a pas cette possibilité. C'est pourquoi un changement de cette forme de société n'entraîne pas une transformation mais une nouvelle formation au sens juridique. Le grand avantage du registre du commerce, en revanche, est que les données remontent beaucoup plus loin dans le temps que les statistiques de l'OFS. Les entrées individuelles remontent aux années 1880 et, à partir de 2005, les données permettent de dresser un tableau complet de toutes les entreprises enregistrées.

Les données du registre du commerce utilisées sur l'existence et l'âge des entreprises proviennent de la base de données «auditorstats.ch». Celle-ci a été constituée par Daniel Bättig dans le cadre de sa thèse. Il s'est basé sur les données publiques du Zefix, de la FOOSC, des registres du commerce cantonaux et de l'Autorité fédérale de surveillance en matière de révision (ASR) et contient, entre autres, des statistiques complètes sur les sociétés d'audit en Suisse (Auditorstats 2021). Ces données peuvent en partie s'écarter légèrement des statistiques officielles de Zefix. Il existe une différence entre les Sàrl et les SA. Depuis 2004, il est possible de passer d'une Sàrl à une SA sans changer le numéro d'identification de l'entreprise (IDE). Le changement de forme juridique n'est pas explicitement enregistré dans la base de données Auditorstats. Celle-ci prend la dernière forme juridique enregistrée comme forme juridique de référence pour toute la durée de vie de l'entreprise. Généralement, plus de conversions de Sàrl en SA sont effectuées que l'inverse. Ainsi, le nombre historique de Sàrl est légèrement sous-représenté et celui des SA est légèrement surreprésenté dans la base de données Auditorstats par rapport à Zefix. L'avantage des données de l'Auditorstats réside dans leurs détails et leur cohérence interne. De plus, la somme des entreprises ne s'écarte pas de manière significative des données Zefix.

Les données sur les faillites utilisées proviennent de Bisnode D&B. Le service d'information aux entreprises est spécialisé, entre autres, dans le traitement des informations sur les crédits, les entreprises et le marché et il propose des services liés aux données sur la base de ces informations. Bisnode D&B reçoit quotidiennement tous les rapports de la FOOSC. Ceux-ci sont attribués aux entreprises individuelles sur la base du numéro IDE, ce qui permet d'évaluer des événements tels que des «avis de faillite provisoire», «publication de la banqueroute/appeal de la dette», «révocation de la faillite», etc. (Bisnode D&B 2021).

Annexe B

Estimation du coût de la création et de la fermeture

Dans cette analyse, les coûts nationaux pour la création et la fermeture des entreprises inscrites au registre du commerce ont été estimés de manière prudente. Les coûts ne comprennent que les frais obligatoires (selon la forme juridique, par exemple l'ouverture d'un compte bloqué, l'authentification notariale, l'inscription au registre du commerce, etc.), la dépense active de temps par le fondateur pour la procédure d'enregistrement, et les coûts optionnels (mais très probables) tels que les conseils juridiques minimaux ou la vérification des documents. Ces coûts ne comprennent pas l'effort que doit fournir une entreprise pour la préparation d'un business plan, les coûts de temps passif pour traiter avec les autorités (temps d'attente) ou les enregistrements auprès de l'AVS, ni la souscription à une assurance-accidents et d'une prévoyance professionnelle ainsi que d'une éventuelle inscription à la TVA.

L'estimation des coûts est basée, entre autres, sur les hypothèses et sources suivantes :

- En 2020, 14 840 (11 968) entreprises individuelles, 18 195 (6 903) sociétés à responsabilité limitée et 9 322 (6 383) sociétés anonymes ont été nouvellement enregistrées dans un registre du commerce (ou supprimées) (Auditorstats 2021).
- Les coûts horaires pour le temps investi par le fondateur étaient de 41,73 francs, déduits du salaire brut médian suisse (BFS 2020d).
- L'estimation des coûts obligatoires et des coûts optionnels (mais très probables) de la constitution en société se fonde sur les sites d'information cantonaux ou fédéraux (Gründungsplattform des Kantons Zürich 2021; Seco 2021), sur les informations des prestataires de services privés (Fasoon 2021a) et sur l'ordonnance sur le registre du commerce. –³⁹
- L'estimation du coût de liquidation d'une entreprise est basée sur des données provenant de prestataires de services privés (Fasoon 2018, 2021b; Startups 2021) et sur la réglementation relative aux registres du commerce.

³⁹ Il convient de noter qu'une nouvelle ordonnance sur le registre du commerce et une nouvelle ordonnance sur les émoluments en matière de registre du commerce ont été promulguées le 1er janvier 2021, dans lesquelles les émoluments en matière de registre de commerce ont été réduits d'environ 30 % (BJ 2020b). Notre estimation pour 2020 se fonde sur l'ordonnance du 3 décembre 1954 sur les émoluments en matière de registre du commerce (état au 1er janvier 2008) (GebV-HReg 2008), en vigueur jusqu'à la fin de l'année 2020.

Pour l'estimation des possibilités d'optimisation par la simplification administrative ainsi que la numérisation des processus concernés, nous avons déterminé l'économie qui pourrait potentiellement être réalisée :

- Préparation de l'inscription au registre du commerce et des documents de constitution
 - Variante 1: par l'intermédiaire d'un fiduciaire/administrateur/d'une banque: 10 %
 - Variante 2: de manière indépendante, avec vérification par le bureau du registre du commerce: 15 %
- Ouverture d'un compte bloqué: 0 %
- Variante: apport de capital réel: 20 %
- Authentications notariales: 80 %
- Inscription au registre du commerce (total, y compris extrait, etc.): 80 %

Le tableau A-1 donne un aperçu des estimations pour les différentes formes juridiques.

Tableau A-1

Aperçu des estimations de coûts et d'économies pour les créations et fermetures d'entreprises pour l'année 2020

en millions de Fr.				
		<i>Bas</i>	<i>Haut</i>	<i>Moyen</i>
SA				
	Coûts	32,7	83,9	58,3
	Economies potentielles	18,4	41,7	30,0
Sàrl				
	Coûts	51,2	117,4	84,3
	Economies potentielles	29,3	62,2	45,7
Entreprises individuelles				
	Coûts	12,5	30,1	21,3
	Economies potentielles	4,5	8,7	6,6
Total				
	Coûts	96,4	231,3	163,9
	Economies potentielles	52,1	112,5	82,3

Bibliographie

- Agarwal, Rajshree (1996): Technological activity and survival of firms. In: *Economics Letters*, 52(1), S. 101–108.
- Agarwal, Rajshree et Gort, Michael (1996): The Evolution of Markets and Entry, Exit and Survival of Firms. In: *The Review of Economics and Statistics*, 78(3), S. 489–498.
- Agarwal, Rajshree et Gort, Michael (2002): Firm and Product Life Cycles and Firm Survival. In: *American Economic Review*, 92(2), S. 184–190.
- Aghion, Philippe et Saint-Paul, Gilles (1998): Virtues of Bad Times. Interaction Between Productivity Growth and Economic Fluctuations. In: *Macroeconomic Dynamics*, 2(3), S. 322–344.
- Alchian, Armen A. et Demsetz, Harold (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. In: *The American Economic Review*, 62(5), S. 777–795.
- Andrews, Dan et Petroulakis, Filippas (2019): Breaking the shackles: Zombie firms, weak banks and depressed restructuring in Europe. EZB Working Paper Series, Nr. 2240. Europäische Zentralbank.
- Archibugi, Daniele; Filippetti, Andrea et Frenz, Marion (2013): The impact of the economic crisis on innovation: Evidence from Europe. In: *Technological Forecasting and Social Change*, 80(7), S. 1247–1260.
- Asplund, Marcus et Nocke, Volker (2006): Firm Turnover in Imperfectly Competitive Markets. In: *The Review of Economic Studies*, 73(2), S. 295–327.
- Auditorstats (2021): auditorstats.ch - Die Revisoren Datenbank. Persönliche Kommunikation vom Januar und Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.auditorstats.ch.
- Baertschi, Christian (2012): Rieter. Historisches Lexikon der Schweiz (HLS). hls-dhs-dss.ch/articles/041817/2012-01-04/. Consulté le : 04.02.2021.
- Baker, George P. et Kennedy, Robert E. (2002): Survivorship and the Economic Grim Reaper. In: *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 18(2), S. 324–361.
- Banerjee, Ryan et Hofmann, Boris (2018): The rise of zombie firms: causes and consequences. *BIS Quarterly Review*, September 2018, S. 67–78.
- Banerjee, Ryan et Hofmann, Boris (2020): Zombie-firm data Switzerland. Persönliche Kommunikation vom Juli 2020. Weiterführende Informationen: www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1809g.html.
- Barro, Robert J.; Ursúa, José F. et Weng, Joanna (2020): The Coronavirus and the Great Influenza Pandemic: Lessons from the “Spanish Flu” for the Coronavirus’s Potential Effects on Mortality and Economic Activity. NBER Working Paper Series, Nr. 26866. National Bureau of Economic Research.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020a): Unternehmensdemografie (Udemo). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaefigte/unternehmensdemografie.html. Consulté le : 13.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020b): Wirtschaftsstruktur: Unternehmen (Statent). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/unternehmen-beschaefigte/wirtschaftsstruktur-unternehmen.html. Consulté le : 12.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020c): FAQ Udemo - Statistik der Unternehmensdemografie (Udemo). www.bfs.admin.ch/bfs/de/home/statistiken/industrie-dienstleistungen/erhebungen/udemo.assetdetail.14941958.html. Consulté le : 12.01.2021.
- BFS, Bundesamt für Statistik (2020d): 2018 lag der Medianlohn bei 6538 Franken - Schweizerische Lohnstrukturerhebung im Jahr 2018. www.bfs.admin.ch/bfs/de/home.assetdetail.11927344.html#:~:text=Schweizerische%20Lohnstrukturerhebung%20im%20Jahr%202018%3A%20Erste%20Resultate%202018%20lag%20der,6538%20Franken%20brutto%20pro%20Monat. Consulté le : 08.02.2021.
- Bisnode D&B (2021): Konkursdaten: Stand, 31. Januar 2021. Persönliche Kommunikation vom Januar und Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.bisnode.ch.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2019): Änderung der Handelsregisterverordnung und der Verordnung über die Gebühren für das Handelsregister; Erläuternder Bericht zur Eröffnung des Vernehmlassungsverfahrens. www.bj.admin.ch/bj/de/home/wirtschaft/gesetzgebung/handelsregister.html. Zugriff 08.02.2021.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2020a): Modernisierung des Handelsregisters. www.bj.admin.ch/bj/de/home/wirtschaft/gesetzgebung/handelsregister.html. Consulté le : 09.02.2021.
- BJ, Bundesamt für Justiz (2020b): Modernisierung des Handelsregisters: Neue Bestimmungen gelten ab 1. Januar 2021. www.bj.admin.ch/ejpd/de/home/aktuell/news/2020/2020-03-06.html. Consulté le : 03.02.2021.

- Bloom, Nicholas; Bunn, Philip; Mizen, Paul; Smietanka, Pawel et Thwaites, Gregory (2021): The impact of Covid-19 on productivity. voxeu.org/article/impact-covid-19-productivity?mc_cid=2f5d36dc54&mc_eid=f4041e57af. Consulté le : 01.02.2021.
- Bundesrat (2001): Botschaft zur Revision des Obligationenrechts (GmbH-Recht sowie Anpassungen im Aktien-, Genossenschafts-, Handelsregister- und Firmenrecht) – BBl 2002 3148. www.fedlex.admin.ch/eli/fga/2002/443/de. Consulté le : 03.02.2021.
- Bundesrat (2004): Botschaft zur Änderung des Obligationenrechts (Revisionspflicht im Gesellschaftsrecht) sowie zum Bundesgesetz über die Zulassung und Beaufsichtigung der Revisorinnen und Revisoren. fedlex.data.admin.ch/files-tore/fedlex.data.admin.ch/eli/fga/2004/680/de/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-fga-2004-680-de-pdf-a.pdf. Consulté le : 26.01.2021.
- Bundesrat (2020a): Coronavirus: Massnahmen gegen Konkurse - Medienmitteilung vom 16.04.2020. www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-78793.html. Consulté le : 25.01.2021.
- Bundesrat (2020b): Coronavirus: Vorübergehender Rechtsstillstand im Betreibungswesen – Medienmitteilung vom 18.03.2020. www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen/bundesrat.msg-id-78482.html. Consulté le : 26.01.2021.
- Caballero, Ricardo J. et Hammour, Mohamad L. (1994): The Cleansing Effect of Recessions. In: The American Economic Review, 84(5), S. 1350–1368.
- Caballero, Ricardo J. et Hammour, Mohamad L. (2005): The Cost of Recessions Revisited: A Reverse-Liquidationist View. In: The Review of Economic Studies, 72(2), S. 313–341.
- Caballero, Ricardo J.; Hoshi, Takeo et Kashyap, Anil K. (2008): Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan. In: American Economic Review, 98(5), S. 1943–1977.
- Cicillini, Renzo (2021): Persönliche Kommunikation vom Februar 2021 mit Renzo Cicillini, Head Site Visp bei Lonza im Februar 2021. Weiterführende Informationen: www.lonza.com/company-overview und www.srf.ch/news/wirtschaft/impfstoffproduktion-im-wallis-wie-lonza-visp-auf-den-kopf-stellte.
- Coase, Ronald H. (1937): The Nature of the Firm. In: Economica, 4(16), S. 386–405.
- Colombelli, Alessandra; Krafft, Jackie et Vivarelli, Marco (2016): To be born is not enough: the key role of innovative start-ups. In: Small Business Economics, 47(2), S. 277–291.
- Crane, Leland D.; Decker, Ryan A.; Flaaen, Aaron; Hamins-Puertolas, Adrian et Kurz, Christopher (2020): Business Exit During the COVID-19 Pandemic: Non-Traditional Measures in Historical Context. www.federalreserve.gov/econres/feds/business-exit-during-the-covid-19-pandemic.html. Consulté le : 18.01.2021.
- Davis, Steven J.; Haltiwanger, John et Schuh, Scott (1996): Small business and job creation: Dissecting the myth and reassessing the facts. In: Small Business Economics, 8(4), S. 297–315.
- Decker, Ryan; Haltiwanger, John; Jarmin, Ron et Miranda, Javier (2014): The Role of Entrepreneurship in US Job Creation and Economic Dynamism. In: Journal of Economic Perspectives, 28(3), S. 3–24.
- Der Spiegel (2009): Keinen Investor gefunden: Arcandor steht unmittelbar vor der Zerschlagung. 12.08.2009. www.spiegel.de/wirtschaft/keinen-investor-gefunden-arcandor-steht-unmittelbar-vor-der-zerschlagung-a-642126.html. Consulté le : 17.02.2021.
- Die Welt (2018): Amiga-Historie: Als Commodores Brotkästen die Welt eroberten. Von: Freundorfer, Stephan. 20.05.2018. www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article176668717/Amiga-Historie-Als-Commodores-Brotkaesten-die-Welt-eroberten.html. Consulté le : 17.02.2021.
- Eckert, Florian; Heiner, Mikosch et Stotz, Markus (2020): Corona Crisis and Excess Mortality of Firms: Monitoring Firm Bankruptcies and Formations in Switzerland. ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Medienmitteilungen/Sonstige/firm_excess_mortality.pdf. Consulté le : 27.01.2021.
- EfK, Eidgenössische Finanzkontrolle (2018): Prüfung der Datenzuverlässigkeit des Handelsregisters – Bundesamt für Justiz. www.efk.admin.ch/images/stories/efk_dokumente/publikationen/_sicherheit_und_umwelt/justiz_und_polizei/16615/16615BE_Endg%C3%BCltige_Fassung_V04.pdf. Consulté le : 14.01.2021.
- Eliasson, Gunnar; Johansson, Dan et Taymaz, Erol (2005): Firm turnover and the rate of macro economic growth – simulating the macroeconomic effects of Schumpeterian creative destruction. core.ac.uk/download/pdf/7088909.pdf. Consulté le : 02.02.2021.
- Elstner, Steffen; Michaelis, Henrike et Schmidt, Christoph M. (2016): Das leere Versprechen der aktiven Konjunktursteuerung. In: Wirtschaftsdienst, 96(8), S. 534–540.
- Fasoon (2018): Liquidation einer Einzelfirma. www.fasoon.ch/liquidation-einer-einzelfirma. Consulté le : 08.02.2021.
- Fasoon (2021a): Jeder Rechtsform ihren Preis: Ihre Möglichkeiten im Überblick. www.fasoon.ch/preise. Consulté le : 08.02.2021.

- Fasoon (2021b): Kompetente Unterstützung bei Liquidation GmbH / AG. www.fasoon.ch/liquidationen/. Consulté le : 08.02.2021.
- Feser, Claudio (2011): *Serial Innovators: Firms That Change the World*. Hoboken: John Wiley & Sons.
- Foster, Lucia; Grim, Cheryl et Haltiwanger, John (2016): Reallocation in the Great Recession: Cleansing or Not? In: *Journal of Labor Economics*, 34(1), S. 293–331.
- FT, Financial Times (2014): Nokia smartphone sales continue decline. Von: Thomas, Daniel. 23.01.2014. www.ft.com/content/04112bea-8425-11e3-9903-00144feab7de. Consulté le : 17.02.2021.
- FT, Financial Times (2016): How the BlackBerry phone era came to an end. Von: Fildes, Nic. 28.09.2016. www.ft.com/content/184d536a-856a-11e6-a29c-6e7d9515ad15. Consulté le : 17.02.2021. Consulté le : 17.02.2021.
- Fust, Alexander; Fueglistaller, Urs; Brunner, Christoph et Graf, Alexander (2019): *Schweizer KMU: Eine Analyse der aktuellsten Zahlen* (Ausgabe 2019). Monograph. St. Gallen: OBT AG.
- FUW, Finanz et Wirtschaft (2017): Rieter: Nicht immer fadengerade. Von: Schmocker, Arno. 17.10.2017. www.fuw.ch/article/rieter-nicht-immer-fadengerade/. Consulté le : 17.02.2021.
- GebV-HReg (2008): SR 221.411.1 - Verordnung vom 3. Dezember 1954 (Stand 1. Januar 2008) über die Gebühren für das Handelsregister (GebV-HReg). fedlex.data.admin.ch/filestore/fedlex.data.admin.ch/eli/cc/1954/1165_1189_1090/20080101/de/pdf-a/fedlex-data-admin-ch-eli-cc-1954-1165_1189_1090-20080101-de-pdf-a.pdf. Consulté le : 08.02.2021.
- GebV-HReg (2021): SR 221.411.1 - Verordnung vom 6. März 2020 über die Gebühren für das Handelsregister (GebV-HReg). www.fedlex.admin.ch/eli/cc/2020/180/de. Consulté le : 02.02.2021.
- Geroski, Paul et Machin, Steve (1992): Do Innovating Firms Outperform Non-Innovators? In: *Business Strategy Review*, 3(2), S. 79–90.
- Gründungsplattform des Kantons Zürich (2021): Gründung. www.gruenden.ch/gruendung/. Consulté le : 08.02.2021.
- Grünenfelder, Peter; Cosandey, Jérôme; Dümmler, Patrick; Müller, Jürg; Rutz, Samuel; Salvi, Marco et al. (2020): Wirtschaftspolitische Antworten auf die Corona-Krise. www.avenir-suisse.ch/publication/wirtschaftspolitische-antworten-auf-corona-krise/. Consulté le : 23.09.2020.
- Hall, Bronwyn H. (1992): Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?. NBER Working Paper Series, Nr. 4096. National Bureau of Economic Research.
- Hall, Robert E. (1991): Recessions as Reorganizations. web.stanford.edu/~rehall/Recessions%20as%20Reorganizations%201991.pdf. Consulté le : 21.12.2020.
- Haltiwanger, John (2012): Job Creation and Firm Dynamics in the United States. In: *Innovation Policy and the Economy*, 12, S. 17–38.
- Handelszeitung (2019): Konkurs: Der Restaurant-Kette Desperado geht das Geld aus. 27.11.2019. www.handelszeitung.ch/unternehmen/konkurs-der-restaurant-kette-desperado-geht-das-geld-aus. Consulté le : 17.02.2021.
- Jinjarak, Yothin; Noy, Ilan et Ta, Quy (2020): Pandemics and Economic Growth: Evidence from the 1968 H3N2 Influenza. CESifo Working Papers, Nr. 8672. CESifo GmbH.
- Jordà, Òscar; Schularick, Moritz et Taylor, Alan M. (2020): Disasters Everywhere: The Costs of Business Cycles Reconsidered. NBER Working Paper Series, Nr. 26962. National Bureau of Economic Research.
- Jordà, Òscar; Singh, Sanjay R. et Taylor, Alan M. (2020): Longer-run Economic Consequences of Pandemics. NBER Working Paper Series, Nr. 26934. National Bureau of Economic Research.
- Karahan, Fatih; Pugsley, Benjamin et Şahin, Ayşegül (2019): Demographic Origins of the Startup Deficit. Staff Paper, Nr. 888. Federal Reserve Bank of New York.
- Keynes, John Maynard (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*. London: Macmillan.
- Law News (2012): GmbH als beliebteste Rechtsform bei Neugründung. www.law-news.ch/2012/07/gmbh-beliebteste-rechtsform-neugruendung. Consulté le : 12.01.2021.
- Loderer, Claudio F. et Waelchli, Urs (2010): Firm age and performance. MPRA Paper, Nr. 26450. Munich Personal RePEc Archive.
- Lucas, Robert E (1987): *Models of business cycles*. Oxford: Basil Blackwell.
- Lucas, Robert E (2003): Macroeconomic Priorities. In: *American Economic Review*, 93(1), S. 1–14.
- Luzerner Zeitung (2020): Gläubiger-Chef Raoul Egeli warnt vor Konkurswelle im November. www.luzernerzeitung.ch/news-service/wirtschaft/glaebiger-chef-raoul-egeli-warnt-vor-konkurswelle-im-november-ld.1264796. Consulté le : 25.01.2021.
- McGowan, Muge A.; Andrews, Dan et Millot, Valentine (2017): The Walking Dead? Zombie Firms and Productivity Performance in OECD Countries. In: *OECD Working Papers*, Nr. 1372. OECD.

- Müller, Jürg; Müller, Valérie et Salvi, Marco (2020): Wirtschaftspolitische Antworten auf die zweite Welle. Avenir Suisse, 20.11.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/wirtschaftspolitische-antworten-auf-die-zweite-welle/. Consulté le : 26.01.2021.
- Müller, Jürg et Schnell, Fabian (2020): Absage an Bailouts. Avenir Suisse, 29.04.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/absage-an-bailouts/. Consulté le : 10.02.2021.
- New Zealand Companies Office (2021): New Zealand Companies Office. www.companiesoffice.govt.nz. Consulté le : 27.01.2021.
- Nguyen, Doan; Nguyen, Canh; Noy, Ilan et Sawada, Yasuyuki (2020): The Economic Impacts of a Pandemic: What Happened after SARS in 2003?. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3731984. Social Science Research Network.
- Obstfeld, Maurice (1994): Evaluating risky consumption paths: The role of intertemporal substitutability. In: European Economic Review, 38(7), S. 1471–1486.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit et Entwicklung (2015): Entrepreneurship at a Glance 2015. In: Entrepreneurship at a Glance. Paris: OECD Publishing.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit et Entwicklung (2021): SDBS Business Demography Indicators. stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SDBS_BDI_ISIC4#. Consulté le : 26.01.2021.
- OECD, Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung und Eurostat (2007): Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.html. Consulté le : 02.02.2021.
- Peris-Ortiz, Marta; Fuster-Estruch, Vicenta und Devece-Caranana, Carlos (2014): Entrepreneurship and Innovation in a Context of Crisis. In: Rüdiger, Klaus; Peris-Ortiz, Marta und Blanco-Gonzalez, Alicia (Hrsg.): Entrepreneurship, Innovation and Economic Crisis - Lessons for Research, Policy and Practice Cham: Springer International Publishing.
- Pfiffner, Albert (2021): Persönliche Kommunikation vom Januar 2021 mit Albert Pfiffner, Head Nestlé Historical Archives. Weiterführende Informationen: www.nestle.com/aboutus/history/nestle-company-history.
- Rutz, Samuel (2020): Wirkungslose Konjunkturprogramme. Avenir Suisse, 27.11.2020. www.avenir-suisse.ch/publication/wirkungslose-konjunkturprogramme/. Consulté le : 01.02.2021.
- Saadi-Sedik, Tahsin und Xu, Rui (2020): A Vicious Cycle: How Pandemics Lead to Economic Despair and Social Unrest. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3744683. Social Science Research Network.
- SECO, Staatssekretariat für Wirtschaft (2021): Gründung. www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/savoir-pratique/creation-pme.html. Consulté le : 08.02.2021.
- Shane, Scott (2009): Why encouraging more people to become entrepreneurs is bad public policy. In: Small Business Economics, 33(2), S. 141–149.
- Shen, Lily und Wilkoff, Sean (2020): Cleanliness is Next to Income: The Impact of COVID-19 on Short-Term Rentals. SSRN Scholarly Paper, Nr. 3740321. Social Science Research Network.
- Siegenthaler, Michael und Kopp, Daniel (2019): Short-Time Work and Unemployment in and after the Great Recession. KOF Working papers, Nr. 462. Konjunkturforschungsstelle, ETH Zurich.
- Spescha, Andrin und Woerter, Martin (2016): Innovation and firm growth over the business cycle – KOF Working Paper. In: Industry and Innovation, 26(3), S. 321–347.
- SRF, Schweizer Radio und Fernsehen (2020): Nach Ende der Coronahilfen - Jetzt rollt die Konkurswelle an. Schweizer Radio und Fernsehen (SRF). www.srf.ch/news/wirtschaft/nach-ende-der-coronahilfen-jetzt-rollt-die-konkurswelle-an. Consulté le : 25.01.2021.
- Startups (2021): Startups.ch - Eintrag im Handelsregister online ändern. www.startups.ch/de/services/handelsregistraenderungen. Consulté le : 08.02.2021.
- Stiglitz, Joseph (1993): Endogenous Growth and Cycles. NBER Working Papers, Nr. 4286. National Bureau of Economic Research.
- Tages-Anzeiger (2011): Rieter Rieter - in 200 Jahren vom Gewürzladen zum Mischkonzern Hintergrund. 22.03.2011. www.tagesanzeiger.ch/wirtschaft/rieter-rieter-in-200-jahren-vom-gewuerzladen-zum-mischkonzern-hintergrund/story/29787487. Consulté le : 17.02.2021.
- Tages-Anzeiger (2021): Zürcher Läden im Lockdown – «Eine Konkurswelle kommt auf uns zu». Von: Britsko, Sascha. 13.01.2021. www.tagesanzeiger.ch/eine-konkurswelle-kommt-auf-uns-zu-227682365680. Consulté le : 17.02.2021.
- The Economist (2020): The surprising resilience of American restaurant chains. 3.12.2020. www.economist.com/business/2020/12/05/the-surprising-resilience-of-american-restaurant-chains. Consulté le : 17.02.2021.
- US Census Bureau (2021): 2018 BDS Data Tables: One-Way Datasets - Firm Age. The United States Census Bureau. www.census.gov/data/tables/time-series/econ/bds/bds-tables.html. Consulté le : 26.01.2021.
- Voigtländer, Nico und Voth, Hans-Joachim (2013): The Three Horsemen of Riches: Plague, War, and Urbanization in Early Modern Europe. In: The Review of Economic Studies, 80(2), S. 774–811.

- Vossen, Robert (1998): Relative Strengths and Weaknesses of Small Firms in Innovation. In: International Business Journal, 16(3), S. 88–95.
- Weltbank (2020a): Global Economic Prospect - June 2020. Washington, DC: Weltbank.
- Weltbank (2020b): Doing Business 2020 – Economy Profile Switzerland. www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies. Consulté le: 01.02.2021.
- Weltbank (2021): Starting a Business - Doing Business 2020 - World Bank Group. www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/starting-a-business. Consulté le: 27.01.2021.
- WHO, World Health Organization (2013): Pandemic Influenza Risk Management. WHO Interim Guidance. www.who.int/influenza/preparedness/pandemic/GIP_PandemicInfluenzaRiskManagementInterimGuidance_Jun2013.pdf. Consulté le: 04.02.2021.
- Williamson, Oliver E. (2007): The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. In: Boersch, Cornelius und Elschen, Rainer (Hrsg.): Das Summa Summarum des Management: Die 25 wichtigsten Werke für Strategie, Führung und Veränderung (S. 61–75). Wiesbaden: Gabler.
- Wirtschaftswoche (2009): Einzelhandel: Die Todsünden von Arcandor. 12.05.2009. www.wiwo.de/unternehmen/einzelhandel-die-todsunden-von-arcandor/5142162.html. Consulté le: 17.02.2021.
- Wirtschaftswoche (2012): Geschäftsschließungen: Mit Bubble Tea in die Pleite. Von: Lorenzen, Meike. 15.11.2012. www.wiwo.de/unternehmen/dienstleister/geschaeftschliessungen-mit-dem-bubble-tea-hype-in-die-pleite/7395670.html. Consulté le: 17.02.2021.